

ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»  
18 квітня 2019 року № 88-Н  
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри

П. Ю. Балабан

\_\_\_\_\_ (підпис)

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

навчальної дисципліни

**«Організація торгівлі»**

Освітня програма/спеціалізація	<b>Підприємництво, торгівля та логістика</b> <i>назва освітньої програми</i>
Спеціальність	<b>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</b> <i>код і назва спеціальності</i>
Галузь знань	<b>07 Управління та адміністрування</b> <i>код і назва галузі знань</i>
Ступінь вищої освіти	<b>Бакалавр</b>

**Полтава – 2020 рік**

Укладач: Балабан П.Ю. , завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н., професор

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Протокол № 4 від 27 листопада 2020 р.

**ПОГОДЖЕНО:**

Гарант освітньої програми «Підприємництво, торгівля та логістика» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

\_\_\_\_\_ І.В. Юрко

(підпис)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни .....	4
Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни.....	5
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни .....	7
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни .....	9
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів ....	12
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу .....	16
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації .....	17

## Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни

Таблиця 1.1. Загальна характеристика навчальної дисципліни ОП  
«Підприємництво, торгівля та логістика»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін:
<b>1 курс</b>
– Статистика
– Сучасні інформаційні та комунікаційні технології
– Обладнання підприємств торгівлі та сфери послуг
– Товарознавство. Теоретичні основи.
– Інформаційні технології та системи
–
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 10.
3. Кількість модулів - 4.
4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану
5. Курс – 1
6. Семестр – 1,2
7. Кількість годин: – загальна кількість: 300, 1 семестр - 150
– лекції: 1 семестр – 20, 2 семестр – 20
– практичні заняття: , 1 семестр – 40, 2 семестр – 40
– самостійна робота: 1 семестр – 90, 2 семестр – 90
– вид підсумкового контролю – 1 семестр – ПМК, 2 семестр – екзамен

## Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації та здійснення торговельних операцій.

Завдання дисципліни:

- формування наукового світогляду на місце торгівлі в економіці країни та глобальному ринковому середовищі;
- засвоєння основних термінів та понять організації торгівлі на рівні їх відтворення і тлумачення;
- здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця в галузі торгівлі;
- формування у студентів навичок обґрунтування конкурентоспроможності та економічної цілеспрямованості діяльності підприємств торгівлі (стратегій, концепцій, проектів); розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних здібностей, необхідних майбутньому спеціалісту для формування ефективної роботи торговельних підприємств і організацій в сучасній ринковій системі.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

№ з/п	Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
<i>Загальні компетентності</i>		
1.	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК 06)	Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності (ПРН 01).
2.	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій (ЗК 08)	Визначати та аналізувати проблеми торгівлі, вміти розробляти та впроваджувати заходи щодо їх вирішення; знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії торгівлі (ПРН 02).
<i>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</i>		
3.	Навички міжособистісної взаємодії (СК 12)	Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу і партнерів для досягнення поставленої мети (ПРН 03)
4.	Здатність планувати та управляти часом (СК 13)	Вміти аналізувати та прогнозувати роль та місце України в сучасній системі торгівлі; аналізувати діяльність підприємств торгівлі (ПРН 05)
5.	Здатність працювати в команді та автономно (СК 14)	Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп (ПРН 04)
6.	Знання та розуміння предметної	Застосовувати у практичній діяльності

	області та розуміння специфіки професійної діяльності (СК 15)	принципи і методи організації торговельної діяльності (ПРН 06)
7.	Здатність аналізувати потенціал підприємств і організацій торгівлі (СК 17)	Вміти аналізувати сучасний стан розвитку глобалізованої економіки та формувати прогнози розвитку вітчизняної галузі торгівлі (ПРН 10).
8.	Розуміння процесів ефективної організації торгівлі (СК 20)	Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами торговельних послуг (ПРН 12)
9.	Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати проекти (СК 21)	Розробляти та реалізовувати підприємницькі проекти у сфері торгівлі (ПРН 07)
10.	Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати статистичну та оперативну інформацію, уміння презентувати розроблені проекти (СК 24)	Вміти правильно вибирати та системно аналізувати статистичну інформацію в галузі кон'юнктурних досліджень, складати кон'юнктурні огляди та застосовувати отримані дані в управлінській діяльності (ПРН 09)

## **Розділ 3. НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА КУРСУ**

### **Модуль 1. Теоретичні основи курсу**

#### ***Тема 1. Предмет, зміст та задачі курсу «Організація торгівлі».***

Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі. Поняття та сутність організації торгівлі. Об'єкт та предмет курсу «Організація торгівлі». Завдання та функції курсу «Організація торгівлі». Зв'язок курсу з суміжними дисциплінами. Зміст поняття «організація торгівлі». Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.

Конкурентоспроможність торговельних підприємств.

#### ***Тема 2. Підприємництво. Законодавче регулювання торговельного підприємництва***

Історія та основні етапи розвитку підприємницької діяльності. Зміст понять «підприємництво», «бізнес», «торговельне підприємництво». Підприємництво як вид господарської діяльності суб'єктів господарювання. Поняття суб'єкта господарювання. Зміст установчих документів. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання.

Законодавче регулювання підприємницької діяльності в Україні. Роль Господарського кодексу України в законодавчому регулюванні підприємництва.

Малий та середній бізнес як основа економічного розвитку країни в умовах ринку.

Господарська діяльність торговельних підприємств. Ефективність діяльності підприємств торгівлі.

Документальне оформлення взаємовідносин в торгівлі. Основні види договорів: договори постачання, контрактації, перевезення, продажу, - їх структура, особливості, відповідальність за невиконання договірних зобов'язань .

#### ***Тема 3. Організація торгівлі як галузь знань***

Організація як система показників та сукупність організуючих процесів. Поняття та зміст організації торгівлі. Сфера торгівлі як об'єкт і предмет організації. Функції торгівлі як системи. Форми та показники розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.

Організація торгівлі як навчальна дисципліна, її історія та основні тенденції розвитку.

Функції та завдання дисципліни «Організація торгівлі», її зв'язок з іншими дисциплінами.

#### ***Тема 4. Теоретичні засади організації торгівлі***

Теорія організації, основний зміст її категорій. «Система» як упорядкована сукупність взаємозв'язаних та взаємодіючих підсистем: поняття, зміст, основні ознаки.

Загальна характеристика організаційної системи, організаційної моделі, організаційної побудови. Основні елементи та функції організаційної системи.

Основні закони організації: самозбереження, синергії, розвитку, їх характеристика. Використання законів організації в торгівлі.

Синергетика в організації торгівлі. Комерційний, операційний, інвестиційний, управлінський синергізми. Синергетичний ефект в діяльності сучасних підприємств торгівлі.

Принципи організаційної побудови торговельних підприємств: ієрархічної впорядкованості, інтегрованості, оптимальності, адаптивності.

