

Центральноукраїнський національний технічний університет

Кафедра економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи



«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-
педагогічної роботи

Андрій КИРИЧЕНКО

серпень 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЕКОНОМІКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

спеціальність 051 Економіка
освітня програма Економіка
(шифр і назва напрямку підготовки)
факультет економічний
(назва факультету)

2025-2026 навчальний рік

Розробники: ЗАПІРЧЕНКО Людмила Дмитрівна, доцент кафедри економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи, кандидат економічних наук, доцент

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи

Протокол від «27» серпня 2025 року № 1.

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи


(підпис)

Володимир ЗАЙЧЕНКО
(прізвище та ініціали)

Декан факультету економічний


(підпис)

Наталія ШАЛІМОВА
(прізвище та ініціали)

© Запірченко Л.Д., 2025 рік
© ЦНТУ, 2025 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань <u>05 – Соціальні та поведінкові науки</u>	за вибором	
Загальна кількість годин – 120	Спеціальність <u>051 – Економіка</u>	Рік підготовки:	
		4-й	-й
		Семестр	
		7-й	-й
		Лекції	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – самостійної роботи студента –	Освітньо-кваліфікаційний рівень: <u>бакалавр</u>	28 год.	Год.
		Практичні, семінарські	
		28 год.	Год.
		Лабораторні	
		- год.	Год.
		Самостійна робота	
		64 год.	Год.
		Індивідуальні завдання: -	
Вид контролю: іспит			

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Економіка та організація торговельних підприємств – навчальна дисципліна, викладання якої передбачає формування у майбутніх фахівців системи сучасних знань з економіки та організації у сфері товарного обігу, а також умінь і навичок необхідних для здійснення професійної діяльності на підприємствах торгівлі.

Метою вивчення навчальної дисципліни “Економіка та організація торговельних підприємств” є формування комплексу сучасних знань та практичних навичок щодо економіки та принципів організації у сфері товарного обігу з метою підвищення ефективності торговельної діяльності та реалізації функцій торгівлі.

Завдання для викладача: спираючись на сучасні наукові джерела, статистичну базу, власні знання і економічну ерудицію знайти ефективні засоби донесення до студентів змісту навчальної дисципліни, створити умови повноцінного засвоєння ними змісту навчального матеріалу у межах відведеного для цього часу. Викладач самостійно обирає методичні підходи щодо досягнення поставленої мети навчальної дисципліни, надає перевагу тим або іншим підручникам і посібникам, надаючи рекомендації студентам.

Завдання для студента – в межах часу, відведеного на вивчення навчальної дисципліни, керуючись отриманою від лектора і асистента навчальною інформацією (наданою відповідно до цієї робочої програми), навчитись аналізувати господарські ситуації і розв’язувати теоретичні і практичні проблеми управління товарооборотом, товарними запасами, управління витратами обігу, оцінки фінансових результатів та фінансового стану торговельного підприємства.

В результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен

Знати:

- особливості організації оптового та роздрібного продажу товарів;
- економічні основи управління та показники товарообороту;
- методику здійснення оцінки господарської діяльності торговельних підприємств.

Вміти:

- оцінювати економічні результати торговельного підприємства,
- здійснювати економічний аналіз,
- формувати пропозиції щодо підвищення рентабельності торговельного підприємства, зміцнення його конкурентних позицій на ринку.

Враховуючи послідовність накопичення знань та інформації, дисципліна вивчається після викладання наступних дисциплін: економіка підприємства, оцінка діяльності підприємств та підрозділів, економічний аналіз,

3. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.

Предмет курсу «Економіка та організація підприємства (за видами економічної діяльності)». Функції і завдання дисципліни, зв'язок з іншими дисциплінами. Поняття внутрішньої торгівлі. Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції. Основи організації внутрішньої торгівлі. Функціональна структура торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Соціальні форми торгівлі та перспективи їх розвитку. Основні показники розвитку внутрішньої торгівлі України. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України. Структурна перебудова торгівлі за роки ринкових реформ.

