

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
УКРАЇНИ ВСП «РІВНЕНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія економічних дисциплін



ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора з навчальної

роботи

2025 р.

Людмила БАЛДИЧ

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Організація торгівлі
(назва навчальної дисципліни)

галузь знань 07 Управління та адміністрування
(шифр і назва напрямку підготовки)

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Підприємництво та торгівля
(назва)

Програму навчальної дисципліни ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ розроблено на основі освітньо-професійної програми «Підприємництво та торгівля», спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», галузі знань 07 «Управління і адміністрування», затверджені Вченою радою НУБіП України, протокол від 26 квітня 2023 року №10

Розробники: Музика Наталія Іванівна, викладач економічних дисциплін, спеціаліст вищої категорії.

Програму навчальної дисципліни розглянуто і схвалено на засіданні циклової комісії економічних дисциплін

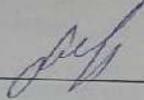
Протокол від 29 серпня 2025 р № 1

Голова циклової комісії економічних дисциплін

29 серпня 2025 р.  Віктор Познаховський

Погоджено методичною радою ВСП «РФК НУБіП України»

Протокол від 29 серпня 2025 р. № 1

29 серпня 2025 р. Голова  Людмила БАЛДИЧ

1. Опис навчальної дисципліни

Галузь знань, напрям підготовки, спеціальність, освітньо-професійний ступінь	
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Характеристика навчальної дисципліни	
Вид	обов'язкова
Загальна кількість годин	180
Кількість кредитів ECTS	6
Кількість змістових модулів	6
Мова викладання, навчання та оцінювання	українська
Курсова робота	
Форма контролю	екзамен
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання	
Форма навчання	денна
Рік підготовки	2025-2026
Семестр	5-6
Аудиторні години:	108
Лекційні	54
Практичні	54
Семінарські	-
Самостійна робота	72
Кількість тижневих годин для денної форми навчання	6

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Вивчення дисципліни «Організація торгівлі» відіграє суттєву роль у формуванні фахівця з підприємництва та торгівлі. Навчальна дисципліна «Організація торгівлі» спрямована на формування у здобувачів освіти знань, умінь і навичок з організації та технології торговельної діяльності в сфері товарного обігу та формування у майбутніх фахівців загальних і фахових компетентностей для вирішення комерційних завдань, мислення, спрямованого на пошук вигідних господарських операцій через купівлю-продаж товарів.

Метою вивчення дисципліни є:

- формування знань про сутність завдання та управління комерційною діяльністю підприємств, методи і засоби підвищення їх ефективності.
- підготовка висококваліфікованих спеціалістів, що володіють достатніми теоретичними знаннями і загальними і фаховими компетентностями з питань торговельної діяльності в умовах ринкових відносин на базі чинного законодавства, передового зарубіжного досвіду, використання інновацій, уміють самостійно застосовувати здобуті знання в своїй практичній діяльності.

Передумовами вивчення навчальної дисципліни є знання і вміння, одержані здобувачами освіти під час вивчення дисциплін «Економіка підприємства», «Інфраструктура товарного ринку», «Комунікаційна діяльність».

Супутні та наступні навчальні дисципліни – «Ціноутворення», «Маркетингові дослідження», «Комерційне товарознавство», «Інформаційні системи і технології в комерційній діяльності».

Як результат вивчення навчальної дисципліни здобувач освіти повинен **знати**:

- нормативно-правове забезпечення торговельної діяльності;
- зміст торговельної діяльності виробничих і торговельних підприємств;
- зміст процесів організації та планування закупівель і збуту товарів;
- організація комерційних зв'язків та роботи з укладання комерційних договорів на внутрішньому ринку та у сфері зовнішньої торгівлі;
- зміст асортиментної політики виробничих та торговельних підприємств;
- зміст торговельно-технологічних процесів в оптових і роздрібних підприємствах;
- прогресивні форми та методи торгівлі;
- способи оцінки комерційних ризиків та ефективності комерційних операцій.

уміти:

- визначати комерційних партнерів у сферах закупівлі і збуту товарів і відбирати більш вигідних;
- розробляти проекти договорів;
- визначати потребу в складських площах для зберігання товарів;
- виявляти та оцінювати комерційні ризики, пропонувати способи їх зниження;
- розраховувати показники ефективності торговельної діяльності;
- розв'язувати проблемні ситуації у сферах закупівлі та збуту товарів.

Очікувані результати навчання.

Після вивчення дисципліни «Організація торгівлі» у здобувачів освіти формуються такі компетентності:

Загальні компетентності

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Спеціальні компетентності

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

Результати навчання

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності

РН 19. Аналізувати обсяги сировини, матеріалів, готової продукції, яка зберігається на підприємстві з метою попередження втрат їх кількості та якості.

Програма навчальної дисципліни
Змістовий модуль 1. Основи організації торгівлі.

Тема 1. НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГІВЛІ

1.1. Поняття, суть і завдання торговельної діяльності підприємств

Поняття організації торгівлі. Суть торговельної діяльності. Комерційні операції та їх класифікація.

Елементи торговельної діяльності на різних етапах руху товарів до споживача.

Принципи торговельної діяльності: економічна свобода, адаптивність, ризикованість, конкурентоспроможність, ефективність.

Чинники розвитку торговельної діяльності: зовнішні (лібералізація економіки, товарно-грошові відносини, рівень доходів, податкова система, правова база), внутрішні (об'єкти, суб'єкти, методи діяльності, ціни, кваліфікація комерційного апарату). Стримуючі чинники: централізм, монополізм, адміністративність, корупція.

Зміст і функції навчальної дисципліни «Організація торгівлі». Методи і прийоми вивчення торговельної діяльності.

Зв'язок курсу дисципліни «Організація торгівлі» з іншими дисциплінами. Місце навчальної дисципліни у фаховій підготовці сучасного фахового молодшого бакалавра з підприємництва та торгівлі.

1.2. Функції комерційних служб підприємств

Торговельна служба підприємства та принципи її побудови: за функціями, товарною спеціалізацією, ринками, регіонами.

Вимоги до побудови комерційних служб: гнучкість, мобільність, простота структури, відповідність масштабам діяльності підприємства тощо.

Основні підрозділи комерційних служб та їх функції: закупівельні, реалізаційні, ринково- організаційні.

Зв'язок і взаємодія торговельної і маркетингової служб підприємства. Місце торговельної служби в організаційній структурі підприємства.

Побудова організаційної структури підприємства та торговельної служби. Ознайомлення із посадовими обов'язками працівників служби та вимогами до них.

1.3. Суб'єкти і об'єкти торгівлі

Суб'єкти торговельної діяльності та їх класифікація за юридичним статусом, організаційно- правовою формою, формою власності, призначенням.

Види суб'єктів торговельної діяльності на товарному ринку: в сфері виробництва, роздрібно торгівлі, комерційного посередництва.

Основні об'єкти торговельної діяльності: товар, послуга, нерухомість, результати інтелектуальної праці. Основні вимоги до об'єктів торговельної діяльності. Поняття про якість та конкурентоспроможність товарів. Кодування товарів.

1.4. Дослідження ринку товарів і послуг

Маркетингові дослідження як основа ефективної торговельної діяльності.

Напрямки дослідження ринку товарів: дослідження ринку (вивчення і аналіз умов ринку, вивчення організації торгівлі), дослідження потенційних можливостей підприємства.

Вибір маркетингової стратегії на ринку. Наступальні та оборонні стратегії, їх складові елементи.

Тактика маркетингу. Роль маркетингових досліджень в підвищенні ефективності торговельної діяльності.

Змістовий модуль 2. Організація і планування закупівельної і збутової діяльності підприємств

Тема 2. ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

2.1. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств

Суть оптових закупівель та принципи їх організації.

Зміст закупівельної роботи: підготовчі операції, безпосередньо закупівельні операції, кінцеві операції.