Принципи організації торговельно-технологічних процесів: системності, раціональності, безперервності, ритмічності, економічної сталості та ефективності.

### ***Тема 5. Організаційні моделі в системі внутрішньої торгівлі***

Загальна характеристика торгівлі як системи та сфери національної економіки. Місце торгівлі в економічній системі.

Особливості сучасного етапу розвитку внутрішньої торгівлі. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.

Торговельна система як сукупність складових елементів. Основний зміст законів розвитку торгівлі як системи.

Характеристика основних елементів системи. Організаційні елементи: підприємства і організації в сфері торгівлі, товарно-матеріальні і трудові ресурси, грошові засоби.

Ресурси системи: основні засоби, обігові кошти, матеріальні запаси, трудові ресурси, товарообіг.

Суб'єкти торговельної діяльності: фізичні та юридичні особи.

Суб'єкти системи внутрішньої оптової торгівлі (оптові бази, товарні склади, склади-холодильники, оптово-роздрібні торговельні підприємства).

Суб'єкти системи внутрішньої роздрібною торгівлі (магазини, дрібно-роздрібна торговельна мережа, аптеки, підприємства побутового обслуговування тощо).

Суб'єкти системи комерційного посередництва (біржі, брокерські фірми, аукціони, дистриб'ютори, агентські фірми, лізингові фірми тощо).

Організаційні моделі у сфері роздрібною та оптової торгівлі.

### ***Тема 6. Структурна перебудова внутрішньої торгівлі***

Характеристика соціальної структури торгівлі. Державна та приватна форми власності в торгівлі. Колективна форма власності як різновид приватної форми. Соціальна структура зарубіжних країн (особисте володіння, корпоративна мережа, державні підприємства торгівлі, франчайзинг, оренда тощо).

Функціональна структура торгівлі. Класифікація сфери обігу за КВЕД. Перебудова функціональної структури оптової торгівлі (торгівля непереробленими сільськогосподарськими продуктами, харчовими продуктами, непродтоварами, засобами виробництва і предметами праці, торгівля транспортними засобами). Посередництво в торгівлі (сільгосппродукцією і продуктами її переробки, товарами легкої промисловості і побутового призначення, засобами виробництва і транспортом, інші види посередництва). Функціональна структура роздрібною торгівлі (торгівля в магазинах зі змішаним асортиментом товарів, спеціалізована роздрібна торгівля продтоварами, фармацевтичними і медичними виробами, спеціалізована роздрібна торгівля непродтоварами, уживаними товарами, роздрібна торгівля поза магазинами). Торгівля послугами.

Перебудова територіальної організації торгівлі.



## **Модуль 2. Організаційно-економічні аспекти функціонування торговельних підприємств**

### ***Тема 7. Теорія міжнародної торгівлі***

Класичні теорії торгівлі: меркантилістська, теорія абсолютних і порівняльних переваг, теорія співвідношення факторів виробництва.

Загальна рівновага в торгівлі. Стандартна модель торгівлі. Теорія загальної рівноваги. Основні напрями розвитку сучасної міжнародної торгівлі.

Новітні теорії торгівлі. Модель специфічних факторів виробництва. Теорема вирівнювання цін на фактори виробництва. Ефект масштабу і недосконала конкуренція.

### ***Тема 8. Організація міжнародної торгівлі***

Особливості та види міжнародних комерційних операцій (купівля-продаж, товарообмін). Основні типи угод (бартерні, компенсаційні, великомасштабні, на давальницькій сировині). Експортні та імпорتنі операції у міжнародній торгівлі. Зовнішньоторговельні посередники. Види та порядок регулювання посередницьких операцій. Договір консигнації. Комісійні, агентські та брокерські операції, інші види торгово-посередницьких операцій. Зустрічна торгівля. Бартерні угоди. Торгові компенсаційні угоди.

Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів. Базисні умови «інкотермс». Оферта як пропозиція про укладення контракту. Види оферти.

### ***Тема 9. Особливості організації торгівлі в умовах СОТ***

Основні положення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі. Основні принципи правового механізму ГАТТ. Генеральна угода з тарифів і торгівлі як кінцевий результат Уругвайського раунду.

Світова організація торгівлі (СОТ), її роль і функції. Основний зміст та мета діяльності СОТ, її функції. Права і повноваження, організаційні засади діяльності конференції міністрів СОТ. Права і повноваження Генеральної ради СОТ, організаційні засади її діяльності. Функції та організація діяльності комітетів з основних галузей торгівлі.

### ***Тема 10. Основи організації оптової торгівлі***

Оптовий ринок як елемент товарного ринку. Оптовий ринок товарів і послуг як сукупність попиту, пропозиції та цін на матеріальні блага.

Оптовий ринок як сукупність об'єктів і суб'єктів, єдність юридичних і фізичних осіб. Суб'єкти оптового ринку. Характеристика сучасного оптового ринку. Оптова торгівля споживчими товарами.

Суть і завдання оптової торгівлі. Оптова торгівля як форма організації господарських зв'язків між суб'єктами оптового ринку. Економічна сутність оптової торгівлі.

Роль і значення оптової торгівлі. Основні види оптової торгівлі за КВЕД.

Функції оптової торгівлі як посередника між сферою виробництва і роздрібною торгівлею.

Фактори, що впливають на стан та організацію оптової торгівлі (виробничі, транспортні, торговельні).

Структура оптової торгівлі (оптові підприємства, оптові організації, підприємці – оптові

торговці).

Матеріально-технічна база оптової торгівлі (центри, оптові ринки, мережі, торгові дома, брокерські контори, підприємці-комерсанти, бази, склади, об'єднання, фірми, контори).

Інфраструктура оптової торгівлі. Функціональне призначення основної та загальноринкової групи елементів інфраструктури оптової торгівлі.

Види оптових торгових підприємств, їхня класифікація. Організаційна структура оптового підприємства (комерційні, фінансово-економічні, юридичні та господарські служби).

### **Модуль 3. Організація товаропостачання. Транспортні і тарні операції в торгівлі**

#### ***Тема 11. Основи організації роздрібно́ї торгівлі***

Сутність і завдання роздрібно́ї торгівлі. Роздрібний торговець – основний елемент роздрібно́ї торгівлі.

Поняття роздрібно́ї торговельної мережі. Складові елементи роздрібно́ї торговельної мережі. Соціально-економічне значення роздрібно́ї торговельної мережі. Стаціонарна, посылкова, електронна, напівстаціонарна, пересувна торгова мережа. Особливості організації роздрібно́ї торгівлі в містах і сільській місцевості. Основні тенденції розвитку торговельної мережі в Україні.

#### ***Тема 12. Організація торгівлі на ринках***

Торгівля на ринках як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування населення. Сутність торгівлі на ринках, її роль і значення.

