

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
БУДІВНИЦТВА І АРХІТЕКТУРИ

Бакалавр

Кафедра товарознавства та комерційної діяльності в будівництві

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декан будівельно-технологічного факультету

Г. Г. Г. Г. /Володимир ГОЦ/

« » _____ 2022 року



РОБОЧА ПРОГРАМА ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ

" Організація торгівлі "

(назва освітньої компоненти)

шифр	назва спеціальності, освітньої програми
075	Маркетинг, ОП «Маркетинг»

Розробник(и):

Алавердян Л.М., к.екон.н., доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

Л.М. Алавердян
(підпис)

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

(підпис)

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

(підпис)

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, звання)

(підпис)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри товарознавства та комерційної діяльності в будівництві протокол № 20 від «29» червня 2022 року

Завідувач кафедри

Петро ЗАХАРЧЕНКО
(підпис)

/Петро ЗАХАРЧЕНКО/

(прізвище та ініціали)

Схвалено гарантом освітньої програми 075 «Маркетинг»

Голова ОП

Ольга ВОТЧЕНІКОВА
(підпис)

/Ольга ВОТЧЕНІКОВА/

Розглянуто на засіданні науково-методичної комісії спеціальності протокол №10 від «30» червня 2022 року

ВИТЯГ З РОБОЧОГО НАВЧАЛЬНОГО ПЛАНУ

шифр	Назва спеціальності, освітньої програми	Форма навчання: денна											Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету	
		Кредитів на сем.	Обсяг годин аудиторних						Сам. роб.	Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	Разом	у тому числі			КП		КР	РГР	Конт. роб				
					Л	Лр	Пз									
075	Маркетинг	4	120	60	30		30	60				1	Е	6		

шифр	Назва спеціальності, освітньої програми	Форма навчання: заочна											Форма контролю	Семестр	Відмітка про погодження заступником декана факультету	
		Кредитів на сем.	Обсяг годин аудиторних						Сам. роб.	Кількість індивідуальних робіт						
			Всього	Разом	у тому числі			КП		КР	РГР	Конт. роб				
					Л	Лр	Пз									
075	Маркетинг	4	120	42	12		30	66				1	Е	7		

Мета та завдання освітньої компоненти

Мета дисципліни:

формування у студентів системи знань з питань організації і технології торгівлі, продажу товарів та обслуговування покупців та набуття вмінь і навичок їх практичного вирішення на торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання.

Компетентності здобувачів освітньої програми, що формуються в результаті засвоєння освітньої компоненти

Код	Зміст компетентності
Інтегральна компетентність	
ІК	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері підприємництва та комерційної діяльності, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки, менеджменту, бізнес-підприємництва і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
Загальні компетентності	
ЗК 1	Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина України.
ЗК 2	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
ЗК 3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК 5	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.
ЗК 6	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ЗК 8	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
ЗК 9	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
ЗК 10	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК 11	Здатність працювати в команді.
ЗК 12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
ЗК 13	Здатність працювати в міжнародному контексті.
ЗК 14	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.
Фахові компетентності	
ФК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.
ФК2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.
ФК3	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.
ФК5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
ФК6	Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності
ФК11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків

**Програмні результати здобувачів освітньої програми, що формуються в
результаті засвоєння освітньої компоненти**

№	Програмний результат навчання	Метод перевірки навчального ефекту	Форма проведення занять	Посилання на програмні компетентності
1.	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР4</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
2.	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР6</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
3.	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР11</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
4.	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР12</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
5.	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР13</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
6.	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР14</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11
7.	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.	Обговорення під час занять, тематичне дослідження,	Лекції практичні заняття	<i>ПР17</i> ФК1, ФК2, ФК3, ФК5, ФК6, ФК11

**ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ І МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ
ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ.**

Лекція 1

ТЕМА 1. СУТНІСТЬ, ФУНКЦІЇ І ЗАВДАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ

Сутність поняття «торгівля», її виникнення та генезис. Функції торгівлі в економічному середовищі. Економічні та соціальні завдання торгівлі. Місце торгівлі в економічній системі.

Дисципліна «Організація торгівлі» як окрема галузь знань, її місце в економічних науках. Сутність і зміст поняття «організація торгівлі». Організація торгівлі як структура і як процес. Взаємозв'язок і нерозривність понять «організація і технологія торгівлі»,

«організація та управління торгово-технологічними процесами». Предмет дисципліни «Організація торгівлі».

Завдання дисципліни з формування цілісної системи знань, умінь та навиків у системі підготовки фахівців з напряму «Економіка і підприємництво» за спрямуванням «Товарознавство і торговельне підприємництво».

Методологія дисципліни, її основні методи. Зв'язок дисципліни із суміжними науками.

ЛЕКЦІЯ 2

ТЕМА 2. ОРГАНІЗАЦІЙНА ТА ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА ТОРГІВЛІ

Теоретичні основи організації внутрішньої торгівлі. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів. Типологія організацій торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Торговельні одиниці та підприємство як первинні елементи організаційної структури торгівлі. Організаційно-правові форми підприємств торгівлі в умовах ринкової економіки.

Функціональна структура торгівлі. Роздрібна та оптова торгівля як основні її складові. Соціальні форми торгівлі і перспективи їх розвитку в умовах ринкових відносин. Інноваційний розвиток торгівлі як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Основні сфери діяльності торговельного підприємства.
2. Поняття торговельного підприємства.
3. Індивідуальні, партнерські та корпоративні торговельні підприємства..
4. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 3

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.

ТЕМА 3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Сутність, зміст і особливості роздрібною торгівлі. Завдання і функції роздрібною торгівлі в умовах ринкових відносин. Необхідність створення конкурентного середовища в роздрібній торгівлі.

Схеми функціональної моделі торговельного обслуговування населення. Модель стандартного торговельного обслуговування населення. Модель індивідуального торговельного обслуговування населення.

Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види й функції. Юридичний статус підприємств роздрібною торгівлі. Роздрібні торговельні підприємства та торговельні одиниці. Організаційно-правові форми підприємств роздрібною торгівлі.

Умови і порядок створення роздрібною торговельного підприємства. Основи визначення економічної доцільності створення роздрібною торговельного підприємства. Визначення точки безбитковості та точки мінімальної рентабельності підприємства роздрібною торгівлі. Основи чинного порядку реєстрації та отримання дозвільних документів на право торговельної діяльності в роздрібній торгівлі.

Організаційна структура роздрібною торговельного підприємства. Функції основних підрозділів роздрібною торговельного підприємства.

Корпоративні, добровільні мережі магазинів, торгові конгломерати та інші види об'єднань в роздрібній торгівлі.

Програма розвитку внутрішньої торгівлі України.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців.
2. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібною торгівлі.
3. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібною торгівлі.
4. Типізація видів об'єднань роздрібною торгівлі...
5. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 4

ТЕМА 4. ОРГАНІЗАЦІЙНА ПОБУДОВА І РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Роздрібна торговельна мережа – важлива складова інфраструктури споживчого ринку та її соціально-економічне значення.