Оперативне планування закупівель: визначення потреби в оптових закупівлях матеріально-технічних ресурсів, складання плану оптових закупівель.

Обґрунтування вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів: пошук джерел закупівлі, вибір постачальників. Критерії вибору постачальників.

Організація закупівель матеріально-технічних ресурсів за прямими зв'язками. Переваги та умови закупівель за прямими зв'язками.

Товарообмінні операції та їх види: бартерні угоди, компенсаційні угоди, угоди з давальницькою сировиною. Умови застосування в оптових закупівлях товарообмінних операцій.

Організація закупівель товарів на ярмарках і виставках. Суть та види ярмарок і виставок.

Технологія ярмарково-виставкової діяльності.

Оптові закупівлі матеріально-технічних ресурсів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах). Суть товарних аукціонів та технологія їх проведення. Суть тендерів, процедура їх підготовки та проведення

Особливості закупівельної діяльності сільськогосподарських підприємств. Обґрунтування вибору постачальників для конкретного підприємства.

Проведення розрахунків за сільськогосподарську продукцію та по товарообмінних операціях.

2.2. Організація і планування збутової діяльності підприємства Оптовий продаж товарів та його роль в діяльності підприємства. Обґрунтування вибору покупців: пошук можливих покупців, вибір покупців.

Елементи оптового продажу: формування комерційних зв'язків з оптовими покупцями, організація безпосереднього оптового продажу, організація надання додаткових послуг, рекламно-інформаційна робота, облік і контроль продажу товарів.

Сучасні схеми оптового продажу за участю посередників. Види дистриб'юторів і дилерів. Вибір дистриб'юторів і дилерів. Організація дистрибуції. Схеми побудови дистриб'юторської мережі. Типи дистрибутивної політики виробника. Регіональний представник виробника та його функції. Торговельні представники та їх функції.

Організація продажу товарів на оптових продовольчих ринках. Значення і місце оптових продовольчих ринків на аграрному ринку. Суть оптового продовольчого ринку, його завдання та функції. Класифікація оптових продовольчих ринків за територіальною ознакою, функціональною спрямованістю, організаційно-правовою формою, формою власності, спеціалізацією, конструкцією.

Нормативно-правове забезпечення діяльності оптових продовольчих ринків в Україні: Закон України «Про оптові продовольчі ринки», Типові правила роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції та ін.

Правила торгівлі на оптових продовольчих ринках. Організація і методи проведення оптових торгів.

Лізинг як форма оптового продажу. Поняття лізингу. Етапи лізингу. Функції лізингу. Суб'єкти і об'єкти лізингу. Значення лізингу для продавців-виробників. Основні види лізингу: за формою організації угоди, за сферами ринку, тривалістю угоди. Зміст роботи з організації лізингу. Лізингові платежі.

Поняття про електронну комерцію. Основні чинники, що зумовлюють розвиток оптового електронного продажу товарів. Організаційні форми оптової електронної торгівлі: електронні торгові майданчики, електронні біржі, електронна система державних закупівель.

Презентації в комерційній діяльності підприємства. Суть і призначення презентації. Види презентації. Вимоги до проведення презентації. Технологія підготовки і проведення презентації.

Особливості збутової діяльності сільськогосподарських підприємств.

Розробка схем оптового обороту конкретного підприємства. Розробка схем побудови дистриб'юторської мережі.

Підготовка презентації нового продукту підприємства-виробника. Оформлення договорів лізингу та іншої супутньої документації.

Змістовий модуль 3. Організація комерційних зв'язків та формування асортименту підприємства

2.3 Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту

Комерційні зв'язки суб'єктів оптового ринку. Класифікація комерційних зв'язків: за характером і метою, структурою, кількістю посередників, рівнем регульованості, термінами дії, відомчою підпорядкованістю, формою укладання.

Організаційно-правове регулювання комерційних зв'язків. Суть і завдання регулювання.

Державне регулювання комерційних зв'язків в Україні.

Етапи формування комерційних зв'язків: проведення ділових переговорів, укладання комерційного договору, виконання договору, оцінка економічної ефективності комерційних зв'язків. Особливості формування комерційних зв'язків сільськогосподарського підприємства.

Суть і функції господарського договору. Класифікація договорів за предметом, змістом, структурою господарських зв'язків, обов'язками сторін, організаційною формою укладання, термінами дії.

Договір поставки та його умови. Структура договору поставки товарів. Специфікація.

Відвантажувальна рознарядка. Санкції за невиконання сторонами договору своїх зобов'язань.

Етапи укладання прямих договорів: збір і аналіз інформації про передбачуваного партнера, розробка проекту тексту договору, підписання тексту договору. Укладання договорів через електронний обмін даними.

Державне регулювання укладення господарського договору в Україні.

Оформлення договору поставки конкретного виду сільськогосподарської продукції. Розв'язання проблемних ситуацій, що виникають в процесі виконання договору поставки.

2.4. Формування асортименту товарів промислових підприємств

Поняття товарного асортименту та асортиментної політики. Ознаки групування товарів.

Виробничий і торговий асортимент.

Формування асортименту товарів. Асортиментний перелік. Поняття широти, глибини, гармонійності і стійкості асортименту. Простий і складний асортимент.

Товарні запаси та управління ними: визначення оптимального розміру товарних запасів, оперативний облік запасів і контроль за їх станом, регулювання товарних запасів. Моделі оптимізації товарних запасів: статичні, динамічні, попереднього контролю, безперервного контролю, релаксаційні, з фіксованим розміром замовлення. Поняття про точку замовлення, страховий запас. Заходи регулювання товарних запасів.

Розрахунок показників асортиментної політики.

Розв'язання проблемних ситуацій щодо регулювання асортименту товарів промислових підприємств.

Змістовий модуль 4. Торговельна діяльність на оптовому ринку та в міжнародній торгівлі.

Тема 3. ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ

Поняття міжнародної оптової торгівлі. Суб'єкти і об'єкти міжнародного оптового ринку. Міжнародний оптовий оборот. Види міжнародних оптових операцій: експорт, реекспорт, імпорт, реімпорт; методи їх здійснення: операції купівлі-продажу товарів за вільноконвертовану валюту, зустрічні компенсаційно-товарообмінні операції, торговельно-посередницькі операції, операції за участю елементів інфраструктури, операції з обміну послугами.

Система економіко-адміністративного регулювання міжнародної оптової торгівлі.

Міжнародне та національне регулювання.

Поняття міжнародної торговельної угоди та зовнішньоторговельного контракту. Структура зовнішньоторговельного контракту. Поняття про Правила ІНКОТЕРМС, їх роль в регулюванні відносин

між продавцями і покупцями на світовому ринку.

Організація підготовки і проведення оптових операцій із закордонними контрагентами: підготовчо-передконтрактна робота, переговорно-контрактна робота, організація виконання зовнішньоторговельного контракту.

Поняття про державну митницю та її функції. Ліцензування та квотування експортно-імпортних операцій. Митний тариф та його види за масштабами дії, методами розрахунку, видами зовнішньоторговельних операцій. Митні збори. Організація митного забезпечення комерційних операцій. Реєстрація учасників зовнішньоекономічної діяльності. Організація взаємовідносин з митними органами. Порядок митного оформлення товарів і послуг. Організація митного контролю за переміщенням товарів.

Державне регулювання експортно-імпортних операцій в Україні. Оформлення зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу.

Ознайомлення з документальним оформленням переміщення товарів через митний кордон.

Тема 4. ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ОПТОВОМУ РИНКУ

4.1. Види оптових підприємств та організація їх складського господарства

Поняття оптового торговельного підприємства. Класифікація підприємств оптової торгівлі за функціональним рівнем, організаційно-правовою формою, формою власності і належністю, місцем і роллю в товаропросуванні, товарною спеціалізацією.

Функції оптових торговельних підприємств: основні, допоміжні, комерційні, виробничі.