Характеристика ринкового господарства і його структурних елементів. Поняття ринкового господарства. Ринкове господарство як сукупність підприємств і філіалів ринків. Типи підприємств ринків. Класифікація підприємств ринків, їх організаційно-економічний статус.

Організація системи послуг на ринках. Номенклатура послуг на ринках.

Особливості організації роботи продовольчих, непродовольчих та змішаних ринків. Загальні вимоги до організації роботи підприємств ринків. Особливості організації роботи продовольчих ринків. Особливості організації роботи непродовольчих ринків. Ринки в системі споживчої кооперації. Перспективи трансформації ринків в торговельно-сервісні комплекси.

#### ***Тема 13. Основи організації товаропостачання, транспортно-експедиційних і тарних операцій***

Значення та завдання товаропостачання роздрібно́ї торговельної мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібно́ї торговельної мережі. Форми та методи товаропостачання. Логістика у процесі товаропостачання. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання підприємств торгівлі. Управління товаропостачанням роздрібно́ї торговельної мережі.

Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Нормативні документи, що регламентують діяльність основних видів транспорту в Україні. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів іншими видами транспорту. Організація транспортно-експедиційного

обслуговування підприємств торгівлі.

Поняття упаковки і тари, їх роль у процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Стандартизація, уніфікація та маркування тари. Організація обігу тари в торгівлі.

#### ***Тема 14. Формування товарних запасів в торгівлі***

Товарні запаси торговельного підприємства: роль, значення, класифікація. Фактори, що впливають на формування товарних запасів. Визначення розміру товарних запасів. Методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві (інвентаризація, зняття залишків, балансовий метод).

Організація забезпечення торговельного підприємства товарними ресурсами. Визначення потреби в товарних ресурсах. Методи оптимізації розміру товарного запасу на торговельному підприємстві.

#### ***Тема 15. Основи формування асортименту товарів в оптовій та роздрібній торгівлі***

Формування асортименту товарів як процес. Виробничий і торговий асортимент товарів. Особливості формування асортименту товарів в залежності від товарної спеціалізації підприємств торгівлі та розміру торговельних площ. Попит і кон'юнктура торгівлі в процесі формування асортименту товарів. Формування раціонального асортименту товарів у підприємствах оптової і роздрібної торгівлі.

Вплив раціонального формування асортименту товарів на рентабельність підприємства. Використання методики ABC аналізу для формування раціонального асортименту товарів.

### **Модуль 4. Організація проектування. Ефективність і ризики в торгівлі**

#### ***Тема 16. Організація торговельних послуг***

Сутність, природа та особливості послуг як виду діяльності. Послуги у сфері торгівлі, їх класифікація.

Система торговельних послуг. Суб'єкти і об'єкти послуг у торгівлі.

Стратегія торговельних підприємств у формуванні системи послуг.

Організація надання послуг. Якість послуг. Характеристика окремих видів послуг, що надаються підприємствами торгівлі.

#### ***Тема 17. Основи проектування та будівництва підприємств торгівлі***

Загальні принципи і норми проектування підприємств торгівлі. Організація проектування. Проект як комплекс технічної документації. Техніко-економічні обґрунтування. Робочі креслення проекту. Проектно-кошторисна документація. Індивідуальні та типові проекти. Підрядний та господарський способи будівництва торговельних об'єктів. Організаційно-технічна підготовка будівництва торговельних об'єктів. Реконструкція, капітальний і поточний ремонт підприємств торгівлі.

#### ***Тема 18. Господарські ризики торговельного підприємства***

Сутність та характеристика основних видів господарських ризиків торговельного підприємства: «комерційний ризик», «господарський ризик», «ризик випадкової загибелі», «ціновий ризик», «інфляційний ризик», «інвестиційний ризик», «валютний ризик», «економічний ризик», «ризик неплатоспроможності». Фактори, які впливають на їхній рівень. Оптимізація витрат та обмеження ризику як фактори стабільної роботи підприємств торгівлі.

### ***Тема 19. Ефективність торговельної діяльності***

Основні джерела формування доходів торговельного підприємства. Доходи від основної діяльності, торговельні надбавки та реалізоване накладання як основа формування доходів торговельного підприємства. Фактори, які впливають на формування доходу підприємств. Резерви підвищення доходів торговельного підприємства.

Види і структура витрат торговельного підприємства.

Прибуток як показник ефективності господарсько-фінансової діяльності торговельного підприємства. Основні види прибутку. Техніко-економічні показники оцінки ефективності діяльності торговельного підприємства. Економічна сталість як фактор ефективності діяльності підприємств торгівлі на регіональних ринках.

### ***Тема 20. Регулювання і контроль діяльності торговельних підприємств***

Основні права споживачів як учасників процесу купівлі-продажу товарів. Закон України «Про захист прав споживачів». Роль держави в регулюванні торговельної діяльності. Органи захисту прав споживачів: Держспоживстандарт України, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, органи Державної податкової служби, Державної служби боротьби з економічними злочинами, Міністерства охорони здоров'я, Держцінінспекції України та інші. Відповідальність підприємств торгівлі за порушення законодавства про захист прав споживачів. Зміст заходів щодо контрольних перевірок дотримання правил торговельного обслуговування та користування засобами вимірювальної техніки.

Законодавче регулювання та порядок припинення діяльності підприємств сфери торгівлі.

*Програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі»* затверджена Вченою радою Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»,  
 протокол від 29.06.2018 року № 8.

**Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни «Організація торгівлі»**

Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)	Назва теми та питання практичного заняття	Завдання самостійної роботи у розрізі тем	Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком)
<b>Модуль 1. Теоретичні основи курсу</b>			
<p><b>Тема 1. Лекція 1.</b> Предмет, зміст та задачі курсу «Організація торгівлі». Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття та сутність організації торгівлі.</li> <li>2. Об'єкт та предмет курсу «Організація торгівлі»</li> <li>3. Завдання та функції курсу «Організація торгівлі».</li> <li>4. Зв'язок курсу з суміжними дисциплінами.</li> <li>5. Зміст поняття «організація торгівлі».</li> <li>6. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.</li> </ol>	<p align="center"><i>Практичне заняття 1 :</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Організація торгівлі як галузь знань.</li> <li>2. Загальна характеристика торгівлі як системи. Структурна характеристика внутрішньої торгівлі.</li> <li>3. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі.</li> </ol> <p align="center"><i>Практичне заняття 2:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Функціональна структура торгівлі.</li> <li>2. Соціальна структура торгівлі.</li> <li>3. Ліцензування та патентування торговельної діяльності</li> <li>4. Форми об'єднання підприємств в Україні.</li> <li>5. Особливості діяльності малих торговельних підприємств.</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферати на тему :</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Індивідуальне торговельне підприємство, його форми.</li> <li>2. Партнерські торговельні підприємства (ТОВ, ТДВ, ПГТ, КТ), їх характеристика.</li> <li>3. Форми об'єднання підприємств в Україні.</li> <li>4. Особливості діяльності малих торговельних підприємств.</li> <li>5. Особливості діяльності середніх та великих торговельних підприємств.</li> <li>6. Вибір організаційно-правової форми діяльності торговельного підприємства.</li> </ol>	1,3,5,6,7,9