Завдання розвитку роздрібної торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення. Класифікація та види торговельних об'єктів, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі – магазини, павільйони, кіоски, торговельні намети (палатки), автомагазини – та їх характеристика.

Магазини – основний вид об'єктів роздрібної торговельної мережі. Класифікація магазинів. Торгові і технологічні функції магазинів. Функції управління та господарського обслуговування магазинів з правами юридичної особи.

Типізація магазинів, її сутність і значення. Спеціалізація магазинів: її сутність, значення та форми. Номенклатура типів магазинів. Типи міських і сільських магазинів. Перспективні типи магазинів. Сучасні проблеми типізації магазинів у роздрібній торгівлі.

Торговельні та торговельно-розважальні центри: їх особливості, види, стан та перспективи розвитку.

Особливості об'єктів дрібно-роздрібної торговельної мережі.

Ефективність функціонування роздрібної торговельної мережі. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торговельної мережі.

Визначальні фактори розвитку роздрібної торговельної мережі в умовах ринкової економіки. Механізм формування структури роздрібної торговельної мережі та її територіального розміщення в населених пунктах України та у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Планування розвитку торговельної мережі. Методичні підходи щодо визначення потреби в торговельних об'єктах, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту. Основні принципи територіального розміщення різних видів і типів торговельних об'єктів.

Стан розвитку роздрібної торговельної мережі в Україні. Основні напрями удосконалення структурно-територіальної організації роздрібної торговельної мережі. Тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація та спеціалізація магазинів.
2. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібної торгівлі, їх спеціалізації та місця розташування на території населеного пункту.
3. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 5

ТЕМА 5. БУДОВА, УЛАШТУВАННЯ І ПРОЕКТУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ

Класифікація будівель магазинів. Типи будівель, споруд, в яких розміщуються магазини. Вимоги до улаштування магазину. Архітектурно-будівельні, технологічні та економічні вимоги щодо торгових будівель і споруд. Конструктивні елементи торгових будівель і технологічні вимоги щодо них.

Вимоги щодо улаштування будівель магазинів. Характеристика загальнотехнічних улаштувань магазинів. Об'ємно-планувальні і конструктивні рішення будівель магазинів.

Склад і взаємозв'язок приміщень магазинів. Основні вимоги щодо складання схеми технологічного планування магазину. Склад (перелік), функції, технологічний взаємозв'язок приміщень магазинів, які торгують продовольчими товарами. Склад (перелік), функції, технологічний взаємозв'язок приміщень магазинів, які торгують непродовольчими товарами. Вимоги щодо будови і розташування адміністративно-побутових приміщень магазину, приміщень для приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу.

Улаштування і планування торговельної зали магазину. Технологічні планування приміщень магазину та визначальні фактори їх вибору. Основні види торгово-технологічного обладнання магазинів.

Будова, технологічне планування торговельної зали, вимоги щодо них. Основні варіанти технологічного планування торговельної зали. Особливості технологічного планування торговельних залів магазинів самообслуговування. Особливості улаштування і технологічного планування окремих груп неторгових приміщень магазину. Особливості об'ємно-планувальних та конструктивних рішень приміщень магазинів, які використовують тару-обладнання.

Основні види торгово-технологічного обладнання роздрібних торговельних об'єктів. Торгові меблі. Торговий інвентар. Торгове холодильне обладнання. Торгове вимірювальне обладнання. Реєстратори розрахункових операцій. Вибір торгового обладнання для оснащення магазинів.

Дизайн магазину та його атмосфера. Інтер'єр і рекламно-інформаційне оформлення магазину.

Оцінка і техніко-економічні показники ефективності використання будівлі, приміщень магазину. Техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі магазину.

Основи проектування будівель роздрібних торговельних об'єктів. Проектування ділянки забудови магазинів. Особливості проектування дрібнороздрібних торговельних об'єктів.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація і характеристика будівель, в яких розміщують магазини.
2. Технологічні, архітектурно-будівельні, економічні та санітарно-гігієнічні вимоги до обладнання магазину.
3. Склад і взаємозв'язок приміщень у магазині. Вимоги до планування торговельних приміщень для приймання, зберігання і підготовки товарів для продажу.
4. Обладнання і планування торговельного залу і приміщень для приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу.
5. Оцінка і техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі магазину.
6. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 6

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ В МАГАЗИНІ

Зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Торгові (комерційні) та технологічні операції в магазині. Основні та допоміжні операції торгово-технологічного процесу в магазині. Завдання раціональної організації торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.

Поняття, класифікація, роль вивчення попиту населення в роздрібній торгівлі. Вплив факторів на формування попиту населення. Методи вивчення попиту населення на підприємствах роздрібної торгівлі.

Поняття про торговий асортимент і завдання щодо його формування. Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання.

Складові частини технологічного процесу в різних видах роздрібних торговельних об'єктів. Структура технологічного процесу магазину, принципи його організації. Основні схеми організації технологічного процесу в магазинах. Схеми організації технологічного процесу магазину, який працює з використанням тари-обладнання.

Організація виконання основних і допоміжних операцій технологічного процесу в магазині. Організація і технологія розвантажування транспортних засобів і внутрішньо-магазинного транспортування товарів у магазинах.

Організація процесів приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу. Організація і технологія приймання за кількістю та якістю товарів у магазині. Особливості приймання у магазині товарів, що надійшли в тарі-обладнанні. Організаційно-технічні заходи щодо удосконалення процесу приймання товарів у магазинах.

Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Організація і технологія зберігання товарів у магазині. Вимоги щодо розміщування товарів на зберігання. Особливості зберігання окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів

у магазині. Особливості підготовки до продажу товарів різних груп. Загальні і спеціальні операції підготовки товарів до продажу в магазині:

Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину. Організація і технологія розміщування та викладання товарів у торговельній залі. Завдання, вимоги і принципи розміщування товарів у торговельній залі магазину. Особливості розміщування товарів у магазинах самообслуговування. Викладання товарів. Вимоги і принципи викладання товарів на торговому обладнанні і в тарі-обладнанні. Способи, прийоми, системи викладання товарів. Особливості розміщування та викладання окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів.

Механізація та автоматизація технологічних процесів у магазинах. Місце і роль механізації роздрібної торгівлі в транспортно-технологічній схемі руху товарів. Стан технічного оснащення і механізації в торгівлі.

Система показників оцінки рівня механізації та автоматизації в магазинах. Стадії механізації та автоматизації.

Структурні схеми торгово-технологічного процесу магазину - основа для розробки оптимальної схеми механізації різних видів робіт. Розробка проекту технічного оснащення магазину. Вибір типів обладнання, машин і механізмів на основі приблизних норм технічного оснащення магазинів. Система машин для роздрібних торговельних об'єктів.