Організація складського господарства оптового торговельного підприємства. Товарні склади та їх класифікація за місцем розташування, характером виконуваних операцій, товарною спеціалізацією, фізико-хімічними властивостями товарів, що зберігаються, організаційними формами.

Площа товарного складу та її елементи: площа приміщень для зберігання товарів, площа з приймання і відпуску товарів (експедиційна площа), адміністративно-допоміжна площа. Методика розрахунку потреби в складській площі.

Техніко-економічні показники використання складів: розмір вантажообігу, пропускна спроможність, коефіцієнт використання загальної площі, коефіцієнт використання об'єму складу, рівень механізації складських робіт тощо.

Розрахунок потреби в складській площі.

Розрахунок техніко-економічних показників використання складів.

Змістовий модуль 5. Організація складських операцій та роздрібна торгівля

4.2. Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі

Суть та цілі оптових закупівель підприємств оптової торгівлі.

Етапи оптових закупівель: вивчення попиту споживачів, розробка оперативного плану оптових закупівель, обґрунтування вибору конкретного постачальника, прийняття рішення щодо закупівлі та укладання договорів, організація виконання договорів та контроль за їх виконанням, оцінка економічної ефективності оптових закупівель.

Планування надходження товарів. Визначення потреби в оптових закупівлях. Складання плану оптових закупівель.

Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі та чинники, що його визначають.

4.3. Технологія складських операцій

Торговельно-технологічний процес складу та його елементи: власне складські операції, завантажувально-розвантажувальні операції, експедиційні операції.

Схема технологічного процесу загальнотоварного складу. Функції та принципи торговельно-технологічного процесу.

Управління торговельно-технологічними процесами на складах: управління товарними запасами, управління асортиментом, управління зберіганням товарів, управління навантажувально-розвантажувальними і транспортними операціями. Поняття про складську логістику.

Організація оперативного обліку і контролю за рухом товарів на складах. Документальне оформлення складських операцій.

Розв'язання проблемних ситуацій в процесі приймання товарів за кількістю і якістю.

4.4. Організація оптового продажу товарів

Оптовий продаж як основна функція оптового торговельного підприємства. Відмінність оптового продажу торговельними підприємствами від оптового продажу виробничими підприємствами.

Види оптового обігу. Чинники, що визначають складський і транзитний оптовий обіг.

Організація продажу товарів зі складу. Методи оптового продажу: продаж з особистим відбиранням, продаж за телефонними замовленнями, метод стандартного постачання, активні методи продажу.

Організація транзитної поставки товарів. Види транзитного обігу: з участю оптового торговельного підприємства в розрахунках, без участі в розрахунках.

Особливості дрібнооптового продажу товарів. Дрібнооптовий продаж у магазинах-складах, на оптових ринках, дрібнооптова посылкова торгівля.

Стимулювання оптового продажу та його методи.

Тема 5. РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ

5.1. Особливості та зміст роздрібно-торгівельної діяльності

Поняття роздрібно-торгівлі. Функції роздрібно-торгівлі: задоволення потреб населення в товарах, організація доведення товарів до кінцевих споживачів, вплив на виробництво, удосконалення технології торгівлі та покращення обслуговування покупців.

Принципи розвитку роздрібно-торгівлі: різноманітність форм торговельного обслуговування, різноманітність структурно-функціональних параметрів підприємств роздрібно-торгівлі, орієнтація торгівлі на конкретну зону торговельного обслуговування.

Специфіка та особливості торговельної діяльності в роздрібній торгівлі.

Напрямки торговельної діяльності підприємств роздрібно-торгівлі. Основні елементи торговельної діяльності: вивчення і прогнозування на перспективу попиту споживачів, формування оптимального асортименту, здійснення рекламно-інформаційної діяльності, організація продажу товарів та обслуговування покупців, надання торговельних послуг покупцям.

Чинники і умови розвитку торговельної діяльності в сфері роздрібно-торгівлі в Україні. Державне регулювання роздрібно-торгівлі: Правила роздрібно-торгівлі продовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки та з питань інтеграції України; Правила роздрібно-торгівлі непродовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки України.

5.2. Роздрібно-торгівельна мережа

Поняття роздрібно-торгівельної мережі. Суб'єкти роздрібно-торгівлі: організації, підприємства, одиниці (пункти продажу).

Принципи організації роздрібно-торгівельної мережі: доступність до споживачів, рівномірність зосередження, конкретність розташування, групування за асортиментом. Вимоги до організації роздрібно-торгівельної мережі: максимальне наближення до покупців, оптимальна забезпеченість споживачів мережею, дотримання раціональних типів і видів спеціалізації, забезпечення рентабельності роботи.

Види мережі роздрібних торговців: стаціонарна, посылкова, електронна, напівстаціонарна, пересувна, ринкова торгівля. Класифікація роздрібних торговців за ступенем сталості місце розташування, принципами організаційної роботи, характером капітальності споруд.

Типи роздрібних торговців: гіпермаркет, універмаг, супермаркет, мінімаркет, торговельний центр, комісійний магазин, дискаунт, звичайні продовольчі магазини, звичайні непродовольчі магазини, лотки, палатки.

Спеціалізація роздрібних торговців за товарною ознакою та споживчими комплексами. Поняття про торговельні мережі та роздрібні формати.

5.3. Формування асортименту товарів у роздрібно-торгівельній мережі

Суть і зміст асортиментної політики в роздрібно-торгівлі. Відмінність асортиментної політики в роздрібно-торгівлі і у виробничій сфері.

Основні чинники, що впливають на формування торгового асортименту: загальні і специфічні.

Принципи формування торгового асортименту: забезпечення відповідності асортименту товарів характеру і особливостям попиту населення, визначення оптимальної широти і глибини асортименту з врахуванням характеристики торговельної одиниці, сталість асортименту, максимальне наближення до покупців товарів повсякденного попиту і простого асортименту, концентрація товарів складного асортименту у відносно невеликій кількості спеціалізованих торговельних одиниць, економічна ефективність роботи.

Етапи формування торгового асортименту: розподіл асортименту між підприємствами торгівлі регіону, установка групової структури торговельних одиниць, добір їх внутрігрупового асортименту.

Ознаки групування асортименту в торговельних одиницях: товарно-галузева, спільність споживчого призначення, частота попиту, складність асортименту.

Асортиментні переліки товарів: приблизні, типові, обов'язкові. Поняття стійкості асортименту. Роль торговельної служби в регулюванні і контролі асортименту товарів.

Контроль асортименту товарів у конкретному магазині.

Змістовий модуль 6. Сучасні форми продажу товарів, ефективність торговельної діяльності

5.4. Форми, методи та технологія роздрібною продажу товарів

Форми торговельного обслуговування покупців: магазинні; позамагазинні: продаж через дрібнороздрібну торговельну мережу, продаж на ярмарках, базарах, аукціонах, роздрібна посилкова торгівля. Особливі форми продажу: комісійна торгівля, продаж у кредит, аукціонна торгівля, продаж уцінених товарів, торгівля ношеним одягом («секонд-хенд»).

Торговельно-технологічний процес у магазинах та його елементи: операції з товарами до запропонування їх покупцям, операції безпосереднього обслуговування покупців, додаткові операції з обслуговування покупців.

Методи продажу товарів і умови їх застосування. Особливості організаційно-комерційних і технологічних операцій при застосуванні продажу за допомогою прилавку обслуговування. Самообслуговування, принципи його організації та організація продажу.

Методи активізації продажу товарів: виставки-продажі, декади і місячники продажу і розпродажу, ярмарки і базари, аукціони.

5.5. Торговельне обладнання та інвентар

Значення, класифікація ваговимірювального обладнання, його маркування. Ваги ВНЦ, електронні, товарні, автомобільні, вагонні. Правила експлуатації та зважування на вагах. Призначення та класифікація гир.

Мірні смкості, призначення та застосування.

Значення, класифікація та характеристика торговельно-холодильного обладнання. Правила експлуатації холодильного обладнання.