<p><b>Тема 2. Лекція 2. Підприємництво. Законодавче регулювання торговельного підприємництва</b></p> <p>1. Історія та основні етапи розвитку підприємницької діяльності.</p> <p>2. Підприємництво як вид господарської діяльності суб'єктів господарювання. Зміст установчих документів. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання.</p> <p>3. Законодавче регулювання підприємницької діяльності в Україні.</p> <p>4. Малий та середній бізнес як основа економічного розвитку країни в умовах ринку.</p> <p>5. Господарська діяльність торговельних підприємств. Ефективність діяльності підприємств торгівлі.</p>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>1. Соціально-економічна сутність підприємництва.</p> <p>2. Порядок державної реєстрації суб'єктів господарювання</p> <p>3. Законодавче регулювання підприємницької діяльності.</p> <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>1. Роль малого та середнього бізнесу в торгівлі.</p> <p>2. Основні види договорів в торгівлі, їх характеристика.</p> <p>3. Стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні.</p> <p>4. Розвиток підприємництва в умовах кризи</p>	<p>1. Підготувати реферат на тему Загальноекономічні умови розвитку підприємницької діяльності в торгівлі.</p> <p>2. Підготувати презентації на теми: Сутність і природа підприємництва, його сучасне розуміння. Основні риси підприємницької діяльності.</p>	1,3,5,6,7,9
<p><b>Тема 3. Лекція 3. Організація торгівлі як галузь знань</b></p> <p>1. Визначення понять «організація», «торгівля», «організація торгівлі».</p> <p>2. Організація торгівлі як система показників та сукупність організуючих процесів.</p> <p>3. Загальна характеристика функцій торгівлі.</p>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Функції торгівлі в ринково орієнтованій економіці.</p> <p>2. Організація торгівлі як галузь знань, система показників та сукупність організуючих процесів.</p> <p>3. Форми та основні показники розвитку торгівлі. Зарубіжний досвід розвитку торгівлі.</p> <p>4. Законодавче регулювання торгівлі в Україні.</p>	<p><i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <p>1. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.</p> <p>2. Податковий кодекс України і розвиток вітчизняного торговельного бізнесу.</p> <p>3. Порядок заняття торговельною діяльністю в Україні. Правове регулювання здійснення</p>	1,3,5,6,7,9

	<p><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Тенденції розвитку внутрішньої торгівлі України в умовах конкуренції.</li> <li>2. Трансформаційні процеси у розвитку оптової торгівлі України.</li> <li>3. Роль споживчої кооперації в організації торговельного обслуговування сільського населення.</li> </ol>	торговельної діяльності.	
<p><b>Тема 4. Лекція 4. Теоретичні засади організації торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Поняття і зміст системи як упорядкованої сукупності взаємозв'язаних та взаємодіючих підсистем, її основні ознаки.</li> <li>2. Елементи та функції організаційної системи.</li> <li>3. Синергетика в організації торгівлі.</li> <li>4. Характеристика законів організації: самозбереження, синергії, розвитку.</li> <li>5. Принципи організації торговельно-технологічних процесів: системності, раціональності, безперервності, ритмічності, ефективності.</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Характеристика основних теорій організації.</li> <li>2. Синергетика та організація торгівлі.</li> <li>3. Зміст законів організації.</li> <li>4. Основні принципи організації торгівлі.</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <p>Організація торгівлі як галузь знань. Ринок – економічна основа торговельно-оперативної діяльності.</p>	1,3,5,6,7,9
<p><b>Тема 5. Лекція 5. Організаційні моделі в системі внутрішньої торгівлі України</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.</li> <li>2. Суб'єкти торговельної діяльності (фізичні та</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль ресурсів для системи торгівлі.</li> <li>2. Види суб'єктів торговельної системи, їхня класифікація.</li> <li>3. Побудова організаційних моделей у</li> </ol>	<p><i>Підготувати доповіді та реферати на теми:</i></p>	1,3,5,9

<p>юридичні особи).</p> <p>3. Організаційні моделі у сфері роздрібної та оптової торгівлі.</p>	<p>роздрібній торгівлі.</p> <p>4. Побудова організаційних моделей в оптовій торгівлі.</p>	<p>1. Внутрішня торгівля України.</p> <p>2. Ресурсний потенціал внутрішньої торгівлі України</p> <p>3. Характеристика матеріально-технічної бази роздрібної торгівлі України.</p> <p>4. Характеристика матеріально-технічної бази оптової торгівлі України.</p> <p>4. Організаційна побудова підприємств роздрібної і оптової торгівлі.</p>	
<p><b>Тема 6. Лекція 6. Структурна перебудова внутрішньої торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Структура торгівлі: соціальна, функціональна, територіальна та організаційна.</li> <li>2. Основні етапи перебудови соціальної структури торгівлі, державної та приватної форм власності.</li> <li>3. Зарубіжний досвід розвитку торговельних структур.</li> <li>4. Зміни у функціональній структурі оптової і роздрібної торгівлі.</li> <li>5. Основні шляхи перебудови територіальної організації торгівлі</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основні етапи реформування соціальної структури роздрібної торгівлі в Україні.</li> <li>2. Перебудова функціональної структури торгівлі в ринкових умовах господарювання.</li> <li>3. Основні тенденції змін у регіональній структурі торгівлі.</li> </ol> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Трансформаційні процеси у розвитку вітчизняної торгівлі.</li> <li>2. Особливості розміщення підприємств торгівлі у сільській місцевості і у містах.</li> <li>3. Торгівля споживчої кооперації.</li> </ol>	<p><i>Підготувати доповіді на теми:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Які зміни відбуваються в соціальній структурі торгівлі в сучасних умовах?</li> <li>2. Що таке функціональна структура торгівлі?</li> <li>3. Чим різняться стара і нова функціональні моделі сфери обігу товарів і послуг?</li> </ol> <p><i>Підготувати презентацію на тему: Внутрішня торгівля України: тенденції розвитку в конкурентній економіці.</i></p>	<p>1,3,5,6,7,9</p>
<p><b>Модуль 2. Організаційно-економічні аспекти функціонування торговельних підприємств</b></p>			