Тема 2. Сутність та форми оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Поняття оптової торгівлі, оптового ринку. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Види оптових підприємств та їх класифікація. Структура оптового підприємства. Активізація та стимулювання оптових покупців.

Тема 3. Організація роздрібною торгівлі. Торгово-технологічний процес у магазинах.

Види роздрібних підприємств. Створення роздрібного торговельного підприємства. Організаційна побудова роздрібною мережі. Концентрація і спеціалізація роздрібною мережі. Ефективність функціонування роздрібною мережі. Вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах. Спеціалізація підприємств. Формування асортименту товарів у магазинах. Форми і методи роздрібною продажу товарів, їх ефективність. Дослідження поведінки покупців. Методи активізації поведінки покупців у роздрібною торгівлі. Особливі форми продажу товарів. Електронна торгівля.

Тема 4. Організація торгівлі на ринках. Контроль діяльності торговельних підприємств

Торгівля на ринках як форма торговельного обслуговування. Передумови та фактори активізації торгівлі на ринках в сучасних умовах. Роль торгівлі на ринках у нашій країні. Особливості організації ринкового господарства. Класифікаційні ознаки підприємств ринків. Організаційно-економічний статус підприємств ринків. Організація системи послуг на ринках. Підсистеми послуг на ринках. Специфіка організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків. Вимоги, що ставляться до організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків. Ефективність організації роботи ринків. Культура торгівлі і якість обслуговування (сутність, показники, відмінності). Модель системи торговельного обслуговування. Права споживачів, їх захист, відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів. Основні положення Закону України «Про захист прав споживачів». Органи захисту прав споживачів. Роль держави в регулюванні торговельної

діяльності в умовах ринкових реформ. Основні принципи державного регулювання сфери торгівлі Контроль перевірки дотримання прав торговельного обслуговування. Механізм відбору зразків товарів в підприємствах торгівлі для перевірки їхньої якості. Послідовність проведення контрольної перевірки правильності розрахунків із споживачами. Контроль за дотриманням правил користування засобами вимірювальної техніки. Опломбування приміщень і вимірювальних приладів. Тимчасове припинення діяльності торговельних підприємств. Журнал реєстрації перевірок.

Тема 5. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки

Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента, агентський договір. Дистриб'ютор, його функції. Дилер, його функції. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера. Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора. Комівояжер та умови їх діяльності. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

Тема 6. Товарні склади

Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Розміщення товарних складів. Класифікація та характеристика товарних складів. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок. Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та складові частини. Порядок отримання вантажів від органів транспорту. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі, шляхи скорочення товарних збитків. Організація відбору товарів оптовим покупцем, відпускання товарів зі складу. Техніко-економічні показники використання складів.

Тема 7. Організація товаропостачання роздрібною торговельною мережі

Значення та завдання товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Форми та методи товаропостачання. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Формування маршрутів і графіків завезення товарів. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі.

Тема 8. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій

Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Організація управління транспортом. Планування перевезень товарів. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.

Тема 9. Тара та організація тарного господарства

Поняття упаковки та тари, їх роль в процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Класифікація та основні види тари. Стандартизація тари та її основні завдання. Уніфікація тари. Маркування тари, види маркування. Організація обігу тари в торгівлі. Поняття тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі.

Тема 10. Економічні основи управління товарооборотом

Завдання економічної діяльності підприємства в торгівлі. Товарооборот як важливий показник економічної діяльності торговельного підприємства, його види і форми.

Тема 11. Показники товарообороту

Уявлення про загальний обсяг, склад і структуру товарообороту. Показники товарообороту. Балансовий зв'язок показників товарообороту. Економічні основи управління товарним забезпеченням торговельного підприємства.

Тема 12. Витрати і доходи торговельного підприємства, їх аналіз.

Витрати обігу торговельного підприємства. Економічна характеристика витрат підприємств і тенденції їх змін. Регулювання витрат торгового підприємства за допомогою номенклатури статей. Аналіз витрат обігу підприємства. Доходи торговельного підприємства та їх аналіз. Формування цінової політики підприємства. Система бюджетів торговельного підприємства. Доходи торгових підприємств споживчої кооперації, особливості їх утворення і використання.