Машини для нарізання та подрібнення продуктів. Обладнання для фасування та пакування товарів.

Підйомно-транспортне обладнання: класифікація та характеристика основних видів. Торгові меблі, інвентар: класифікація та характеристика.

Торгові автомати, їх значення, класифікація, характеристика основних видів. Види контрольно-касових апаратів, можливості їх застосування в роздрібній торгівлі.

Підготовка до роботи та зважування на вагах. Підготовка до роботи ЕККА та розрахунки з покупцями.

Ознайомлення з торговими меблями, інвентарем та інструментарієм.

Тема 6. РИЗИКИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Суть і зміст комерційного ризику. Основні причини, що визначають комерційний ризик.

Класифікація комерційних ризиків: за приналежністю до країни функціонування суб'єкта господарської діяльності, за рівнем виникнення, за сферою походження, за причинами виникнення, за ступенем обґрунтованості, за ефективністю, за масштабами впливу, за можливістю прогнозування, за ступенем впливу.

Аналіз і оцінка комерційного ризику. Поняття зони ризику: зона без ризику, зона допустимого ризику, зона критичного ризику, зона катастрофічного ризику. Методи аналізу ступеня ризику: якісний аналіз, кількісний аналіз.

Способи зниження ступеня ризику: уникнення та попередження, розподіл ризику, страхування ризику, лімітування, диверсифікація, створення резервів і запасів, здобуття додаткової інформації.

Роль торговельної служби у виявленні, оцінці і зниженні ступеня ризиків.

Суть ефективності торговельної діяльності. Види ефективності торговельної діяльності: економічний та соціальний ефект, локальний та народногосподарський ефект. Критерій ефективності торговельної діяльності.

Показники ефективності торговельної діяльності: інтегральний, узагальнюючі, специфічні (показники ефективності використання трудових, матеріальних, фінансових ресурсів).

Показники ефективності торговельної операції: коефіцієнт виконання комерційного договору, показник відхилення комерційного договору. Особливості оцінки ефективності торговельної діяльності аграрних підприємств.

Шляхи підвищення ефективності торговельної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі.

Розрахунок показників ефективності торгівлі.

Тема 7. АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Аналіз фінансової діяльності підприємств. Аналіз і оцінка використання прибутку. Формування і розподіл фінансових результатів діяльності підприємств. Аналіз ділової активності підприємства.

Напрями розвитку та шляхи удосконалення торговельної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі.

Аналіз торговельної діяльності підприємства за показниками.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
лекції		практ	семін	с.р.	
1	2	3	4	5	6
I семестр Змістовий модуль 1. Основи торговельної діяльності					
Тема 1. Науково-теоретичні основи торгівлі	20	10	4		6
1.1. Поняття, суть і завдання торговельної діяльності підприємств	4	2	-		2
1.2. Функції комерційних служб підприємств	6	2	4		-
1.3. Суб'єкти та об'єкти торговельної діяльності	6	4	-		2
1.4. Дослідження ринку товарів та послуг	4	2	-		2
Разом за змістовим модулем 1	20	10	4		6
Змістовий модуль 2. Організація і планування закупівельної і збутової діяльності підприємств					
Тема 2. Організація і планування торговельної діяльності підприємств	56	28	24		4
2.1. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	16	8	6		2
2.2. Організація і планування збутової діяльності підприємств	18	12	6		-
Разом за змістовим модулем 2	34	20	12		2
Змістовий модуль 3. Організація комерційних зв'язків та формування асортименту підприємств					
2.3. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	12	4	6		2
2.4. Формування асортименту товарів промислових підприємств	10	4	6		-
Разом за змістовим модулем 3	22	8	12		2
Змістовий модуль 4. Торговельна діяльність на оптовому ринку та в міжнародній торгівлі.					
Тема 3. Експортно-імпортні операції	10	4	4		2
Тема 4. Торговельна діяльність на оптовому ринку	28	10	12		6
4.1. Види оптових підприємств та організація їх складського господарства	12	4	6		2
Разом за змістовим модулем 4	22	8	10		4
Разом за I семестр	98	46	38		14
Всього 98 годин, з них лекції – 46, практичні – 38, самостійна робота – 14					
II семестр Змістовий модуль 5. Організація складського господарства та торговельна діяльність у роздрібній торгівлі					
4.2. Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі	6	2	2		2
4.3. Технологія складських операцій	6	2	2		2
4.4. Організація оптового продажу товарів	4	2	2		-
5. Торговельна діяльність у роздрібній торгівлі	22	6	6		2
5.1. Особливості та зміст торговельної діяльності в роздрібній торгівлі	6	2	2		2
5.2. Роздрібна торговельна мережа	4	2	2		-

5.3. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	4	2	2		-
Разом за змістовим модулем 5	30	12	12		6
Змістовий модуль 6.					
Сучасні форми продажу товарів, ризики та ефективність торговельної діяльності					
5.4. Форми, методи та технологія роздрібного продажу товарів	4	2	-		2
5.5. Торговельне обладнання та інвентар	8	4	4		-
Тема 6. Ризики та ефективність торговельної діяльності	6	4	2		-
Тема 7. Аналіз торговельної діяльності підприємств	4	2	2		-
Разом за змістовим модулем 6	22	12	8		4
Разом за II семестр	52	24	20		8
Курсова робота	30				30
Усього годин	180	70	58		52

1. Теми лекційних, практичних занять та зміст самостійного вивчення

№ теми	№ заняття	Вид навчальної діяльності	Назва теми	Кількість годин
I семестр				
Змістовий модуль 1. Основи торговельної діяльності				22
1.			НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22
1.1.	1.	лекція 1	Поняття, суть і завдання торговельної діяльності підприємств.	2
		самостійне вивчення	Чинники розвитку торговельної діяльності: зовнішні, внутрішні, стримуючі	2
1.2.	2.	лекція 2	Функції комерційних служб підприємств	2
	3.	<i>практичне заняття 1</i>	<i>Побудова організаційної структури підприємства та торговельної служби</i>	2
	4.	<i>практичне заняття 2</i>	<i>Ознайомлення із посадовими обов'язками працівників комерційних служб та вимогами до них</i>	2
1.3.	5.	лекція 3	Суб'єкти та об'єкти торговельної діяльності.	2
		самостійне вивчення	Основні вимоги до об'єктів торговельної діяльності. Поняття про якість та конкурентоспроможність товарів. Кодування товарів.	4
1.5.	6	лекція 4	Дослідження ринку товарів та послуг	2
		самостійне вивчення	Тактика маркетингу. Роль маркетингових досліджень в підвищенні ефективності торговельної діяльності.	2
Змістовий модуль 2. Організація і планування закупівельної і збутової діяльності підприємств				30
2.			ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	52
2.1.			Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	16
	7	лекція 5	Суть і зміст закупівельної роботи підприємств	2
		самостійне вивчення	Товарообмінні операції та їх види: бартерні угоди, компенсаційні угоди, угоди з давальницькою сировиною. Умови застосування в оптових закупівлях товарообмінних операцій.	4
	8.	лекція 6	Організація закупівель товарів на ярмарках, виставках, аукціонах, тендерах.	2
	9.	лекція 7	Обґрунтування вибору постачальників МРТ	2
	10.	<i>практичне заняття 3</i>	<i>Обґрунтування вибору постачальників для конкретного підприємства</i>	2
	11.	лекція 8	Особливості закупівельної роботи сільськогосподарських підприємств	2
	12.	<i>практичне заняття 4</i>	<i>Проведення розрахунків за сільськогосподарську продукцію</i>	2
2.2.			Організація і планування збутової діяльності підприємства	14