<p><b>Тема 7. Лекція 7. Теорія міжнародної торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Класичні та новітні теорії торгівлі.</li> <li>2. Загальна рівновага в торгівлі.</li> <li>3. Стандартна модель торгівлі. Теорія загальної рівноваги.</li> <li>4. Основні напрями розвитку сучасної міжнародної торгівлі.</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Класифікація теорій міжнародної торговельної політики.</li> <li>2. Класичні теорії міжнародної торгівлі.</li> <li>3. Теорії загальної рівноваги в міжнародній торгівлі.</li> <li>4. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі.</li> </ol> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Нагромадження коштів як головна мета економічної діяльності.</li> <li>2. Сутність і обмеженість меркантилістської теорії міжнародної торгівлі.</li> <li>3. Основні напрями розвитку сучасних теорій міжнародної торгівлі.</li> </ol>	<p><i>Підготувати презентації на тему:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основні теорії міжнародної торгівлі.</li> <li>2. Розвиток теорії міжнародної торгівлі у ХУІ-ХУІІ століттях.</li> <li>3. Теорія абсолютних переваг Адама Сміта.</li> </ol> <p><i>Підготувати презентації на тему</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. У чому полягає сутність теорії «відносних переваг» Д. Рікардо?</li> <li>2. Неокласичні теорії міжнародної торгівлі ХХ століття.</li> <li>3. Теорія співвідношення факторів виробництва.</li> <li>4. Теорія конкурентних переваг М. Портера.</li> </ol>	<p>1,3,5,6,7,9</p>
<p><b>Тема 8. Лекція 8. Організація торгівлі в умовах СОТ</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості та види міжнародних комерційних операцій</li> <li>2. Основні типи угод. Імпортні операції у міжнародній торгівлі.</li> <li>3. Зовнішньоторговельні посередники. Порядок регулювання посередницьких операцій.</li> <li>4. Зустрічна торгівля, бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди.</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості та види міжнародних комерційних операцій.</li> <li>2. Концепції міжнародної торгівлі.</li> <li>3. Основні форми міжнародної торгівлі.</li> </ol>	<p><i>Підготувати доповіді на тему:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Види ofert у міжнародній торгівлі.</li> <li>2. Принципи підбору контрагентів у зовнішній торгівлі.</li> <li>3. Умови зовнішньоторговельного контракту.</li> <li>4. Основний зміст заходів з</li> </ol>	<p>1,3,5,6,7,9</p>

<p>5. Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів, базисні умови «ІНКОТЕРМС», оферта та її види.</p>	<p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Види та форми розрахунків за зовнішньоторговельними контрактами.</li> <li>2. Роль та види контрактів в організації міжнародної торгівлі.</li> <li>3. Комерційні документи у міжнародній торгівлі, їхні види і характеристика.</li> <li>4. Зустрічна торгівля, бартерні угоди, торгові компенсаційні угоди.</li> </ol>	<p>підготовки до укладання контракту.</p> <p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Комерційні операції у міжнародній торгівлі.</li> <li>2. Роль торгових посередників у здійсненні експортно-імпортних операцій.</li> <li>3. Основні види посередницьких операцій, їхній зміст.</li> <li>4. Сутність та основні форми міжнародної торгівлі.</li> </ol>	
<p><b>Тема 9. Лекція 9. Основи організації оптової торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність та роль оптового ринку. Оптовий ринок як сукупність його об'єктів і суб'єктів.</li> <li>2. Суть і завдання оптової торгівлі.</li> <li>3. Види оптової торгівлі за КВЕД, роль і значення оптової торгівлі.</li> <li>4. Структура оптової торгівлі, її матеріально-технічна база.</li> <li>5. Загальна характеристика оптових торгових підприємств.</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть і функції оптового ринку товарів.</li> <li>2. Оптова торгівля як елемент оптового ринку.</li> <li>3. Організаційна побудова оптової торгівлі.</li> <li>4. Основні шляхи подальшого розвитку оптової торгівлі.</li> <li>5. Організаційно-правові форми оптових підприємств у країнах з ринковою економікою.</li> </ol> <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> <li>2. Оптове торговельне підприємство. Його основні риси та завдання функціонування.</li> <li>3. Ознаки класифікації оптових</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Підприємства і організації оптової торгівлі.</li> <li>2. Нові формати оптової торгівлі.</li> </ol>	<p>1,3,5,6,9</p>

	<p>торговельних підприємств.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4.</li> <li>5.</li> <li>6. Які господарські формування оптового ринку належать до нових?</li> <li>7. Загальна структура оптової торгівлі України.</li> <li>8. Основні напрями розвитку оптової торгівлі в Україні.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><i>Практичне заняття 3.</i></p> <p>Відвідати підприємство оптової торгівлі та визначити тип, площу, обсяги діяльності, структуру штату, асортимент товарів тощо за розробленою викладачем програмою..</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферати на теми</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптова торгівля споживчої кооперації в умовах ринкових трансформацій.</li> <li>2. Організаційна побудова та розміщення оптових торговельних підприємств.</li> <li>3. Особливості та тенденції розвитку різних форм оптово-торговельного бізнесу.</li> <li>4. Закордонний досвід розвитку оптової торгівлі.</li> </ol> <p><i>Нарисувати технологічну схему розміщення приміщень, указати чисельність та тип торговельно-технологічного обладнання та його специфікацію.</i></p>	
<p><b>Тема 10. Лекція 10. Організація роздрібної торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність і завдання, основні функції, організаційно-правові форми підприємств роздрібної торгівлі.</li> <li>2. Роздрібна торговельна мережа.</li> <li>3. Класифікація роздрібної торговельної мережі та її основні складові: стаціонарна, поштова, електронна, напівстаціонарна, пересувна.</li> <li>4. Особливості організації торгово-технологічного процесу в підприємствах роздрібної торгівлі, форми і методи роздрібного продажу товарів..</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><i>Практичне заняття 1.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність, зміст та основні функції роздрібної торгівлі.</li> <li>2. Порядок створення і реєстрації підприємств роздрібної торгівлі.</li> <li>3. Форми та методи роздрібного продажу товарів, їхня класифікація та умови застосування.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><i>Практичне заняття 2.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Магазинні та позамагазинні форми продажу товарів.</li> <li>2. Методи роздрібного продажу товарів, їх</li> </ol>	<p><i>Підготувати презентацію на тему:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роздрібна торгівля України: тенденції розвитку в конкурентній економіці.</li> <li>2. Порядок створення та реєстрації підприємств роздрібної торгівлі.</li> </ol>	<p style="text-align: center;">1,3,5,6,7,9</p>