Тема 13. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів

Прибуток і рентабельність підприємств споживчої кооперації. Види рентабельності торговельного підприємства. Економічна ефективність господарської діяльності кооперативних підприємств. Активи торгового підприємства. Оцінка фінансової стійкості торговельного підприємства. Інвестиції торгового підприємства. Управління комерційними та фінансовими ризиками торговельного підприємства.

Тема 14. Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства

Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства та його складові. Реформування торгівлі на основі концепції сталого розвитку.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усьо- го	у тому числі					Усьо- го	у тому числі				
		л	п			ср			л	п		
1	2	3	4			7	8	9	10			13
Тема 1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.	6	2				4	8					8
Тема 2. Сутність та форми оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	7	2	2			3	8					8
Тема 3. Організація роздрібної торгівлі. Торгово-технологічний процес у магазинах.	8	2	2			4	10	2				8
Тема 4. Організація торгівлі на ринках. Контроль діяльності торговельних підприємств	7	2	2			3	8					8
Тема 5. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	6	2				4	8					8
Тема 6. Товарні склади	5	2				3	8					8
Тема 7. Організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі	6	2				4	8					8
Тема 8. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	6	2				4	8					8
Тема 9. Тара та організація тарного господарства	5	2				3	8					8
Тема 10. Економічні основи управління товарооборотом	7	2	2			3	10	2				8
Тема 11. Показники товарообороту.	7	2	2			3	8					8
Тема 12. Витрати і доходи торговельного підприємства, їх аналіз.	8	2	2			4	8					8
Тема 13. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.	7	2	2			3	9					9
Тема 14. Моніторинг фінансового стану торго-вельного підприємства.	5	2				3	11		2			9
Усього годин	120	28	28			64	6	4	2			114

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 2. Сутність та форми оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	2
2	Тема 3. Організація роздрібної торгівлі. Торгово-технологічний процес у магазинах	2
3	Тема 4. Організація торгівлі на ринках. Контроль діяльності торговельних підприємств	2

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 10. Економічні основи управління товарооборотом.	4
2	Тема 11. Показники товарообороту.	4
3.	Тема 12. Витрати і доходи торговельного підприємства, їх аналіз.	4
4	Тема 13. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.	4

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.	4
2	Тема 2. Сутність та форми оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	5
3	Тема 3. Організація роздрібної торгівлі. Торгово-технологічний процес у магазинах.	5
4	Тема 4. Організація торгівлі на ринках. Контроль діяльності торговельних підприємств	4
5	Тема 5. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки	4
6	Тема 6. Товарні склади	5
7.	Тема 7. Організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі	5
8	Тема 8. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій	5
9	Тема 9. Тара та організація тарного господарства	4

10	Тема 10. Економічні основи управління товарооборотом	4
11	Тема 11. Показники товарообороту.	4
12	Тема 12. Витрати і доходи торговельного підприємства, їх аналіз.	5
13	Тема 13. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.	5
14	Тема 14. Моніторинг фінансового стану торго-вельного підприємства.	5
	Всього	64

8. Індивідуальні завдання

Індивідуальна робота студента при вивченні дисципліни «Економіка та організація агропромислових формувань» полягає в поглибленому вивченні окремих її тем і в написанні та захисті реферату на одну із наступних тем (номер якої обирається у відповідності до номера студента в журналі академічної групи або за вибором викладача).

Перелік тем для рефератів:

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.
4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
5. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
6. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.
7. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі.
8. Управління прибутком торговельного підприємства.
9. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.
10. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
11. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
12. Організація торгівлі непродовольчими товарами.
13. Організація торгівлі продовольчими товарами.
14. Обладнання підприємств торгівлі.
15. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.
16. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
17. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
18. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.
19. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
20. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торгового підприємства.
21. Державне регулювання діяльності торгового підприємства.
22. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
23. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в

торговельному підприємстві.

24. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.
25. Резерви та шляхи збільшення прибутку.
26. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
27. Ризики в підприємстві.
28. Господарські ризики торгового підприємства.
29. Система бюджетів торговельного підприємства.
30. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.
31. Планування витрат обігу.
32. Фінансові ресурси торгового підприємства.
33. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.
34. Планування надходження і закупівлі товарів.
35. Методика прогнозування оптового товарообігу.
36. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.
37. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
38. Трансформація податкового законодавства до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності.
39. Розширення можливостей імпорту товарів і прогресивних передових технологій.
40. Створення умов для подальшого використання потенційних переваг української економіки.

Перелік тем повідомлень для самостійної роботи

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.
4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
5. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
6. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.
7. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі.
8. Управління прибутком торговельного підприємства.
9. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.
10. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
11. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
12. Організація торгівлі непродовольчими товарами.
13. Організація торгівлі продовольчими товарами.
14. Обладнання підприємств торгівлі.
15. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.
16. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
17. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
18. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.
19. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку

товарообороту.

20. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торгового підприємства.
21. Державне регулювання діяльності торгового підприємства.
22. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
23. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в торговельному підприємстві.
24. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.
25. Резерви та шляхи збільшення прибутку.
26. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
27. Ризики в підприємстві.
28. Господарські ризики торгового підприємства.
29. Система бюджетів торговельного підприємства.
30. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.
31. Планування витрат обігу.
32. Фінансові ресурси торгового підприємства.
33. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.
34. Планування надходження і закупівлі товарів.
35. Методика прогнозування оптового товарообігу.
36. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.
37. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
38. Трансформація податкового законодавства до формування прозорого і стабільного правового поля діяльності.
39. Розширення можливостей імпорту товарів і прогресивних передових технологій.
40. Створення умов для подальшого використання потенційних переваг української економіки.

Для написання реферату може використовуватися рекомендована література, як основна, так і додаткова, а також нові надходження до бібліотеки університету, Інтернет, методичні матеріали до даної дисципліни (які є в електронному вигляді в базі даних методичного забезпечення кафедри економіки та організації виробництва в аудиторії 451) та інші джерела.

При написанні реферату студент має можливість користуватися консультаціями викладача, які проводяться за затвердженням на кафедрі економіки та організації виробництва розкладом.

Реферат подається студентом у зброшурованому вигляді і повинен мати таку структуру:

- 1.Титульний аркуш.
- 2.Зміст с зазначенням сторінок окремих пунктів тексту.
- 3.Вступ.
- 4.Текст окремих пунктів.
- 5.Висновки
- 6.Список використаної літератури та інших джерел інформації.

Оптимальний обсяг реферату складає 10-15 сторінок.

Поля: ліве - 30 мм, праве - 15 мм, верхнє - 20 мм, нижнє - 20 мм; всі сторінки нумеруються: загальна нумерація починається з титульного листа, проте порядковий номер на ньому не ставиться. Абзацний відступ 1,25 см.

Шрифт: Times New Roman, 14 пт., текст друкується через 1,5 міжрядковий інтервал.

На титульному аркуші реферату вказуються: офіційна назва навчального закладу, факультету і кафедри; назва дисципліни та повна назва теми реферату; прізвище та ініціали автора реферату (аббревіатура навчальної групи); прізвище та ініціали наукового керівника, його науковий ступінь і вчене звання; місто, де знаходиться навчальний заклад та рік написання реферату.

Після титульного листа подається зміст реферату з точною назвою кожного розділу (параграфу) і вказуванням його сторінок.

У вступі визначається актуальність теми, мета і задачі даної роботи; характеризується наявна або використана література.

В основній частині формулюються 2-3 питання плану, які повинні розкрити зміст проблеми, історію становлення і сучасний стандартний стан проблеми. Кожне питання повинно закінчуватися чітко сформульованими висновками.

У висновках треба підвести підсумки дослідження. Важливо щоб вони мали особистісний характер.

До списку використаних джерел мають бути включені лише безпосередньо використані в рефераті праці в алфавітному порядку авторів. Список літератури складається з 5-7 джерел. При цитуванні обов'язково вказати джерело і сторінку, на якій знаходиться цитата.