	13.	лекція 9	Оптовий продаж товарів та його роль в діяльності підприємств. Організація продажу товарів на продовольчих ринках	2
	14.	лекція 10	Лізинг як форма оптового продажу	2
	15.	практичне заняття 5	Розробка схем оптового обороту конкретного підприємства та дистрибуторської мережі.	2
	16.	практичне заняття 6	Підготовка презентації нового продукту підприємства-виробника	2
	17.	лекція 11	Сутність і зміст електронного бізнесу і електронної торгівлі. Принципи, функції та управління інтернет магазином	2
	18.	практичне заняття 7	Оформлення договору лізингу та інших супутніх документів	2
			Змістовий модуль 3. Організація комерційних зв'язків та формування асортименту підприємства	22
2.3.			Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	12
	19.	лекція 12	Комерційні зв'язки суб'єктів оптового ринку. Суть, функції і умови укладання господарського договору.	2
		самостійне вивчення	Санкції за невиконання сторонами договору своїх зобов'язань. Державне регулювання укладення господарського договору в Україні.	4
	20.	практичне заняття 8	Оформлення договору поставки різних видів сільськогосподарської продукції	2
	21.	практичне заняття 9	Розв'язання проблемних ситуацій, що виникають в процесі укладення договору поставки	2
2.4.			Формування асортименту товарів промислових підприємств	10
	22.	лекція 13	Формування асортименту товарів промислових підприємств	2
	23.	практичне заняття 10	Розрахунок показників асортиментної політики промислових підприємств	2
	24.	лекція 14	Управління товарними запасами	2
	25.	практичне заняття 11	Аналіз асортименту товарів промислових підприємств за сайтом	2
	26.	практичне заняття 12	Розв'язання проблемних ситуацій щодо регулювання асортименту товарів промислових підприємств	2
			Змістовий модуль 4. Торговельна діяльність на оптовому ринку та в міжнародній торгівлі	22
3.			ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ	12
	27.	лекція 15	Поняття міжнародної оптової торгівлі. Організація проведення міжнародних торгових операцій	2
		самостійне вивчення	Система економіко-адміністративного регулювання міжнародної оптової торгівлі. Міжнародне та національне регулювання. Поняття про правила ІНКОТЕРМС, та їх роль в регулюванні відносин між продавцями та покупцями на світовому ринку.	6
	28.	практичне заняття 13	Оформлення зовнішньоторговельного контракту купівлі-продажу.	2

	29.	<i>практичне заняття 14</i>	<i>Ознайомлення з документальним оформленням переміщення товарів через митний кордон</i>	2
4.			ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ОПТОВОМУ РИНКУ	26
4.1.			Види оптових підприємств та організація їх складського господарства	10
	30.	лекція 16	Поняття оптового торговельного підприємства, їх класифікація і функції. Аналіз використання складських приміщень підприємства	2
		самостійне вивчення	Техніко-економічні показники використання складів: розмір вантажообігу, пропускна спроможність, коефіцієнт використання загальної площі, коефіцієнт використання об'єму складу, рівень механізації складських робіт тощо.	2
	31.	<i>практичне заняття 15</i>	<i>Розрахунок потреби в складській площі</i>	2
	32.	<i>практичне заняття 16</i>	<i>Розрахунок техніко-економічних показників використання складів</i>	2
	33.	<i>практичне заняття 17</i>	<i>Розв'язання проблемних ситуацій, які виникають під час приймання товарів на склад</i>	2
			Змістовий модуль 5. Організація складського господарства та роздрібна торгівля	36
4.2.			Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі	6
	34.	лекція 17	Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі	2
		самостійне вивчення	Оцінка економічної ефективності оптових закупівель.	2
	35.	<i>практичне заняття 18</i>	<i>Визначення потреби в оптових закупівлях товарів і тари</i>	2
4.3.			Технологія складських операцій	6
	36.	лекція 18	Технологія складських операцій	2
		самостійне вивчення	Поняття про складську логістику.	2
	37.	<i>практичне заняття 19</i>	<i>Розв'язання проблемних ситуацій в процесі приймання товарів за кількістю та якістю</i>	2
4.4.			Організація оптового продажу товарів	4
	38.	лекція 19	Організація оптового продажу товарів	2
	39.	<i>практичне заняття 20</i>	<i>Визначення показників діяльності підприємств оптової торгівлі</i>	2
5.			ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ	16
5.1.			Особливості та зміст торговельної діяльності в роздрібній торгівлі	8
	40.	лекція 20	Особливості та зміст торговельної діяльності в роздрібній торгівлі	2
		самостійне вивчення	Чинники і умови розвитку торговельної діяльності в сфері роздрібно торгівлі в Україні. Державне регулювання роздрібно торгівлі.	4
	41.	<i>практичне заняття 21</i>	<i>Ознайомлення з правилами продажу товарів</i>	2

5.2			Роздрібна торговельна мережа	4
	42.	лекція 21	Роздрібна торговельна мережа	2
	43.	практичне заняття 22	Розрахунок показників роздрібною торговельною мережі	2
5.3			Формування асортименту товарів в роздрібній торговельній мережі	4
	44.	лекція 22	Формування асортименту товарів в роздрібній торговельній мережі	2
	45.	практичне заняття 23	Контроль асортименту товарів в конкретному магазині. Розрахунок показників повноти і стабільності асортименту.	2
			Змістовий модуль 6. Сучасні форми продажу товарів, ефективність торговельної діяльності	18
5.4	46.	лекція 23	Форми, методи та технологія роздрібною продажу товарів	2
		самостійне вивчення	Методи активізації продажу товарів: виставки-продажі, декади і місячники продажу і розпродажу, ярмарки і базари, аукціони.	2
5.5			Торговельне обладнання та інвентар	6
	47.	лекція 24	Торговельне обладнання та інвентар. Інновації у сфері торговельного обладнання	2
	48.	практичне заняття 24	Ознайомлення з торговими меблями, інвентарем та інструментарієм	2
	49.	практичне заняття 25	Розрахунок показників використання установочної і демонстраційної площі	2
6			РИЗИКИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	6
	50.	лекція 25	Ризики у торговельній діяльності	2
	51.	лекція 26	Ефективність торговельної діяльності	2
	52.	практичне заняття 26	Розрахунок показників ефективності роздрібною торгового підприємства	2
7			АНАЛІЗ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	4
	53.	лекція 27	Аналіз торговельної діяльності на підприємствах.	2
	54.	практичне заняття 27	Аналіз торговельної діяльності підприємства за показниками.	2
			Всього по курсу годин: лекції 54, практичні 54, самостійна робота 72	180

2. Індивідуальні завдання

№ з/п	Тема дисципліни	Вид завдання (реферати, дослідницькі, розрахункові роботи тощо)	Календарні строки і форма контролю
1	Організація роботи торговельної служби підприємства.	реферат	вересень
2	Застосування торговельного обладнання для оптових торгових підприємств	дослідницька робота	вересень
3	Торговельне обладнання та особливості його застосування в роздрібній торгівлі.	дослідницька робота	вересень
4	Торговельне обладнання та особливості його застосування в роздрібній торгівлі.	реферат	вересень
5	Застосування торговельних автоматів в роздрібній торгівлі.	дослідницька робота	вересень
6	Комерційний ризик підприємства та шляхи його скорочення.	реферат	жовтень
7	Застосування різних форм продажу на підприємствах роздрібною торгівлі.	реферат	жовтень
8	Організація торговельно-технологічного процесу в магазині.	реферат	жовтень
9	Особливості торговельної діяльності у формуванні асортименту продукції в магазині	реферат	листопад
10	Формування асортименту товарів в роздрібній торговельній мережі.	реферат	листопад
11	Організація торговельної діяльності на підприємстві роздрібною торгівлі.	реферат	грудень
12	Чинники і умови розвитку торговельної діяльності в сфері роздрібною торгівлі в Україні.	реферат	грудень
13	Організація стимулювання продажу товарів на підприємстві	реферат	грудень
14	Організація і ефективність роботи комерційного відділу підприємства з виробництва скловиробів	реферат	грудень
15	Організація і роботи комерційного відділу підприємства по виготовленню та реалізації молочної продукції	дослідницька робота	грудень
16	Організація і ефективність роботи комерційного відділу підприємства по виробництву та реалізації зерна	реферат	лютий
17	Організація торговельної роботи на дрібнооптових торговельних підприємствах	реферат	лютий
18	Комерційний договір як основа регулювання господарської діяльності підприємств АПК	реферат	лютий
19	Організація торгово-технологічних процесів на складах.	реферат	лютий
20	Особливості формування асортименту товарів підприємств оптової торгівлі.	реферат	лютий
21	Роль складського господарства оптового торгового підприємства.	дослідницька робота	лютий