<p>5. Організація продажу товарів</p> <p>6. Правила продажу продовольчих і непродовольчих товарів.</p> <p>7. Правила роботи магазинів.</p>	<p>характеристика.</p> <p>3. Прогресивні методи продаж товарів</p> <p><i>Практичне заняття 3.</i></p> <p>1. Класифікація та характеристика послуг.</p> <p>2. Послуги, які надаються покупцям у магазинах.</p> <p>3. Організація продажу товарів через прилавок.</p> <p>4. Продаж товарів в магазинах самообслуговування.</p>	<p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <p>1. Стан та перспективи розвитку роздрібної торгівлі в Україні та за кордоном.</p> <p>2. Система послуг у роздрібній торгівлі. Організація і технологія надання послуг у магазинах.</p> <p>3. Організація процесу продажу товарів у магазинах.</p> <p>4. Зарубіжний досвід розвитку торговельних систем.</p>	
<b>Модуль 3. Організація товаропостачання. Транспортні і тарні операції в торгівлі</b>			
<p><b>Тема 11. Лекція 11. Організація торгівлі на ринках</b></p> <p>1. Сутність торгівлі на ринках, її роль і значення.</p> <p>2. Характеристика ринкового господарства і його структурних елементів..</p> <p>3. Типи підприємств ринків. Класифікація підприємств ринків, їх організаційно-економічний статус.</p>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>1. Торгівля на ринках як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування населення.</p> <p>2. Поняття ринкового господарства.</p> <p>3. Особливості організації роботи продовольчих, непродовольчих та змішаних ринків.</p>	<p>1. <i>Провести дослідження режиму роботи і порядку здійснення торговельно-сервісного обслуговування населення на ринках</i></p> <p>2. <i>Підготувати реферати на теми :</i></p> <p>1. <i>Формування конкурентного середовища в ринковій торгівлі.</i></p>	1,3,6,7

<p>4. Організація системи послуг на ринках. Номенклатура послуг на ринках.</p> <p>Особливості організації роботи продовольчих, непродовольчих та змішаних ринків. Загальні вимоги до організації роботи підприємств ринків. Особливості організації роботи продовольчих ринків. Особливості організації роботи непродовольчих ринків.</p>	<p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Загальні вимоги до організації роботи підприємств ринків</li> <li>2. Ринки в системі споживчої кооперації.</li> <li>3. Перспективи трансформації ринків в торговельно-сервісні комплекси.</li> </ol> <p><i>Практичне заняття 3.</i></p> <p>Відвідати ринки з торгівлі продовольчими (непродовольчими товарами). Визначити тип, асортимент товарів тощо за розробленою викладачем програмою.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Ринки в інфраструктурі внутрішньої торгівлі України.</li> <li>3. Сучасний стан та перспективні напрями розвитку торгівлі на ринках в Україні.</li> </ol> <p>3. <i>Підготувати реферати на теми:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>4. Організація контролю за торговельною діяльністю на ринках з продажу продовольчих та непродовольчих товарів.</li> <li>5. Національні особливості в організації торгівлі на ринку.</li> </ol>	
---	--	---	--

<p><b>Тема 12. Лекція 12. Основи організації товаропостачання, транспортно-експедиційних і тарних операцій</b></p> <p>1 Поняття товаропостачання роздрібної торговельної мережі.</p> <p>2. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання, основні принципи та вимоги до організації товаропостачання</p> <p>3. Форми та методи товаропостачання.</p> <p>4. Система управління товаропостачанням роздрібної торговельної мережі.</p> <p><b>Тема 12. Лекція 13. Організація транспортних операцій</b></p> <p>1. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види.</p> <p>2. Нормативні документи, що регламентують діяльність основних видів транспорту.</p> <p>3. Порядок організації перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом.</p> <p>4. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.</p>	<p><i>Практичне заняття 1.</i></p> <p>Організація товаропостачання підприємств торгівлі</p> <p>1. Значення та завдання товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання;</p> <p>2. Принципи раціональної організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі;</p> <p>3. Форми та методи товаропостачання</p> <p>4. Сутність централізованого завезення товарів;</p> <p>5.Індустріальні технології товаропостачання роздрібної торговельної мережі;</p> <p><i>Практичне заняття 2.</i></p> <p>Організація транспортно-експедиційних операцій</p> <p>1. Роль транспорту у сфері торгівлі. Види транспорту;</p> <p>2.Організація перевезення товарів автомобільним транспортом;</p> <p>3.Організація перевезення вантажів залізничним транспортом;</p> <p>4.Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі.</p>	<p><i>Підготувати презентації на тему :</i></p> <p>1.Принципи раціональної організації товаропостачання.</p> <p>2.Форми товаропостачання роздрібної торговельної мережі.</p> <p>3.Децентралізований та централізований методи товаропостачання.</p> <p>4.Види маршрутів і графіків доставки товарів.</p> <p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <p>1.Особливості організації перевезення товарів автомобільним, водним і авіаційним транспортом.</p> <p>2.Організація транспортно-експедиторських операцій в торгівлі.</p> <p>3. Послуги клієнтам.</p>	<p>1,3,5,6,7,9</p>
---	--	---	--------------------

<p><b>Тема 12. Лекція 13. Тара і тарні операції в торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль упаковки і тари у процесі обігу товарів.</li> <li>2. Вимоги, що висуваються до тари.</li> <li>3. Стандартизація, уніфікація та маркування тари.</li> <li>4. Організації обігу тари в торгівлі.</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 3</i></p> <p>Тара і тарні операції в торгівлі</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль і функції тари та упаковки в процесі товарообігу;</li> <li>2. Класифікація та основні види тари;</li> <li>3. Стандартизація, уніфікація та маркування тари;</li> <li>4. Організація обороту тари на торговельних підприємствах.</li> </ol>	<p>. <i>Ознайомитися з організацією збору і обороту тари на підприємстві торгівлі.</i></p>	
<p><b>Тема 13. Лекція 14. Товарні запаси в оптовій і роздрібній торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність товарних запасів, їх роль, значення.</li> <li>2. Класифікація, фактори, які впливають на необхідність товарних запасів.</li> <li>3. Методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві</li> <li>4. Методика визначення потреби в товарних запасах</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність товарних запасів, їх роль і значення в процесі товарного обігу.</li> <li>2. Організація забезпечення торговельних підприємств товарними ресурсами.</li> <li>3. Визначення потреби в товарних запасах.</li> <li>4. Порядок розробки заявок на товари.</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферат на тему :</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Товарні ресурси і товарні запаси на підприємствах оптової і роздрібною торгівлі</li> </ol>	1,7,9
<p><b>Тема 14. Лекція 15. Основи формування асортименту в оптовій і роздрібній торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Формування асортименту товарів як процес підбору товарів для їх реалізації.</li> <li>2. Виробничий і торговий асортимент товарів.</li> <li>3. Шляхи раціонального формування асортименту</li> </ol>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Виробничий і торговий асортимент товарів, їх характеристика.</li> <li>2. Методи вивчення попиту на товари в торгівлі.</li> <li>3. Фактори, які впливають на формування</li> </ol>	<p><i>Підготувати реферати на теми</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Асортиментні переліки в роздрібній торгівлі.</li> <li>2. Асортиментна політика</li> </ol>	1,3,5,6,7,9