Виклад матеріалу в рефераті має бути логічним, послідовним, без повторень. Неприпустимо використовувати цитати без посилання на автора. Ціфровий матеріал також підтверджується посиланням на джерело.

Реферат оцінюється за такими критеріями:

- актуальність;
- наукова та практична цінність;
- глибина розкриття теми, вирішення поставлених завдань;
- повнота використання рекомендованої літератури;
- обґрунтування висновків;
- грамотність;
- стиль викладу;
- оформлення реферату;
- обсяг виконаної роботи;
- завершеність дослідження.

9. Методи навчання

За джерелами знань використовуються такі методи навчання:

Словесні методи навчання: лекція, пояснення, розповідь, бесіда, інструктаж.

Лекція, як метод навчання, має інформаційний характер, чіткий план. Предметом лекції має бути вивчення складних об'єктів, явищ, подій, процесів, що мають між собою зв'язки і залежності причинно-наслідкового характеру.

Пояснення — доказовий виклад матеріалу, пов'язаний з вивченням правил, природничо-математичних законів та явищ. Викладач висуває певну тезу і подає систему її обґрунтування. Метод пояснення застосовують як на лекціях, так і під час практичних, лабораторних занять, консультацій тощо.

Розповідь — жвавий, образний, емоційний і водночас короткотривалий виклад питань, що містять переважно фактичний матеріал.

Бесіда — це розмова викладача зі студентами на підставі чіткої системи запитань, заздалегідь визначених, які підводять слухачів до активного засвоєння системи фактів, нових понять або закономірностей. Запитання до бесіди мають сприяти цілісному сприйняттю. Бесіди застосовуються на лекціях, практичних, лабораторних заняттях, колоквиумах.

За характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний.

За рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

10. Контроль знань

З метою перевірки засвоєння знань та оцінювання використовуються наступні методи контролю:

- усний контроль у вигляді індивідуального та фронтального опитування.
- письмовий контроль у вигляді контрольних робіт,
- самостійних письмових робіт,
- поточного тестування.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінки заліку:

- «зараховано» - студент має стійкі знання про основні поняття дисципліни, може сформулювати взаємозв'язки між поняттями.

- «незараховано» - студент має значні пропуски в знаннях, не може сформулювати взаємозв'язку між поняттями, що вивчаються в курсі, не має уявлення про більшість основних понять дисципліни, що вивчається.

При виставленні оцінки враховуються результати навчальної роботи студента протягом семестру

Питання, які виносяться на залік

1. Поняття організації діяльності торговельного підприємства.
2. Поняття економіки торговельного підприємства.
3. Роль торгівлі в національній та світовій економіці.
4. Організація торгівлі як окрема галузь знань.
5. Основні принципи організації торгівлі.
6. Види суб'єктів торговельної діяльності.
7. Організаційні моделі в системі торгівлі.
8. Структурна перебудова торгівлі за роки ринкових реформ.
9. Поняття оптової торгівлі, оптового ринку.
10. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
11. Види оптових підприємств та їх класифікація.
12. Структура оптового підприємства.
13. Сутність складського господарства
14. Сутність та види оптових закупівель
15. Форми і методи оптових закупівель товарів
16. Порядок укладання договорів.
17. Зміст договору поставки товарів.
18. Особливості закупівлі товарів у іноземних фірм.
19. Зміст організації торгово-технологічного процесу складу.
20. Технологія розвантажування і внутрішньоскладського переміщення товарів.
21. Організація і технологія приймання товарів на складі.
22. Організація розміщення та зберігання товарів на складі.
23. Організація відбору, відпуску товарів зі складу.
24. Облік і контроль за рухом товарів.
25. Управління торгово-технологічним процесом на складі.
26. Наукова організація праці.
27. Транспортне, тарне та технічне забезпечення торгово-технологічних процесів.
28. Форми оптового продажу і види оптового обороту.
29. Організація продажу товарів зі складу.
30. Організація товаропостачання.
31. Доставка товарів оптовим покупцям.
32. Активізація та стимулювання оптових покупців.
33. Види роздрібних підприємств.
34. Створення роздрібного торговельного підприємства.
35. Організаційна побудова роздрібної мережі.
36. Концентрація і спеціалізація роздрібної мережі.