Управління торгово-технологічними процесами і наукова організація праці у магазинах. Сутність управління торгово-технологічними процесами на підприємствах роздрібної торгівлі. Система і об'єкти оперативного управління. Типові функції управління торгово-технологічним процесом в масштабі роздрібного торговельного підприємства. Завдання управління торгово-технологічним процесом магазину. Основні риси торгово-технологічного процесу магазину як об'єкта управління.

Організація управління операціями технологічного процесу магазину. Техніка й технологія управління. Управління потоками покупців у магазині.

Організація праці в роздрібному торговельному підприємстві. Режим роботи і умови праці в магазині. Організація матеріальної відповідальності в магазині. Розподіл праці в магазині за технологічним принципом. Удосконалення організації і обслуговування робочих місць - важливий напрямок наукової організації праці.

Технологічне проектування і регламентація операцій торгово-технологічного процесу в магазині. Методи дослідження операцій торгово-технологічного процесу в магазині. Структурно-технологічні схеми підготовки товарів до продажу у магазині. Карти організації праці. Технічні засоби управління торгово-технологічним процесом. Роль комп'ютерної техніки в автоматизації управління підприємством роздрібної торгівлі. Системи штрихового кодування та автоматизованого збору даних і їх місце в системах управління магазинами. Засоби автоматизованої ідентифікації та обробки інформації штрихового кодування. Види скануючої апаратури. АСУ товаропросуванням із застосуванням технологій штрихового кодування.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Поняття торговельно-технологічних процесів у магазинах.
2. Організація і технологія операцій приймання товарів у магазинах. Організація та технологія зберігання і підготовки товарів до продажу.
3. Технологія розміщення і викладання товарів у торговому залі магазину.
4. Технологія продажу товарів, розрахункові операції та відпускання товарів покупцям.
5. Схеми технологічного процесу.
6. Методи визначення раціональних варіантів торговельно-технологічних процесів.
7. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 7

ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОДАЖУ ТОВАРІВ І ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ У МАГАЗИНАХ

Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів. Форми і методи роздрібного продажу товарів. Методи роздрібного продажу

товарів у магазинах та перспективи їх розвитку. Фактори, які впливають на вибір методу роздрібного продажу товарів.

Організація продажу товарів і обслуговування покупців. Організація і технологія продажу товарів з індивідуальним обслуговуванням покупців та умови його ефективного застосування.

Прогресивні методи продажу товарів. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців.

Організація і технологія продажу товарів за методом самообслуговування та умови його ефективного застосування. Принципи організації продажу товарів за методом самообслуговування. Повне і часткове самообслуговування. Технологічна схема процесу продажу товарів за методом самообслуговування. Організаційно-технологічні заходи з впровадження самообслуговування і його ефективного застосування. Особливості організації процесу продажу товарів і праці робітників торговельної зали магазинів самообслуговування. Організація матеріальної відповідальності і забезпечення збереження товарів у торговельній залі магазину самообслуговування.

Організація відпуску та розрахунків за товари. Організація роботи розрахункових вузлів. Технічні операції, пов'язані з відпуском товарів покупцям. Упакування товарів і вручення покупки покупцям. Розрахунок за товари. Схема планування робочого місця контролера-касира в магазині самообслуговування. Раціональні прийоми роботи контролера-касира. Суть, техніка виконання операцій за тандемним методом, триплекс-методом. Правила і техніка продажу окремих продовольчих і непродовольчих товарів. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування та його використання у практиці торгівлі України.

Організація продажу товарів у магазинах за зразками. Організація продажу товарів за замовленням покупців як додатковий канал продажу товарів магазином.

Методи стимулювання збуту товарів і послуг. Методи активізації продажу товарів у магазинах. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного попиту. Рекламна та інформаційна робота підприємств роздрібно торгівлі. Екстер'єр та інтер'єр магазину. Основні рекламні засоби. Засоби внутрішньомагазинної інформації.

Додаткові послуги магазинів у процесі торговельного обслуговування. Роль послуг, які надаються покупцям у магазинах, у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Класифікація торговельних послуг та їх характеристика. Організація надання окремих видів торговельних послуг. Зарубіжний досвід щодо надання послуг покупцям.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація методів роздрібного продажу товарів.
2. Самообслуговування як одна з найефективніших форм роздрібного продажу товарів.
3. Система основних елементів, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині, основні показники, які характеризують ці елементи.
4. Система показників і методика оцінки рівня культури обслуговування покупців у магазині.
5. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 8

ТЕМА 8. ПОЗАМАГАЗИННІ ФОРМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.

Продаж товарів через мережу дрібнороздрібних торговельних об'єктів. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній торговельній мережі. Місце дрібнороздрібно торговельної мережі у загальній системі торговельного обслуговування населення. Характеристика торговельних об'єктів дрібнороздрібно торговельної мережі: пункти некапітальної забудови, засоби пересувної мережі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в об'єктах дрібнороздрібно торговельної мережі.

Роздрібний продаж товарів через торгові автомати. Особливості продажу товарів через торговельні автомати.

Організація пересувної торгівлі. Поняття пересувної торгівлі, її види. Сутність і технічні засоби для організації пересувної (розвізної і розносної) пересувної торгівлі. Особливості формування асортименту товарів в автомагазинах. Організація роботи автомагазинів. Організація і технологія продажу товарів та обслуговування покупців у автомагазинах.

Продаж товарів за замовленнями. Організація продажу товарів за замовленнями покупців в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою. Продаж товарів вдома у покупців.

Поняття та види ярмарків з роздрібного продажу товарів, порядок їх проведення. Поняття та види базарів, основи їх організації.

Нові форми позамагазинного продажу товарів. Продаж товарів у системах мережевого маркетингу. Типи прямого роздрібного продажу товарів: за каталогами, за допомогою телебачення, комп'ютера. Особистий продаж товарів через торгових агентів вдома у покупців, на робочому місці та ін.

Особливі форми роздрібного продажу товарів. Комісійна торгівля непродовольчими товарами. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Продаж товарів у кредит і в розстрочку (на виплату). Роздрібні аукціони.

Посилкова торгівля. Загальні засади організації посилкової торгівлі. Основні торговельні системи в посилковій торгівлі. Системи «Товари - поштою», «Книги - поштою», «Скрина» та ін. Особливості продажу і розрахунків за товари в системах посилкової торгівлі.

Електронна торгівля. Мережа Інтернет як основа електронної торгівлі. Інтерактивна електронна торгівля: зарубіжний досвід. Зарубіжний досвід розвитку глобальної роздрібної торгівлі через мережу Інтернет та стан її розвитку в Україні. Особливості формування асортименту товарів у системах електронної торгівлі. Організація показу товарів у електронному магазині. Організація замовлення товарів, доставка і розрахунки за товари у системах електронної торгівлі.

Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль та соціально-економічне значення. Класифікація підприємств ринків: види, матеріально-технічна база, організація роботи і обслуговування покупців. Загальні вимоги до організації роботи ринків в Україні. Правила торгівлі на ринках. Особливості організації роботи продовольчих і непродовольчих ринків. Концепція вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація, види та характеристика позамагазинних форм роздрібного продажу товарів.
2. Вітчизняний і зарубіжний досвід позамагазинних форм роздрібного продажу товарів.
3. Організація продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу.
4. Торгівля на ринках.
5. Класифікація та характеристика послуг, які надаються на підприємствах роздрібної торгівлі.
6. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 9

ТЕМА 9. НОРМИ І ПРАВИЛА ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Порядок здійснення торговельної діяльності. Основний зміст нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність.

Основні правила роботи магазинів, дрібнороздрібної торговельної мережі, фірмових магазинів, магазинів-салонів. Основні правила роздрібної торгівлі окремими видами товарів. Правила продажу основних груп продовольчих і непродовольчих товарів. Правила обміну товарів у непродовольчих магазинах. Правила продажу непродовольчих товарів у розстрочку. Правила торговельного обслуговування населення.

Правила застосування реєстраторів розрахункових операцій. Порядок застосування реєстраторів і проведення розрахункових операцій в роздрібних торговельних об'єктах. Правила використання засобів вимірювання у торговельних об'єктах.

Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів. Захист прав споживачів у торгівлі. Гарантії прав споживачів щодо якості товарів, послуг в торгівлі. Правила і порядок повернення та (або) обміну товарів. Положення про книгу відгуків і пропозицій.

Культура торгівлі та показники її рівня. Поняття культури торгівлі та її складові. Складові елементи культури торгівлі. Культура торгівлі і фактори, що її обумовлюють. Культура обслуговування покупців. Якість торговельного обслуговування покупців. Основні показники якості торговельного обслуговування. Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібною торгівлі. Основні елементи, що формують «рівень обслуговування покупців». Система показників та методика оцінки рівня торговельного обслуговування покупців у магазині.

Державний та громадський контроль за виконанням нормативних актів щодо забезпечення належного торговельного обслуговування населення. Контроль діяльності підприємств торгівлі. Органи державного контролю діяльності підприємств торгівлі. Органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі. Організація перевірок та інспектування діяльності роздрібних торговельних об'єктів в Україні.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Законодавча та нормативно-правова база щодо регулювання торговельної діяльності й забезпечення високоякісного обслуговування населення: порядок здійснення торговельної діяльності.
2. Правила торговельного обслуговування населення.
3. Правила обміну товарів у непродовольчих магазинах.
4. Правила продажу непродовольчих товарів у розстрочку.
5. Основні правила роздрібною торгівлі окремими видами товарів.
6. Порядок застосування реєстрів і виконання розрахункових операцій.
7. Розв'язання задач.

Лекція 10

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

ТЕМА 10. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Сутність понять «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий посередник», «оптовий торговий посередник». Визначальні фактори необхідності і подальшого розвитку оптових торгових та інших посередників, їхні функції.

Сутність і завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Об'єктивні основи, характерні особливості, закономірності, тенденції і принципи розвитку оптової торгівлі. Стан розвитку оптової торгівлі споживчими товарами в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів на внутрішньому і зовнішніх ринках. Особливості оптових торгових посередників із повним і обмеженим циклом обслуговування. Послуги, які надають оптові торговельні посередники роздрібним торговцям та іншим партнерам.

Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування.

Перспективні типи підприємств оптової торгівлі.

Торгові та технологічні функції оптових підприємств. Організаційна структура і роль організаційних підрозділів оптових підприємств у забезпеченні їх торгово-технологічного процесу. Зміст основних, допоміжних, обслуговуючих операцій оптових підприємств.

Оптові організації, їх види та функції. Особливості формування та діяльності оптових організацій в умовах ринкових відносин.

Напрями перспективного розвитку підприємств оптової торгівлі. Глобалізація оптової торгівлі: зарубіжний досвід. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових торгових посередників, розширення кола їх функцій та послуг товаровиробникам і оптовим покупцям.

Державне регулювання розвитку оптової торгівлі в Україні та шляхи його удосконалення.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Суть і завдання оптової торгівлі – основного складового елементу оптового ринку.
2. Види оптових підприємств та їх класифікація.
3. Структура і побудова апарату оптового підприємства.
4. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 11

ТЕМА 11. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ І ПРОДАЖУ ТОВАРІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ

Сутність, мета і принципи організації закупівельної роботи. Підготовка до оптових закупівель товарів.

Організація закупівлі товарів. Джерела оптових закупівель і постачальники товарів, їх вивчення і обґрунтування вибору. Методика вибору постачальників на основі експертної оцінки. Досвід зарубіжних фірм щодо пошуку постачальників товарів і методики їх вибору, організації закупівлі товарів і роботи з їх постачальниками.

Форми оптових закупівель товарів. Прямі та опосередковані господарські зв'язки в системі закупівель товарів: особливості та визначальні фактори їх вибору. Оптові закупівлі товарів на ярмарках. Види оптових ярмарків та порядок їх проведення. Оптові закупівлі товарів за прямими зв'язками.

Виставки контрактного характеру та порядок закупівлі товарів на них. Місце товарних бірж і аукціонів в оптовій закупівлі споживчих товарів. Аукціонна торгівля на оптових ринках сільськогосподарської продукції.

Договірні відносини при оптових закупівлях товарів. Законодавчо-нормативна база, що регулює взаємовідносини постачальників товарів та оптових покупців: Господарський кодекс України, Міжнародні правила «Інкотермс» та ін.

Зміст договорів купівлі-продажу та поставки товарів. Договір поставки товарів та порядок його укладення.

Форми оптового продажу товарів та фактори, що впливають на їх вибір. Організація оптового продажу товарів на оптових торговельних підприємствах. Методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі.

Особливості продажу товарів у дрібно-оптових складах-магазинах традиційного типу і складах-магазинах самообслуговування (типу «cash and carry»).

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Суть оптових закупівель, їх види.
2. Планування закупівельної роботи.
3. Форми і методи оптових закупівель товарів у вітчизняного виробництва.
4. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 12

ТЕМА 12. СКЛАДСЬКА МЕРЕЖА

Поняття складу. Елементи складського господарства. Роль складів у процесі товаропросування, їх класифікація і види.

Основні види складських-будівель і технологічні вимоги до їх улаштування. Номенклатура типів складів. Відкриті, напіввідкриті і закриті склади. Закриті склади як основний вид складських будівель.

Види складських приміщень (зон), їх взаємозв'язок і технологічні планування. Структура і призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів. Улаштування й планування загальнотоварних складів. Улаштування й планування спеціальних складів.

Обладнання складів як елемент складського господарства. Основні види обладнання складів підприємств оптової торгівлі. Роль, вимоги, основи класифікації, характеристика найбільш розповсюджених видів технологічного обладнання для зберігання і пакетування товарів на складах, підйомно-транспортного обладнання, ваговимірювального і фасувального обладнання.

Основи проектування загальнотоварних і спеціальних складів. Методичні підходи щодо визначення потреби у складах та їх розміщення. Методики розрахунку потреби в складській площі і місткості складів. Методика розрахунку площі приміщень загальнотоварного складу. Основні положення проектування генерального плану розвитку складського комплексу оптового торговельного підприємства.