<p>товарів у торговельних</p> <p>4. Раціональний асортимент товарів.</p> <p>5. Бізнес-процеси при формуванні асортименту товарів на підприємстві.</p>	<p>асортименту товарів на підприємствах торгівлі.</p> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <p>1.Формування асортименту товарів і рентабельність діяльності підприємств торгівлі.</p> <p>2.Принципи раціонального формування асортименту товарів на підприємствах торгівлі.</p> <p>3.Асортименті переліки в організації торгівлі в магазинах.</p>	<p>торговельних підприємств</p>	
<p><b>Тема 15. Лекція 16 . Організація торговельних послуг</b></p> <p>1. Сутність, природа та особливості послуг у сфері торгівлі.</p> <p>2. Характеристика основних видів послуг у торгівлі, їх класифікацію.</p> <p>3. Стратегія суб'єктів торгівлі у формуванні системи торговельних послуг.</p> <p>4. Порядок надання послуг, перелік послуг, що надаються торговельним підприємством.</p>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Комплекс галузей, що надають послуги в ринкових умовах.</p> <p>2. Сфера послуг – як каталізатор установа партнерських відносин між постачальниками та покупцями товарів та послуг.</p> <p>3. Класифікація послуг роздрібно торгівлі.</p> <p>4. Передпродажні та післяпродажні послуги в торгівлі, їхній зміст і значення.</p> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <p>1. Сервісне обслуговування покупців на підприємствах роздрібно торгівлі.</p> <p>2. Стандарти обслуговування.</p> <p>3.Програма лояльності покупців як інструмент конкурентоспроможності підприємств роздрібно торгівлі.</p>	<p><i>Підготувати презентації на тему:</i></p> <p>1. Особливості надання послуг в містах і сільській місцевості.</p> <p>2. Функціональна модель системи торговельного обслуговування.</p> <p>3. Програма «лояльність покупців».</p>	<p>1,3,6,9</p>
<b>Модуль 4. Організація проектування. Ефективність і ризики в торгівлі</b>			
<p><b>Тема 16. Лекція 17. Основи проектування та</b></p>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Порядок проведення проектування</p>		<p>1,3,9</p>



<p align="center"><b>будівництва підприємств торгівлі</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Принципи і норми проектування.</li> <li>Організація будівельного проектування підприємств торгівлі.</li> <li>Проектно-кошторисна документація на проектування та будівництво об'єктів.</li> <li>Індивідуальне та типове проектування.</li> <li>Інвестиції та будівництво торговельних об'єктів.</li> <li>Підрядний та господарський способи будівництва торговельних об'єктів.</li> <li>Організаційно-технічна підготовка будівництва торговельних об'єктів.</li> <li>Реконструкція і капітальний ремонт підприємств торгівлі.</li> </ol>	<p>торговельних споруд для їх будівництва. Індивідуальні та типові проекти.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Вибір методів будівництва торгових споруд.</li> <li>Порядок проведення та ефективність заходів з реконструкції.</li> <li>Зміст заходів щодо проведення капітального та поточного ремонту торгових споруд.</li> <li>Порядок приймання до експлуатації побудованих підприємств торгівлі.</li> </ol> <p align="center"><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Індивідуальні та типові проекти у процесі будівництва об'єктів торгівлі</li> <li>Техніко-економічне обґрунтування проектно-кошторисної документації.</li> <li>Нормативні документи, що регламентують порядок капітального будівництва.</li> </ol> <p align="center"><i>Практичне заняття 3</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Проектування торгових споруд за принципом «послідовність».</li> <li>Проектування торгових споруд за принципом «варіантність».</li> <li>Проектування торгових споруд за принципом «комплексність»</li> <li>Основні складові технічного проекту.</li> </ol>	<p align="center"><i>Підготувати доповіді на тему:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Нормативні документи, що регламентують порядок капітального будівництва.</li> <li>Організація реконструкції торговельних підприємств.</li> <li>Поточний і капітальний ремонт підприємств торгівлі</li> </ol>	
<p><b>Тема 17. Лекція 18. Господарські ризики торговельного підприємства</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Основні види господарських ризиків</li> </ol>	<p align="center"><i>Практичне заняття 1</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Основні види господарських ризиків підприємств торгівлі.</li> </ol>		1,3

<p>торговельного підприємства.</p> <p>2. Сутність термінів «комерційний ризик», «господарський ризик», «ризик випадкової загибелі», «ціновий ризик», «інфляційний ризик», «інвестиційний ризик», «валютний ризик», «економічний ризик», «ризик неплатоспроможності»</p> <p>3. Фактори впливу на рівень ризиків</p> <p>4. Оптимізація витрат та інші фактори обмеження ризику.</p>	<p>2. Місце комерційного ризику в системі ринкових відносин.</p> <p>3. Аналіз і оцінка ризиків.</p> <p>4. Комерційні ризики та фактори впливу на їхній рівень.</p> <p>5. Оптимізація витрат та фактори обмеження ризику.</p> <p><i>Практичне заняття 2</i></p> <p>1. Фактори впливу на рівень комерційного ризику.</p> <p>2. Основні причини виникнення комерційних ризиків. Методи аналізу комерційних ризиків</p> <p>3. Ризики пов'язані з транспортуванням товарів.</p> <p>4. Порядок обмеження ризиків.</p> <p>5. Роль маркетингу в обмеженні ризиків.</p>	<p><i>Підготувати реферати на тему:</i></p> <p>1. Комерційні ризики в торгівлі;</p> <p>2. Транспортні ризики.</p>	
<p><b>Тема 18. Лекція 19. Ефективність торговельної діяльності. Регулювання і контроль торговельної діяльності</b></p> <p>1. Види та джерела формування доходів торговельного підприємства.</p> <p>2. Структуру витрат торговельного підприємства.</p> <p>3. Торговельні надбавки.</p> <p>4. Основні фактори впливу на формування чистого доходу.</p> <p>5. Резерви підвищення доходів торговельного</p>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Економічний і соціальний ефект від господарської діяльності підприємств торгівлі.</p> <p>2. Види доходів торговельного підприємства, основні джерела їх формування.</p> <p>3. Призначення та сутність доходу від реалізації товарів.</p>	<p><i>Підготувати доповіді на тему:</i></p> <p>1. Закон про захист прав споживачів і підвищення якості торговельного обслуговування покупців.</p> <p>2. Методи збільшення прибутку торговельних підприємств</p>	<p>1,3,6,9</p>