22	Організація ведення експортно-імпортних операцій підприємством	реферат	лютий
23	Організація управління товарними запасами на підприємстві.	реферат	лютий
24	Організація торговельної роботи на сільськогосподарських підприємствах	дослідницька робота	лютий
25	Формування асортименту товарів промислових підприємств.	реферат	березень
26	Роль господарських договорів при здійсненні торговельної діяльності.	дослідницька робота	березень
27	Організація і планування закупівельної діяльності підприємства.	дослідницька робота	березень
28	Дослідження ринку товарів.	реферат	березень
29	Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту товарів на підприємстві.	реферат	березень
30	Організація роботи комерційного відділу підприємства	реферат	березень
31	Організація закупівлі товарів на ярмарках та виставках.	реферат	квітень
32	Організація закупівлі товарів на аукціонах та тендерах.	реферат	квітень
33	Особливості закупівельної діяльності сільськогосподарських підприємств	реферат	квітень
34	Організація і планування збутової діяльності підприємства.	реферат	квітень
35	Організація продажу товарів на оптових ринках.	реферат	травень
36	Організація постачання товарів на умовах лізингу.	реферат	травень
37	Організація електронної комерції на підприємстві.	реферат	травень

3. Перелік питань на екзамен

1. Поняття про торгівлю і торговельну діяльність. Суть торговельної діяльності. Комерційні операції та їх класифікація.
2. Елементи торговельної діяльності на різних етапах руху товарів до споживача.
3. Принципи торговельної діяльності.
4. Чинники розвитку торговельної діяльності.
5. Торговельна служба підприємства та принципи її побудови. Вимоги до побудови комерційних служб. Основні підрозділи комерційних служб та їх функції.
6. Зв'язок і взаємодія торговельної і маркетингової служб підприємства. Місце торговельної служби в організаційній структурі підприємства.
7. Суб'єкти торговельної діяльності та їх класифікація. Види суб'єктів торговельної діяльності на товарному ринку: в сфері виробництва, роздрібно́ї торгівлі, комерційного посередництва.
8. Основні об'єкти торговельної діяльності: товар, послуга, нерухомість, результати інтелектуальної праці. Основні вимоги до об'єктів торговельної діяльності.
9. Поняття про якість та конкурентоспроможність товарів. Кодування товарів.
10. Суть оптових закупівель та принципи їх організації. Зміст закупівельної роботи.
11. Оперативне планування закупівель. Обґрунтування вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів.
12. Організація закупівель матеріально-технічних ресурсів за прямими зв'язками. Переваги та умови закупівель за прямими зв'язками.
13. Товарообмінні операції та їх види.
14. Організація закупівель товарів на ярмарках і виставках. Суть та види ярмарок і виставок. Технологія ярмарково-виставкової діяльності.
15. Оптові закупівлі матеріально-технічних ресурсів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах). Суть товарних аукціонів та технологія їх проведення. Суть тендерів, процедура їх підготовки та проведення
16. Особливості закупівельної діяльності сільськогосподарських підприємств.
17. Оптовий продаж товарів та його роль в діяльності підприємства. Обґрунтування вибору покупців. Елементи оптового продажу.
18. Сучасні схеми оптового продажу за участю посередників. Види дистриб'юторів і дилерів. Вибір дистриб'юторів і дилерів. Організація дистрибуції. Схеми побудови дистриб'юторської мережі. Типи дистрибутивної політики виробника. Регіональний представник виробника та його функції. Торговельні представники та їх функції.
19. Організація продажу товарів на оптових продовольчих ринках. Значення і місце оптових продовольчих ринків на аграрному ринку. Суть оптового продовольчого ринку, його завдання та функції.
20. Класифікація оптових продовольчих ринків. Нормативно-правове забезпечення діяльності оптових продовольчих ринків в Україні.
21. Правила торгівлі на оптових продовольчих ринках. Організація і методи проведення оптових торгів.
22. Лізинг як форма оптового продажу. Поняття лізингу. Етапи лізингу. Функції лізингу. Суб'єкти і об'єкти лізингу. Значення лізингу для продавців-виробників. Основні види лізингу.
23. Поняття про електронну комерцію. Основні чинники, що зумовлюють розвиток оптового електронного продажу товарів. Організаційні форми оптової електронної торгівлі.
24. Презентації в комерційній діяльності підприємства. Суть і призначення презентації. Види презентації. Вимоги до проведення презентації. Технологія підготовки і проведення презентації.
25. Комерційні зв'язки суб'єктів оптового ринку. Класифікація комерційних зв'язків.
26. Організаційно-правове регулювання комерційних зв'язків. Суть і завдання регулювання. Державне регулювання комерційних зв'язків в Україні.

27. Етапи формування комерційних зв'язків. Особливості формування комерційних зв'язків сільськогосподарського підприємства.
28. Суть і функції господарського договору. Класифікація договорів за предметом, змістом, структурою господарських зв'язків, обов'язками сторін, організаційною формою укладання, термінами дії.
29. Договір поставки та його умови. Структура договору поставки товарів. Специфікація. Відвантажу вальна рознарядка. Санкції за невиконання сторонами договору своїх зобов'язань.
30. Етапи укладання прямих договорів. Укладання договорів через електронний обмін даними.
31. Державне регулювання укладення господарського договору в Україні.
32. Поняття товарного асортименту та асортиментної політики. Ознаки групування товарів. Виробничий і торговий асортимент.
33. Формування асортименту товарів. Асортиментний перелік. Поняття широти, глибини, гармонійності і стійкості асортименту. Простий і складний асортимент.
34. Товарні запаси та управління ними.
35. Моделі оптимізації товарних запасів. Поняття про точку замовлення, страховий запас. Заходи регулювання товарних запасів.
36. Поняття міжнародної оптової торгівлі. Суб'єкти і об'єкти міжнародного оптового ринку.
37. Міжнародний оптовий оборот. Види міжнародних оптових операцій:
38. Система економіко-адміністративного регулювання міжнародної оптової торгівлі. Міжнародне та національне регулювання.
39. Поняття міжнародної торговельної угоди та зовнішньоторговельного контракту. Структура зовнішньоторговельного контракту.
40. Поняття про Правила ІНКОТЕРМС, їх роль в регулюванні відносин між продавцями і покупцями на світовому ринку.
41. Організація підготовки і проведення оптових операцій із закордонними контрагентами.
42. Поняття про державну митницю та її функції.
43. Ліцензування та квотування експортно-імпорتنих операцій.
44. Митний тариф та його види за масштабами дії, методами розрахунку, видами зовнішньоторговельних операцій. Митні збори.
45. Організація митного забезпечення комерційних операцій. Реєстрація учасників зовнішньоекономічної діяльності.
46. Порядок митного оформлення товарів і послуг. Організація митного контролю за переміщенням товарів.
47. Державне регулювання експортно-імпорتنих операцій в Україні.
48. Поняття оптового торговельного підприємства. Класифікація підприємств оптової торгівлі.
49. Функції оптових торговельних підприємств.
50. Організація складського господарства оптового торговельного підприємства. Товарні склади та їх класифікація.
51. Площа товарного складу та її елементи. Методика розрахунку потреби в складській площі.
52. Техніко-економічні показники використання складів.
53. Суть та цілі оптових закупівель підприємств оптової торгівлі.
54. Етапи оптових закупівель. Планування надходження товарів. Визначення потреби в оптових закупівлях. Складання плану оптових закупівель.
55. Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі та чинники, що його визначають.
56. Торговельно-технологічний процес складу та його елементи.
57. Схема технологічного процесу загальнотоварного складу.
58. Функції та принципи торговельно-технологічного процесу.
59. Управління торговельно-технологічними процесами на складах. Поняття про складську логістику.
60. Організація оперативного обліку і контролю за рухом товарів на складах.
61. Оптовий продаж як основна функція оптового торговельного підприємства. Відмінність оптового продажу торговельними підприємствами від оптового продажу виробничими

підприємствами.