Особливості роботи нових видів складів: консигнаційних, складів-магазинів самообслуговування, митних, загального користування, складів готельного типу, гарантійного зберігання та інших.

Показники ефективності використання складів. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства. Стан розвитку складської мережі в торгівлі України. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі. Основні напрями розвитку та підвищення ефективності використання складської мережі в торгівлі України.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Складське господарство оптового підприємства. Суть, роль, завдання організації складського господарства .
2. Класифікація товарних складів. Вимоги до будови та влаштування складів. Будова і технологічне планування загально товарних складів. Будова і технологічне планування спеціальних складів.
3. Розрахунок потреби в складській площі і місткості.
4. Техніко-економічні показники використання складів
5. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 13

ТЕМА 13. ОРГАНІЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ І ПРАЦІ НА СКЛАДАХ

Сутність складського технологічного процесу, його завдання і складові частини. Принципова схема руху товарного потоку на складі, схема організації технологічного процесу на загальнотоварному складі. Фактори, які впливають на організацію складського технологічного процесу, принципи його раціональної організації. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.

Організація виконання операцій технологічного процесу загальнотоварних і спеціальних складів. Надходження товарів на склади оптових підприємств. Способи доставки товарів на склад. Організація і технологія розвантажування транспортних засобів на складі. Способи розвантажування транспорту. Технологія переміщення товарів у експедицію або до місця приймання. Управління вантажно-розвантажувальними і транспортними операціями на складах.

Завдання раціональної організації приймання товарів за кількістю та якістю. Основні елементи процесу приймання товарів. Особливості організацій приймання вітчизняних та імпортованих товарів.

Організація і технологія приймання товарів на складах за кількістю: підготовча робота, порядок приймання товарів. Документальне оформлення приймання товарів за кількістю. Організація і технологія приймання товарів на складах за якістю та його документальне оформлення.

Організація зберігання товарів на складі. Завдання організації раціональної технології розміщування і укладання товарів у зонах зберігання. Принципи та схеми розміщування товарів на складі. Індексація місць зберігання. Технологія переміщення і укладання товарів на місця зберігання. Техніка зберігання. Способи та умови зберігання окремих товарів на складах. Пакетний спосіб зберігання - умова індустріалізації складського технологічного процесу. Переваги і недоліки застосування стелажного, штабельного способів укладання товарів на зберігання.

Заходи щодо збереження товарів на складі. Управління рухом і зберіганням товарів на складі.

Порядок комплектування партій товарів і їх відпуск зі складу. Суть і завдання раціональної організації і технології відбору товарів на складі і підготовки їх до відпускання. Схема організації документально-інформаційного потоку з відпускання товарів зі складу.

Організація і технологія відбору, підсортування, комплектування, упакування та відпускання товарів зі складу. Способи і методи відбору товарів з місць зберігання, особливості їх застосування на окремих складах. Підготовка товарів до відпускання. Роль тари-обладнання та сучасних підйомно-транспортних механізмів у складській технології, умови їх ефективного використання. Схеми укладання товарів у тару-обладнання.

Організація і технологія відпускання товарів безпосередньо зі складу. Документальне оформлення відпускання товарів зі складу. Організація і технологія роботи експедиції з відпускання товарів з оптового підприємства.

Механізація та автоматизація технологічних процесів на складах оптових підприємств. Управління торгово-технологічними процесами і організація праці на складах. Суть управління торгово-технологічними процесами на складах. Прийоми, методи, технічні засоби управління. Системи оперативного управління. Завдання управління торгово-технологічними процесами складу. Організація управління операціями технологічного процесу на складі. Технологічні карти організації складських процесів. Зарубіжний досвід організації технологічного процесу на складах і його використання у практиці торгівлі України.

Організація праці на складах підприємств оптової торгівлі і шляхи підвищення її ефективності. Розподіл і кооперація праці. Форми організації праці та форми матеріальної відповідальності на складах. Суть і основні напрямки наукової організації праці на складах оптових підприємств.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Принципи раціональної організації складського технологічного процесу. Технологічні карти.
2. Організація і технологія операцій з надходження та приймання товарів на складах.
3. Організація і технологія розміщення, укладання і зберігання товарів на складах.
4. Організація відпуску товарів зі складу.
5. Види робочих місць на складах. Поняття раціональної організації праці складських працівників.
6. Розв'язання задач.

Лекція 14

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

ТЕМА 14. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ

Сутність поняття «товаропостачання роздрібною торговельною мережею». Основні вимоги і завдання раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею в умовах ринкових відносин.

Визначальні фактори організації системи товаропостачання роздрібною торговельною мережею та її ефективності.

Форми і методи товаропостачання. Транзитна і складська форми товароруку. Ланковість товароруку та шляхи її скорочення. Вибір джерел і форм товаропостачання роздрібною торговельною мережею. Організація товаропостачання роздрібних торговельних об'єктів, що входять до складу корпоративної торговельної мережі та інших видів об'єднань. Організація товаропостачання торговельних об'єктів, що належать фізичним особам-підприємцям.

Використання матеріалів вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів. Організація подання замовлень на завезення товарів у магазини.

Організація завезення товарів у роздрібні торговельні підприємства. Способи (методи) доставки товарів. Організація і технологія централізованої доставки товарів (ЦДТ). Переваги централізованого доставляння товарів. Організаційно-технічне забезпечення впровадження ЦДТ. Маршрути і графіки завезення товарів: види, технологія проектування. Методика розрахунку інтервалу, частоти та розміру партій завезення товарів, обсягу вантажообороту і потреб у автомобілях при маятниковому і кільцевому маршрутах.

Організація і технологія децентралізованого завезення товарів зі складів оптових підприємств.

Технологія товаропостачання. Проектування транспортно-технологічних схем товаропостачання, їх технічне забезпечення. Прогресивні технологічні схеми товаропостачання. Індустріальна схема товаропостачання на базі використання тари-обладнання. Технологія завантажування товарів на транспортні засоби.

Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі. Удосконалення управління транспортно-технологічним процесом товаропостачання роздрібною торговельною мережі.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів.
2. Методика розрахунку інтервалу, частоти та розміру партій завезення товарів, обсягу вантажообороту і потреб у автомобілях при маятниковому і кільцевому маршрутах.
3. Розв'язання задач.

ЛЕКЦІЯ 15

ТЕМА 15. ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВАНТАЖІВ І ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Місце транспорту в системі суспільного виробництва. Транспорт загального і незагального користування. Роль транспорту в торгівлі. Основні види транспортних засобів та умови їх ефективного застосування в ринковій економіці. Роль транспорту у перевезенні товарів, його види та особливості. Стан розвитку транспорту і вантажообороту в Україні та у розвинутих країнах світу.

Управління транспортом. Роль Міністерства транспорту та зв'язку України в розвитку транспортного комплексу та у координації перевезення товарів різними видами транспорту. Загальні основи планування перевезення товарів.

Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Роль і завдання оптимізації транспортно-експедиційного обслуговування (ТЕО) торгівлі. Складові елементи ТЕО торгівлі. Логістичні центри та їх роль в організації перевезення товарів.

Сутність, принципова схема технологічного процесу транспортно-експедиційного обслуговування торгівлі автомобільним транспортом. Класифікація автомобільних перевезень.

Вимоги щодо автомобільного транспорту з позицій торгівлі. Сучасний стан, структура парку автомобільного транспорту в Україні. Класифікація автотранспортних засобів, які використовуються для перевезень торговельних вантажів.

Організація перевезень товарів автомобільним транспортом в сучасних умовах. Організація перевезень товарів власним транспортом торговельних підприємств. Організація перевезень торговельних вантажів транспортом загального користування.

Порядок укладання договорів на перевезення товарів автомобільним транспортом. Порядок організації замовлення транспорту. Організація і технологія навантажувально-розвантажувальних робіт під час автомобільних перевезень. Документальне оформлення перевезення торговельних вантажів автомобільним транспортом. Оплата автомобільних перевезень. Показники ефективності роботи автотранспорту.

Організація і технологія перевезень товарів залізничним транспортом. Класифікація залізничних перевезень. Організація залізничних перевезень торговельних вантажів в Україні в сучасних умовах. Технологія виконання транспортно-експедиторських операцій на залізничному транспорті. Документальне оформлення перевезення торговельних вантажів залізничним транспортом. Оплата залізничних перевезень торговельних вантажів.

Особливості організації і технології перевезень товарів водним транспортом, їх документальне оформлення та оплата. Особливості організації перевезення товарів авіаційним транспортом.

Контейнерні і пакетні перевезення торговельних вантажів, їх переваги, недоліки, проблеми впровадження.

Перевезення торговельних вантажів і завдання їх оптимізації. Транспортна логістика, її предмет і завдання.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Планування перевезення товарів.
2. Види перевезень вантажів залізничним транспортом, їх характеристика.
3. Перевезення товарів автомобільними транспортом загального користування і транспортом торговельних підприємств.
4. Ефективність використання автомобільного транспорту.
5. Розв'язання задач.

ТЕМА 16. ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ ТАРНИХ ОПЕРАЦІЙ В ТОРГІВЛІ

Роль і функції тари й упаковки в організації торгово-технологічних процесів і товаропросування. Основні вимоги до тари.

Класифікація тари. Основні види тари, перспективи їх використання в Україні. Вимоги щодо тари для різних продовольчих і непродовольчих товарів. Функції споживчої, транспортної тари, тари-обладнання. Перспективні види тари.

Уніфікація й стандартизація тари, її маркування. Якість тари та критерії її визначення. Категорії якості основних найбільш розповсюджених видів тари.

Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації. Організація тарних операцій у торгівлі. Нормативно-правова база організації тарних операцій в торгівлі.

Основні нормативні документи, що регламентують порядок організації тарообороту. Правила застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання в Україні. Правила повторного використання дерев'яної, картонної тари і паперових мішків в Україні. Документальне оформлення обороту тари.

Зміст, особливості здійснення тарних операцій в торгівлі. Технологія виконання операцій з тарою у підприємствах торгівлі. Техніка розкриття окремих видів тари. Приймання, зберігання і повернення тари. Розрахунки і матеріальна відповідальність при операціях з тарою.

Зарубіжний досвід розвитку виробництва тари і пакувальних матеріалів, їх повторного використання, переробки та утилізації. Шляхи розвитку виробництва тари в Україні та скорочення витрат і втрат по тарі.

Практичне заняття.

Зміст заняття

1. Класифікація та характеристика основних видів тари.
2. Прийняття тари. Розкривання і зберігання тари. Повернення багатооборотної тари.
3. Уніфікація та стандартизація тари. Показники якості тари. Маркування тари.
4. Розв'язання задач.

Індивідуальні завдання

Індивідуальне завдання студентів виконується у формі реферату на одну з нижче перелічених тем. Він має бути написаний у науковому стилі з логічною послідовністю з урахуванням традиційних правил оформлення:

- Формат сторінок – А4.
- Шрифт та розмір – Times New Roman, 14.
- Міжрядковий інтервал – полуторний.
- Обсяг реферату: 10-20 стор.
- Поля: ліве поле – 30 мм, праве – 15 мм, верхнє і нижнє – 20 мм (або 25 мм і 20 мм відповідно, в залежності від умов навчального закладу).
- Простий план – 3-4 розділи.
- Список джерел – 10-15 найменувань.
- Заголовки розділів пишуться – великими літерами.
- Заголовки підрозділів пишуться – Маленькими літерами (крім першої).

Перелік тем рефератів

1. Суть і роль торгівлі в народному господарстві України.
2. Торгівля й народне споживання: сучасні проблеми й шляхи їх вирішення в Україні.
3. Організаційна побудова вітчизняної галузі торгівлі на сучасному етапі.
4. Організаційні форми торгівлі в Україні й перспективи їх розвитку.
5. Соціальні форми торгівлі й перспективи їх розвитку (за матеріалами України, області).
6. Розвиток приватного сектора торгівлі в економіці України.
7. Науково-технічний прогрес в торгівлі і шляхи його прискорення в умовах переходу до ринкової економіки (на матеріалах окремих торговельних систем).
8. Розвиток прогресивних технологій в торгівлі в умовах перехідної економіки.
9. Організація торгівлі в розвинених країнах.
10. Організація оптової торгівлі друкованою продукцією в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами України).
11. Організація оптової торгівлі в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами України).
12. Організація оптової торгівлі за кордоном (за матеріалами окремих розвинених країн).
13. Оптова торгова база і її торгово-технологічні функції в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами бази).
14. Торгове немеханічне обладнання (торгові меблі) магазинів та ефективність його експлуатації.
15. Контрольно-касове обладнання підприємств торгівлі та ефективність його експлуатації.
16. Торгово-технологічні функції підприємства дрібнооптової торгівлі в умовах переходу до ринкової економіки (на матеріалах гуртівні, магазину-складу).
17. Матеріально-технічна база підприємств оптової торгівлі.
18. Улаштування й планування складу (за матеріалами загальнотоварного чи спеціалізованого складу оптової бази).
19. Складське господарство торговельних систем і основні напрями його розвитку в умовах ринкових відносин.
20. Торгово-технологічні функції підприємства оптової торгівлі в умовах переходу до ринкової економіки (за матеріалами оптової бази).
21. Приймання товарів за кількістю на складі (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами оптової бази).
22. Приймання товарів за якістю на складі (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами оптової бази).
23. Організація і технологія зберігання товарів на складі (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами оптової бази).
24. Організація і технологія відбору і відпускання товарів зі складу (за матеріалами оптової бази, виробничого підприємства).
25. Організація роботи експедиції оптової бази (за матеріалами оптової бази).