<p>підприємства.</p> <p>6. Прибуток як основний показник комерційної діяльності торговельного підприємства</p> <p>7. Оцінка ефективності діяльності торговельного підприємства.</p>	<p><i>Практичне заняття 2</i></p> <p>1. Елементи формування роздрібних цін на товари.</p> <p>2. Характеристика та призначення витрат торговельного підприємства, основні шляхи їх скорочення.</p> <p>3. Прибуток як основний показник торговельної діяльності підприємств</p> <p>4. Аналіз ринкових можливостей торговельного підприємства.</p> <p>5. Особливості проведення маркетингових досліджень на торговельному підприємстві.</p>		
<p><b>Тема 19. Лекція 20. Регулювання і контроль діяльності торговельних підприємств</b></p> <p>1. Основні права споживачів та порядок їх захисту.</p> <p>2. Роль держави в регулюванні торговельної діяльності.</p> <p>3. Органи захисту прав споживачів.</p> <p>4. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.</p> <p>5. Контрольні перевірки дотримання правил торговельного обслуговування.</p>	<p><i>Практичне заняття 1</i></p> <p>1. Роль держави в регулюванні торговельної діяльності.</p> <p>2. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України та Закон України «Про внутрішню торгівлю в Україні».</p> <p>3. Державні органи захисту прав споживачів</p> <p>4. Порядок проведення контрольних перевірок дотримання правил торговельного обслуговування</p>	<p><i>Підготувати доповіді на теми:</i></p> <p>1.Фактори впливу на рівень торговельного обслуговування населення;</p> <p>2.Складові системи торговельного обслуговування;</p> <p>3.Культури торгівлі і якість торговельного обслуговування;</p> <p>4.Роль держави в регулюванні торговельної діяльності за умов ринкової економіки.</p> <p>5.Основні нормативні документи,</p>	<p>1,3,6,9</p>

<p>6. Порядок тимчасового припинення діяльності підприємств сфери торгівлі.</p>	<p><i>Практичне заняття 2</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Культура торгівлі та фактори, які її обумовлюють. Критерії та показники рівня культури торговельного обслуговування.</li> <li>2. Права споживачів та форми їхнього захисту.</li> <li>3. Організація контролю у сфері торгівлі та побуту.</li> <li>4. Охарактеризувати органи захисту прав споживачів.</li> </ol>	<p>що застосовуються в регулюванні торговельної діяльності;</p> <p>б.Основні види санкцій за порушення норм права про захист прав споживачів.</p>	
---	--	---	--

## **Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів**

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Організація торгівлі».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних занять, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами он-лайн, біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі ПМК та екзамену. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі ПМК, екзамену визначається як сума балів за поточну успішність, поточний модульний контроль (не більше 60 балів) та кількість балів, отриманих за здачу екзамену (не більше 40 балів). З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри, враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Компонент	Параметри оцінювання	Оціночні нормативи	Максимально можливих балів
<b>1. Лекція</b>	Присутність на лекційному занятті	<b>1 бал</b> за відвідування кожної лекції	<b>20</b>
<b>2. Практичне заняття</b>	Присутність і робота на практичному занятті	<b>0,5 бала</b> за відвідування і роботу на кожному практичному занятті	<b>20</b>
	Доповідь, презентація на практичному занятті	<b>до 3 балів</b>	<b>3</b>
<b>3. Самостійна та індивідуально-консультаційна робота</b>	Виконання самостійних завдань за навчальним планом	<b>до 2 балів</b>	<b>2</b>
	Виконання індивідуальних завдань	<b>до 5 балів</b>	<b>5</b>
<b>4. Модульна контрольна робота</b>	Успішне виконання підсумкової модульної роботи	<b>До 10 балів</b>	<b>10</b>
<b>Підсумковий контроль</b>	ПМК, Екзамен	<b>До 40 балів</b>	<b>40</b>
<b>Разом</b>			<b>100</b>

Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка національною шкалою
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
60-63	E	Задовільно
64-73	D	
74-81	C	Добре
82-89	B	
90-100	A	Відмінно

Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних 2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних 3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5 5 5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках 2. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних 3. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5 5 5

\*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

## Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Організація торгівлі» - дистанційний курс «Організація торгівлі». який розміщено у програмній оболонці Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ (<https://el.puet.edu.ua/>).



## Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

### Основні

1. Балабан П.Ю. Організація торгівлі [текст] : навч.посіб. /П.Ю. Балабан. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 214 с.
2. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч. посіб. / [І.В.Юрко, П.Ю.Балабан, О.О.Горячова та ін.] за заг.ред.І.В.Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
3. Організація торгівлі: підручник /[Апопій В.В., Міщук І.П., Ребіцький В.М. та ін.]; за ред.. В.В. Апопія, 2-ге видання перероб. та допов.. – К.: Центр учб. Літер ,2014.–632 с.
4. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами : зб. норм. док. з питань торгівлі. - К. : Атіка, 2018. - 512 с.
5. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред.. В.В. Лісіци, В.І. Місюкевич, О.М. Михайленко .– Полтава: ПУЕТ, 2020 .– 232 с.
6. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін. ; за ред. В.В. Апопія, П.Ю. Балабана. – Львів : Новий Світ – 2014. – 565 с.
7. Галай С.О. Організація торгівлі : підручник / С.О. Галай, Г.К. Крихтенко. – Х. : Кліо-прес, 2014. – 374 с.
8. Закон України «Про захист прав споживачів» зі змінами та доповненнями. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1987-19>
9. Електронні ресурси для пошуку законодавчих документів: Internet, сайт: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)

### *Додаткові*

1. Берман Б. Эванс Д. Розничная торговля: стратегический подход: Пер. с англ. – М.: Изд. Дом «Вильямс», 2017.- 1237 с.
2. Бланк И.А. Торговый менеджмент. – К.: Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 2014. – 408 с.
3. Виноградова С.И. Организация и технология торговли: Учебник.- Мн.: Высшая школа, 2014.- 273 с.
4. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва : Навч. посібник .- К.: Центр навчальної літератури, 2006.- 780 с.
5. Герасимчук З.В., Ковальська Л.Л., Вахович І.М. Організація та технологія торгівлі: Навч. посібник. 2-ге вид.- Луцьк.: ВОРВП «Надстир'я», 2018.-264 с.
6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для студ. вищ. навч. закл.- К.: Книга, 2004.- 560 с.
7. Господарський кодекс України. – К.: Істина, 2003. – 318 с.
8. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К. Организация, технология и проектирование торговых предприятий: Учебник. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2017. – 314с.
9. Комерційна діяльність (за ред. проф.. Апопія В.В., проф.. Гончарука Я.А.): Підручник.- К.: НМЦ „Укоопосвіта”, 2014.- 496 с.
10. Леви М. Вейтц Б.А. Основы розничной торговли / Пер. с англ.; Под ред.. Ю.А. Каптуревского. – С.Пб.: «Питер», 1999.- 488 с.
11. Мазаракі А.А., Лігоненко Л.О., Ушакова Н.М. Економіка торговельного підприємства: Підручник. – К.: Хрещатик, 1999.- 800 с.
12. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля: Настольная книга руководителя, главбуха и юриста. – М.: Дело и сервис, 2011.- 348 с.