37. Ефективність функціонування роздрібної мережі.
38. Зміст організації торгово-технологічного процесу в магазині.
39. Технологія приймання і зберігання товарів у магазинах.
40. Розміщування і викладання товарів.
41. Ефективність використання торгової площі магазину.
42. Технічне оснащення торгівельних підприємств.
43. Вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.
44. Спеціалізація підприємств.
45. Формування асортименту товарів у магазинах.
46. Форми і методи роздрібного продажу товарів, їх ефективність.
47. Дослідження поведінки покупців.
48. Методи активізації поведінки покупців у роздрібній торгівлі.
49. Особливі форми продажу товарів.
50. Електронна торгівля.
51. Торгівля на ринках як форма торговельного обслуговування.
52. Особливості організації ринкового господарства.
53. Організація системи послуг на ринках.
54. Специфіка організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків.
55. Ефективність організації роботи ринків.
56. Культура торгівлі і якість обслуговування (сутність, показники, відмінності).
57. Права споживачів, їх захист, відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.
58. Органи захисту прав споживачів.
59. Контроль перевірки дотримання прав торговельного обслуговування.
60. Контроль за дотриманням правил користування засобами вимірювальної техніки.
61. Опломбування приміщень і вимірювальних приладів.
62. Тимчасове припинення діяльності торгівельних підприємств.
63. Журнал реєстрації перевірок.
64. Завдання економічної діяльності підприємства в торгівлі.
65. Товарооборот як важливий показник економічної діяльності торговельного підприємства, його види і форми.
66. Уявлення про загальний обсяг, склад і структуру товарообороту.
67. Показники товарообороту.
68. Балансовий зв'язок показників товарообороту.
69. Економічні основи управління товарним забезпеченням торговельного підприємства.
70. Витрати торговельного підприємства та їх аналіз.
71. Доходи торговельного підприємства та їх аналіз.
72. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.
73. Оцінка фінансової стійкості торговельного підприємства.
74. Управління комерційними та фінансовими ризиками торговельного підприємства.

75. Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства.

11. Методичне забезпечення

1. Конспект опорних лекцій всіх тем курсу.
2. Варіанти завдань для самостійної та індивідуальної роботи студентів.
3. Варіанти рубіжних контрольних робіт.
4. Варіанти теоретичних питань для самостійного вивчення.
5. Теоретичні питання для заліку.

12. Рекомендована література

Основна

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М. та ін. Організація торгівлі: підручник / І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.; За ред. В. В. Апопія. - 2-ге вид. – Київ: ЦНЛ, 2005. - 615 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021 р. 344 с.
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
4. Економіка та організація торговельних підприємств : практикум. Навч. посіб. [М. В. Семикіна, Л. Д. Запірченко, С. С. Матієнко та ін] / за ред. д. е. н., проф. Семикіної М. В. – Вид. 2-ге, перероб. та доповн. – Кропивницький: ЦНТУ, 2024. – 240 с.
5. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: навч. посіб. / М. Я. Коробов. – 3-тє вид.. перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 294 с.
6. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник. – К.: Знання, 2008. – 603 с.
7. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Ільченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.
8. Мерчандайзинг : кредитно-модульний курс : навч. посіб. / Н. М. Тягунова. В. В. Лісіца, Ю. В. Іванов ; М-во освіти і науки України, ПУЕТ - Київ : ЦУЛ, 2021 - 336 с.
9. Семикіна М.В., Скібіцька О.В. Фінансовий менеджмент у торгово-посередницькій діяльності: практикум. – Навчальний посібник.- Кіровоград: «Поліум», 2001.– 200 с.
10. Семикіна М.В., Збаржевецька Л.Д., Матієнко С.С. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. – Навчальний посібник.- Кіровоград: КНТУ, 2013.– 219 с.
11. Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань : навч. посіб. / І.Г. Ганечко, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць та ін. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 244 с.