26. Організація торгово-технологічного процесу на загальнотоварному складі.
27. Організація торгово-технологічного процесу на спеціальному складі.
28. Основні напрями удосконалення торгово-технологічного процесу на складі (на прикладі одного-двох складів за матеріалами оптової бази).
29. Сучасний стан механізації та автоматизації технологічних процесів в оптовій торгівлі (за матеріалами торговельних систем).
30. Напрями розвитку складського господарства у зарубіжній торгівлі.
31. Організація роботи дрібнооптового магазину-складу та особливості його улаштування й технологічного планування (на матеріалах гуртівні, магазину-складу самообслуговування типу "кеш-енд-кері").
32. Організація роботи автоматизованого складу (за матеріалами зарубіжної торгівлі).
33. Автоматизовані складські комплекси в зарубіжній торгівлі.
34. Загально-технічне обладнання складу і шляхи його удосконалення
35. Підйомно-транспортне обладнання і механізація складських операцій
36. Технологічне обладнання складу для пакетування і зберігання товарів на складах та ефективність його використання
37. Організація й технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережі в умовах ринкових відносин (на прикладі однієї товарної групи на матеріалах оптової бази).
38. Шляхи удосконалення постачання роздрібною торговельною мережі товарами в умовах переходу до ринкових відносин (на матеріалах торговельної організації).
39. Організація роботи інформаційно-диспетчерської служби в системі товаропостачання роздрібною торговельною мережі і її ефективність.
40. Організація і технологія централізованої доставки товарів у магазини (за матеріалами оптової торгової бази, виробничого підприємства).
41. Організація товаропросування в книжковій торгівлі на сучасному етапі.
42. Системи товаропросування в торгівлі непродовольчими товарами (за матеріалами зарубіжної торгівлі).
43. Транспортно-експедиційне забезпечення системи товаропросування (на матеріалах оптової бази, роздрібною торговельною організацією).
44. Організація й технологія контейнерних і пакетних перевезень товарів народного споживання.
45. Організація перевезення торговельних вантажів автомобільним транспортом (за матеріалами транспортного підприємства, бази, магазину).
46. Організація перевезення торговельних вантажів залізничним транспортом (за матеріалами бази).
47. Організація тарного господарства (за матеріалами магазину, оптового підприємства).
48. Стан і перспективи розвитку роздрібною торговельною мережі в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами України, області).
49. Стан та шляхи вдосконалення роздрібною торгівлі в місті (обласному, районному, рекреаційному центрі).
50. Матеріально-технічна база роздрібних торговельних підприємств в умовах ринкових відносин.
51. Шляхи удосконалення планування й розміщування роздрібною торговельною мережі торговельних систем у період переходу до ринкових відносин (на прикладі району, області).
52. Принципи і практика розміщування роздрібною торговельною мережі в розвинених країнах.
53. Типізація роздрібною торговельною мережі торговельних систем в умовах переходу до ринкових відносин.
54. Магазин як основна ланка роздрібною торговельною мережі.
55. Торгово-технологічне обладнання підприємств роздрібною торгівлі та шляхи підвищення ефективності його експлуатації.
56. Організація діяльності роздрібною торговельного підприємства в умовах конкуренції.

57. Зміст та особливості організації діяльності роздрібного торговельного підприємства з торгівлі друкованою продукцією в умовах ринкової економіки.
58. Прогресивні типи підприємств роздрібно торгівлі у вітчизняній торгівлі (на матеріалах торговельної організації).
59. Прогресивні типи підприємств роздрібно торгівлі у зарубіжній торгівлі (за матеріалами зарубіжної торгівлі).
60. Спеціалізація роздрібно торговельної мережі в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами торговельних організацій).
61. Улаштування й планування сучасних магазинів (на прикладі магазину).
62. Торгово-технологічні процеси в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами (на прикладі магазину).
63. Технологічні процеси в роздрібній торгівлі друкованою продукцією (на прикладі магазину).
64. Технологічні процеси в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами (на прикладі магазину).
65. Приймання товарів за кількістю в магазині (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами магазину).
66. Приймання товарів за якістю в магазині (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами магазину).
67. Організація зберігання й підготовки товарів до продажу в магазині (на прикладі однієї товарної групи за матеріалами магазину).
68. Розміщування й викладання непродовольчих товарів у торговому залі магазинів (на прикладі окремих типів магазинів).
69. Принципи і практика розміщування й викладання непродовольчих товарів у магазинах (за матеріалами зарубіжної торгівлі).
70. Організація контрольно-касових операцій у магазині (за матеріалами магазину).
71. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах (за матеріалами магазинів).
72. Організація продажу товарів за зразками (за матеріалами магазину).
73. Організація продажу товарів за попередніми замовленнями (за матеріалами магазину).
74. Прогресивні методи продажу товарів (за матеріалами зарубіжної торгівлі).
75. Організація роботи непродовольчого магазину в умовах ринкових відносин.
76. Прогресивні методи продажу непродовольчих товарів та їх соціально-економічне значення в умовах переходу до ринкових відносин.
77. Організація роботи непродовольчого магазину самообслуговування в умовах ринкових відносин.
78. Організація роботи спеціалізованого магазину.
79. Організація роботи супермаркету.
80. Основні напрями удосконалення торгово-технологічних процесів у роздрібній торгівлі (за матеріалами торговельного підприємства чи організації).
81. Сучасний стан механізації та автоматизації технологічних процесів у роздрібній торгівлі (за матеріалами торговельних систем).
82. Організація й технологія торговельного обслуговування населення через дрібнороздрібну торговельну мережу в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами торговельних підприємств).
83. Технології штрихового кодування товарів, тари та упаковки як основа для нових технологій торгівлі
84. Організація й технологія пересувної торгівлі в умовах переходу до ринкових відносин (за матеріалами споживчої кооперації, інших торговельних або виробничих систем).
85. Оптові ярмарки як джерело оптових закупівель товарів підприємств роздрібно торгівлі.
86. Регламентация та документальне оформлення оптових закупівель товарів в умовах ринкових відносин.
87. Форми і методи оптового продажу товарів на с підприємствах.

88. Регламентация та документальне оформлення оптового продажу товарів в умовах ринкових відносин
89. Формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі (за матеріалами окремих магазинів).
90. Організація вивчення попиту на товари у магазинах в умовах ринкової економіки.
91. Культура торгівлі: сучасний стан та шляхи підвищення.
92. Організація трудового процесу на торговельних підприємствах.
93. Організація праці у торговельних підприємствах.
94. Організація праці в магазині і шляхи підвищення її ефективності (за матеріалами торговельного підприємства)
95. Організація праці на складах і шляхи підвищення її ефективності (за матеріалами оптового торговельного підприємства).
96. Організація посилкової торгівлі в Україні в умовах ринкової економіки.
97. Організація реклами в роздрібній торгівлі та її ефективність (за матеріалами торговельного підприємства)
98. Додаткові послуги покупцям у роздрібних торговельних підприємствах (за матеріалами торговельного підприємства)
99. Управління торгово-технологічними процесами в магазинах
100. Управління торгово-технологічними процесами на підприємствах оптової торгівлі

Методи контролю та оцінювання знань

Під час вивчення дисципліни передбачено проведення вхідного, поточного та вихідного контролю знань, умінь і навичок студентів.