62. Види оптового обігу. Чинники, що визначають складський і транзитний оптовий обіг. Організація продажу товарів зі складу. Методи оптового продажу.
63. Організація транзитної поставки товарів. Види транзитного обігу.
64. Особливості дрібнооптового продажу товарів. Дрібнооптовий продаж у магазинах-складах, на оптових ринках, дрібнооптова посылкова торгівля.
65. Стимулювання оптового продажу та його методи.
66. Поняття роздрібно торгівлі. Функції роздрібно торгівлі.
67. Принципи розвитку роздрібно торгівлі.
68. Специфіка та особливості торговельної діяльності в роздрібно торгівлі.
69. Напрямки торговельної діяльності підприємств роздрібно торгівлі. Основні елементи торговельної діяльності.
70. Чинники і умови розвитку торговельної діяльності в сфері роздрібно торгівлі в Україні. Державне регулювання роздрібно торгівлі.
71. Поняття роздрібно торговельної мережі. Суб'єкти роздрібно торгівлі.
72. Принципи організації роздрібно торговельної мережі.
73. Вимоги до організації роздрібно торговельної мережі: максимальне наближення до покупців, оптимальна забезпеченість споживачів мережею, дотримання раціональних типів і видів спеціалізації, забезпечення рентабельності роботи.
74. Види мережі роздрібно торговців. Класифікація роздрібно торговців.
75. Типи роздрібно торговців.
76. Спеціалізація роздрібно торговців за товарною ознакою та споживчими комплексами.
77. Поняття про торговельні мережі та роздрібно формати.
78. Суть і зміст асортиментної політики в роздрібно торгівлі. Відмінність асортиментної політики в роздрібно торгівлі і у виробничій сфері.
79. Основні чинники, що впливають на формування торгового асортименту.
80. Принципи формування торгового асортименту.
81. Етапи формування торгового асортименту.
82. Ознаки групування асортименту в торговельних одиницях.
83. Асортиментні переліки товарів: приблизні, типові, обов'язкові. Поняття стійкості асортименту. Роль торговельної служби в регулюванні і контролі асортименту товарів.
84. Форми торговельного обслуговування покупців.
85. Торговельно-технологічний процес у магазинах та його елементи.
86. Методи продажу товарів і умови їх застосування. Особливості організаційно-комерційних і технологічних операцій при застосуванні продажу за допомогою прилавку обслуговування. Самообслуговування, принципи його організації та організація продажу.
87. Методи активізації продажу товарів.
88. Значення, класифікація ваговимірювального обладнання, його маркування. Ваги ВНЦ, електронні, товарні, автомобільні, вагонні. Правила експлуатації та зважування на вагах. Призначення та класифікація гир.
89. Мірні ємкості, призначення та застосування.
90. Значення, класифікація та характеристика торговельно-холодильного обладнання. Правила експлуатації холодильного обладнання.
91. Машини для нарізання та подрібнення продуктів. Обладнання для фасування та пакування товарів.
92. Підйомно-транспортне обладнання, класифікація та характеристика основних видів.
93. Торгові меблі, інвентар.
94. Торгові автомати, їх значення, класифікація, характеристика основних видів. Види контрольно-касових апаратів, можливості їх застосування в роздрібно торгівлі.
95. Підготовка до роботи та зважування на вагах.
96. Підготовка до роботи ЕККА та розрахунки з покупцями.
97. Ознайомлення з торговими меблями, інвентарем та інструментарієм.
98. Суть і зміст комерційного ризику. Основні причини, що визначають комерційний ризик.
99. Класифікація комерційних ризиків.

100. Аналіз і оцінка комерційного ризику. Поняття зони ризику: зона без ризику, зона допустимого ризику, зона критичного ризику, зона катастрофічного ризику. Методи аналізу ступеня ризику: якісний аналіз, кількісний аналіз.
101. Способи зниження ступеня ризику.
102. Роль торговельної служби у виявленні, оцінці і зниженні ступеня ризиків.
103. Суть ефективності торговельної діяльності. Види ефективності торговельної діяльності.
104. Показники ефективності торговельної діяльності.
105. Показники ефективності торговельної операції.
106. Особливості оцінки ефективності торговельної діяльності аграрних підприємств.
107. Шляхи підвищення ефективності торговельної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі.
108. Розрахунок показників ефективності торгівлі.
109. Аналіз фінансової діяльності підприємств. Аналіз і оцінка використання прибутку. Формування і розподіл фінансових результатів діяльності підприємств. Аналіз ділової активності підприємства.
110. Напрями розвитку та шляхи удосконалення торговельної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі.

4. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Торговельна діяльність» у навчальному процесі застосовуються такі методи навчання: лекція, розповідь, бесіда, пояснення, демонстрація, ілюстрація, навчальна дискусія, диспут, самостійне виконання практичних завдань, розв'язування задач, виконання вправ.

5. Контроль результатів навчання

5.1. Форми та засоби поточного і підсумкового контролю

Контроль знань здобувачів освіти здійснюється за модульно-рейтинговою системою.

Засобами діагностики та методами демонстрування результатів навчання здобувачів освіти з дисципліни є:

- індивідуальне опитування, фронтальне опитування;
- модульні контрольні роботи у формі тестування;
- презентації та вступи на заняттях здобувачів освіти;
- екзамен.

Зміст курсу дисципліни «Торговельна діяльність» поділений на 6 змістових модулів. Кожний модуль включає в себе лекції, практичні, семінарські заняття та самостійну роботу здобувачів освіти і завершуються рейтинговим контролем рівня засвоєння знань програмного матеріалу відповідної частини курсу.

У змістовий модуль 1 (ЗМ1) входить теми 1, у змістовий модуль 2 (ЗМ2) – тема 2. підтеми 2.1., 2.2., у змістовий модуль 3 (ЗМ3) – підтеми 2.3., 2.4., у змістовий модуль 4 (ЗМ4) – теми 3, 4 підтема 4.1., у змістовий модуль 5 (ЗМ5) – підтеми 4.2., 4.3., 4.4., тема 5 підтеми 5.1., 5.2., 5.3., у змістовий модуль 6 (ЗМ6) – підтеми 5.4., 5.5., теми 6, 7.

Після завершення відповідного змістового модуля проводяться **модульні контрольні роботи (МКР)**. До модульної контрольної роботи допускаються здобувачі освіти, які опрацювали весь обсяг теоретичного матеріалу в т. ч. і матеріал, призначений для самостійного вивчення, виконали практичні роботи, відпрацювали семінарські заняття.

Рейтингову кількість балів здобувача освіти формують бали, отримані за модульні контрольні роботи, які проводяться у формі тестування, та середній рейтинг виконання практичних робіт і відпрацювання семінарських занять.

Участь здобувачів освіти в контрольних заходах обов'язкова. МКР проводиться у письмовій тестовій формі, тестові завдання обов'язково включають матеріал, який передбачено до самостійного опрацювання здобувачами освіти. Здобувач освіти, який не виконав вимоги щодо

самостійної роботи чи будь якого іншого виду навчальної діяльності, не допускається до складання МКР і даний модуль йому не зараховується.

Семестрові бали (семестровий рейтинг) здобувач освіти отримує як середнє арифметичне рейтингових балів усіх шістьох змістових модулів.