Додаткова

1. Про ціни і ціноутворення: Закон України від 3.12.1990 № 507-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. - № 17.
2. Господарський кодекс України. – К.: Атіка, 2003. – 208 с.

3. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18.09.1991 № 1560- XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992 - № 10.
4. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України 15.06.2006 р. - № 833.
5. Правила продажу продовольчих товарів (зі змінами та доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 р. - № 183.
6. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007р. № 104.
7. Правила торгівлі на ринках (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом Мінекономіки та з питань європейської інтеграції України від 26.02.2002 р. - № 57.
8. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі (зі змінами і доповненнями). Затверджено наказом МЗЕЗторгу України від 27.05.1996 р. - № 369 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – 96-102.
9. Правила продажу товарів на замовлення та на дому у покупців. Затверджено наказом МЗЕЗторгу України від 29.03.1999р. - № 199/ Правила торгівлі. - Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 189-193.
10. Правила продажу товарів поштою. Затверджено наказом МЗЕЗторгу та Держкомзв'язку України від 17.12.1999 р. - № 153/48 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 176-183.
11. Правила торгівлі в розстрочку (зі змінами та доповненнями). Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 1.07.1998 р. - № 997 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 159-167.
12. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами (зі змінами та доповненнями). Затверджено наказом МЗЕЗторгу від 13.03.1995 р. - № 37 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 148-155.
13. Рекомендації з організації продажу товарів методом самообслуговування. Затверджено наказом Міністерства економіки від 20.07.2000 р. - № 153 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. - с. 199-213.
14. Рекомендації з організації продажу товарів за зразками. Затверджено наказом Міністерства економіки України від 20.07.2000 р. - № 152 / Правила торгівлі. – Харків: ООО «Конус», 2001. – с. 194-198.
15. Балабанова Л. В. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій підприємства: авч. посіб./ Л. В. Балабанова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2001. – 180 с.
16. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: стан та перспективи. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
17. Діківська Л. І. Тенденції розвитку роздрібних торговельних мереж та їх вплив на конкурентне середовище / Л. І. Діківська // Актуальні проблеми економіки. – 2006. - № 8. – С.119-126.
18. Качмарик Я. Д., Васильців Т. Г. Функціонально-економічні особливості моделювання господарсько-фінансових показників бізнес-планування

- торговельного підприємства / Я. Д. Качмарик, Т. Г. Васильців // Вісник ЛКА. Серія економічна. – Вип. 19. - Львів. В-во ЛКА, – 2005. – С. 177 – 184.
19. Лігоненко Л. О. Проблеми та перспективи розвитку роздрібної торгівлі / Л. О. Лігоненко // Вісник Львівської комерційної академії. – Серія економічна, випуск 14. – Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – С. 90-97.
20. Мазаракі А. А., Бланк І. О., Лігоненко Л. О. Внутрішня торгівля в Україні: економічні умови ефективного розвитку: монографія / І. О. Бланк, Л. О. Лігоненко та ін.; За заг. наук. ред. А. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. Ун-т, 2006. – 195 с.
21. Міценко Н. Г. Діагностика функціонування економічного механізму торговельного підприємства / Н. Г. Міценко // Вісник ЛКА: Збірник наукових праць. - Серія економічна. - Вип. 19. - Львів: ЛКА, 2007. – С. 197 – 203.
22. Хопкінс Т. Искусство торговать / Т. Хопкінс. -М.: «Издательство ФАИР», 2006. – 461 с.
23. Хопкінс Т. Как стать мастером продаж. Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. – 384с.

13. Інформаційні ресурси

1. Бібліотечно-інформаційний ресурс (книжковий фонд, періодика, фонди на електронних носіях тощо) бібліотеки КНТУ, Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського (<http://www.nbuv.gov.ua/>, Київ, просп. 40-річчя Жовтня, 3 +380 (44) 525-81-04) та інших бібліотек.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. <http://polka-knig.com.ua/book.php?book=4> /Економічна енциклопедія/