Оцінка навчальної успішності здобувачів освіти здійснюється під час семестрового оцінювання у формі екзамену, який передбачає виконання тестових завдань та вирішення практичного завдання чи розв'язування задачі.

Завершальним етапом вивчення дисципліни «Торговельна діяльність» є виконання курсової роботи, як оцінюється окремо відповідно до критеріїв, наведених у методичних рекомендаціях до виконання курсової роботи.

5.2. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи, усних і письмових відповідей на питання, виконання практичних робіт, доповідей на семінарських заняттях, виконання курсової роботи – від 0 до 50 балів:

- глибоке, теоретично обґрунтоване розкриття питання; розрахунки, зроблені без помилок, проведено повний аналіз, відображена власна позиція – **48-50 балів**;
- обґрунтоване розкриття питання чи/та розрахунки, зроблені з незначними неточностями, які істотно не впливають на правильність відповіді – **45-47 балів**;
- відповідь не дає повного розкриття питання, не проведено повний аналіз результатів розрахунків, немає власної позиції – **42-44 балів**;
- неповне розкриття питання, доведені до завершення розрахунки але не зроблено їх аналіз; загалом наявні достатні знання – **38-41 балів**;
- питання розкриті фрагментарно, наявні фактологічні помилки під час викладу чи/та помилки під час проведення розрахунків – **34-37 балів**;
- відповідь неповна, наявні суттєві помилки при викладі та проведенні розрахунків – **30-33 балів**;
- відповідь має значні помилки елементарного рівня – **1-30 бали**;
- відсутність відповіді на питання – **0 балів**.

Оцінювання за формами контролю

	Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4	Заліковий модуль 5	Заліковий модуль 6	Заліковий модуль 7 (екзамен)	Разом
%	10	10	10	10	10	10	40	100
Мінімум	0	0	0	0	0	0	0	0
Максимум	50	50	50	50	50	50	50	50

Шкала оцінювання

Відсоток правильних відповідей	Рейтинг за п'ятибальною шкалою	Оцінка за п'ятибальною шкалою	Запис у заліковій книжці здобувача освіти та відомості	Оцінка за дванадцятибальною шкалою
97-100	49-50	5	відмінно	12
93-96	47-48	5	відмінно	11
90-92	45-46	5	відмінно	10
85-89	43-44	4	добре	9
80-84	40, 41, 42	4	добре	8
75-79	38, 39	4	добре	7
69-74	35, 36, 37	3	задовільно	6

65-68	33-34	3	задовільно	5
60-64	30, 31, 32	3	задовільно	4
менше 60	0-29	2	задовільно	2

6. Методичне забезпечення

1. Витяг з навчального плану
2. Навчальна програма
3. Плани занять
4. Конспект лекцій з дисципліни
5. Завдання для обов'язкової контрольної роботи
6. Інструкційно-методичні матеріали до практичних занять
7. Інструкційно-методичні матеріали до самостійної роботи
8. Питання до модульних контрольних робіт
9. Контрольні завдання до заліків з модулів
10. Питання до екзамену
11. Екзаменаційні білети
12. Роздавальний матеріал
13. Методичні рекомендації для виконання курсової роботи

7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
3. Про захист прав споживачів: Закон України від 12.05.1991 № 1023-XI. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
4. Про захист споживчого ринку в Україні: Закон України від 25.06.1991 № 1255. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1255-12#Text>
5. Про господарські товариства: Закон України від 19.09.1991 № 1576-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>
6. Про підприємництво: Закон України від 07.02.1991 № 698-XII. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12#Text>
7. Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань. Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>
8. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 № 1877-IY. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1877-15#Text>
9. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16.12.1997 № 723/97-ВР. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1201-20#Text>
10. Порядок впровадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення: Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 № 833. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
11. Правила торгівлі на ринках: Наказ Міністерства економіки та з питань інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної палаткової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 26.02.2002 № 57/188/84/105. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02#Text>
12. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки та з питань інтеграції України від 11.07.2003 № 135. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text>
13. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами: Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 № 104. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text>
14. Правила роздрібної торгівлі алкогольними напоями: Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 27.05.1996 № 293. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0272-96>
15. Деякі питання організації діяльності продовольчих, непродовольчих та змішаних ринків: Постанова Кабінету Міністрів України від 29.07.2009 № 868. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/868-2009-%D0%BF#Text>
16. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
17. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник. Київ. Кондор. 2017. С. 368.
18. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.
19. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: навч. посіб. Київ. Київ. нац. торг.-економ. ун-т. 2015. С. 265.
20. Апопій В. В., Міщук І. П., Рудницький С. І., Хомяк Ю. М. Теорія та практика торговельного обслуговування : Навч. посіб. К : Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.
21. Апопій В. В. Організація торгівлі : Підручник. 2-е вид. К : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
22. Апопій В. В. Торговельна діяльність : Підручник. Вид. 2-ге, перероб. і доп. К : Знання, 2008. 558 с.

23. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Торговельна діяльність: маркетинг і логістика : Навч. посіб. К : ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
24. Голошубова Н. О. Організація і технологія торгівлі споживчими товарами. К : КНТЕУ, 2009. 272 с.
25. Грищенко І. М. Торговельна діяльність посередницьких підприємств : підр. для вищ. навч. закл. К : Грамота, 200.448 с.
26. Зубок М. І. Основи безпеки торговельної діяльності підприємств та банків : Навчально-методичний посібник. К : КНТЕУ, 2009. 201 с.
27. Локтев Е. М., Базилев В. В., Основи торговельної діяльності: Практикум. К : Видавництво Європ Університету, 2005. 383 с.
28. Криковцева Н. О., Козакова О. Б., Саркісян Л. Г., Авдєєнко Л. Л., Дяченко Г. А., Курська Л. С, Сахарова О. Н. Торговельна діяльність : Навч. посіб. К : Центр навчальної літератури, 2007. 296 с.
29. Старожилова С. М., Озима В. В., Стайоха Т. Б. Торговельна діяльність організацій : Навчальний посібник для студентів аграрних вищих навчальних закладів. НМЦ. К : 2007. 546 с.
30. Тарасюк Г. М. Планування торговельної діяльності : навчальний посібник. К : Каравела, 2008. 400 с.

Додаткові

1. Меджибовська Н. С. Електронна комерція : Навчальний посібник. К : Центр навчальної літератури, 2004. 384 с.
2. Єрмоленко М. М. Торговельна діяльність посередницьких організації : Навч посібник. К.: НАУ, 2003. 345 с.
3. Зверєва О. В. Правова регламентація торговельної діяльності : Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 144 с.
4. Про оптові продовольчі ринки: Постанова Кабміну України від 09.06.1999 № 997. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-99-%D0%BF#Text>
5. Типові правила роботи оптових ринків сільськогосподарської продукції : Наказ Міністерства аграрної політики України від 19.02.2010 № 73. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0270-10#Text>

Інформаційні ресурси

1. Верховна Рада України URL : <http://www.rada.kiev.ua>
2. Кабінет міністрів України URL : <http://www.kmu.gov.ua>
3. Міністерство економіки України. Новини. URL : <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
4. Міністерство аграрної політики і продовольства України. Новини. URL : <https://minagro.gov.ua/ua>
5. Міністерство фінансів України URL : <http://www.minfin.gov.ua>
6. Законодавство України URL : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
7. Державна служба з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів URL : <https://dpss.gov.ua/>
8. Асоціація ритейлерів України. URL : <https://rau.ua>
9. Бізнес портал. URL : <http://uaprom.info/>
10. Контракты UA. ИД Галицкие контракты. URL : <https://kontrakty.ua/>
11. Бізнес. URL : <https://www.business.ua/>
12. Бізнес Інформ. URL : <http://www.business-inform.net/main/>
13. Економічна та фінансова література:
 - а) <http://readbook.com.ua>
 - б) <http://studentbook.com.ua>
 - в) <http://www.vuzlib.net>
 - г) <http://buklib.net>