Вхідний контроль проводиться у вигляді усного опитування або письмової контрольної роботи з дисциплін, що передують вивченню даного курсу («Основи економіки», «Економіка торгівлі»). Поточний контроль передбачає усне опитування, письмові контрольні роботи; тематичне тестування; вирішення розрахункових задач та виконання індивідуальних завдань із їх усним захистом.

Вихідний контроль здійснюється у формі іспиту.

Політика щодо академічної доброчесності

Тексти індивідуальних завдань (в т.ч. у разі, коли вони виконуються у формі презентацій або в інших формах) можуть перевірятись на плагіат. Для цілей захисту індивідуального завдання оригінальність тексту має складати не менше 70%. Виключення становлять випадки зарахування публікацій Здобувачів у матеріалах наукових конференціях та інших наукових збірниках, які вже пройшли перевірку на плагіат.

Списування під час тестування та інших опитувань, які проводяться у письмовій формі, заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). У разі виявлення фактів списування з боку здобувача він отримує інше завдання. У разі повторного виявлення призначається додаткове заняття для проходження тестування.

Політика щодо відвідування

Здобувач, який пропустив аудиторне заняття з поважних причин, має продемонструвати викладачу та надати до деканату факультету документ, який засвідчує ці причини.

За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, наукова та науково-практична конференція (круглий стіл) тощо) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Методи контролю

Основні форми участі Здобувачів у навчальному процесі, що підлягають поточному контролю: виступ на практичних заняттях; доповнення, опонування до виступу, рецензія на виступ; участь у дискусіях; аналіз першоджерел; письмові завдання (тестові, індивідуальні роботи у формі рефератів); та інші письмові роботи, оформлені відповідно до вимог. Кожна тема курсу, що винесена на лекційні та практичні заняття, відпрацьовується Здобувачами у тій чи іншій формі, наведеній вище. Обов'язкова присутність на лекційних заняттях, активність впродовж семестру, відвідування/відпрацювання усіх аудиторних занять, виконання інших видів робіт, передбачених навчальним планом з цієї дисципліни.

При оцінюванні рівня знань Здобувача аналізу підлягають:

- характеристики відповіді: цілісність, повнота, логічність, обґрунтованість, правильність;
- якість знань (ступінь засвоєння фактичного матеріалу): осмисленість, глибина, гнучкість, дієвість, системність, узагальненість, міцність;
- ступінь сформованості вміння поєднувати теорію і практику під час розгляду ситуацій, практичних завдань;
- рівень володіння розумовими операціями: вміння аналізувати, синтезувати, порівнювати, абстрагувати, узагальнювати, робити висновки з проблем, що розглядаються;
- досвід творчої діяльності: вміння виявляти проблеми, розв'язувати їх, формувати гіпотези;
- самостійна робота: робота з навчально-методичною, науковою, допоміжною вітчизняною та зарубіжною літературою з питань, що розглядаються, вміння отримувати інформацію з різноманітних джерел (традиційних; спеціальних періодичних видань, ЗМІ, Internet тощо).

Тестове опитування може проводитись за одним або кількома змістовими модулями. В останньому випадку бали, які нараховуються Здобувачу за відповіді на тестові питання, поділяються між змістовими модулями.

Індивідуальне завдання підлягає захисту Здобувачом на заняттях, які призначаються додатково.

Індивідуальне завдання може бути виконане у різних формах. Зокрема, Здобувачи можуть зробити його у вигляді реферату. Реферат повинен мати обсяг від 18 до 24 сторінок А4 тексту (кегель Times New Roman, шрифт 14, інтервал 1,5), включати план, структуру основної частини тексту відповідно до плану, висновки і список літератури, складений відповідно до ДСТУ 8302:2015. В рефераті можна також помістити словник базових понять до теми. Водночас індивідуальне завдання може бути виконане в інших формах, наприклад, у вигляді дидактичного проекту, у формі презентації у форматі Power Point. В цьому разі обсяг роботи визначається індивідуально – залежно від теми.

Література, що рекомендується для виконання індивідуального завдання, наведена у цій робочій програмі, а в електронному вигляді вона розміщена на Освітньому сайті КНУБА, на сторінці кафедри.

Також як виконання індивідуального завдання за рішенням викладача може бути зарахована участь Здобувача у міжнародній або всеукраїнській науково-практичній конференції з публікацією у матеріалах конференції тез виступу (доповіді) на одну з тем, дотичних до змісту дисципліни, або публікація статті на одну з таких тем в інших наукових виданнях.

Текст індивідуального завдання подається викладачу не пізніше, ніж за 2 тижні до початку залікової сесії. Викладач має право вимагати від Здобувача доопрацювання індивідуального завдання, якщо воно не відповідає встановленим вимогам.

Результати поточного контролю заносяться до журналу обліку роботи. Позитивна оцінка поточної успішності Здобувачів за відсутності пропущених та невідпрацьованих практичних занять та позитивні оцінки за індивідуальну роботу є підставою для допуску до підсумкової форми контролю. Бали за аудиторну роботу відпрацьовуються у разі пропусків.

Підсумковий контроль здійснюється під час проведення залікової сесії з урахуванням підсумків поточного та модульного контролю. Під час семестрового контролю враховуються результати задачі усіх видів навчальної роботи згідно зі структурою кредитів.

Оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою.

Розподіл балів, які отримують студенти

Змістовий модуль № 1	Змістовий модуль № 2	Змістовий модуль № 3	Змістовий модуль № 4	Індивідуальне завдання	Екзамен	Сума
10	20	15	15	10	30	100

Шкала оцінювання індивідуальної роботи

Оцінка за національною шкалою	Кількість балів	Критерії
відмінно	30	відмінне виконання (розкриття теми, посилання та цитування сучасних наукових джерел (не старше 2017 року), дотримання норм доброчесності)
	25	відмінне виконання з незначною кількістю помилок виконання (розкриття теми, посилання та цитування сучасних наукових джерел (більшість з яких не старше 2017 року), дотримання норм доброчесності)
добре	22	виконання вище середнього рівня з кількома помилками (розкриття теми в межах об'єкту та завдань роботи, посилання та цитування сучасних наукових джерел (серед яких є такі, що не старше 2017 року), дотримання норм доброчесності)
	20	виконання з певною кількістю помилок (розкриття теми в межах об'єкту та завдань роботи, наявність посилань та цитувань наукових джерел, дотримання норм доброчесності)
задовільно	18	виконання роботи задовольняє мінімальним критеріям помилок (розкриття теми в основному в межах об'єкту роботи, наявність концептуального апарату роботи, присутність не менше 5 посилань та цитувань наукових джерел, дотримання норм доброчесності)

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	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
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Умови допуску до підсумкового контролю

Здобувачу, який має підсумкову оцінку за дисципліну від 35 до 59 балів, призначається додаткова залікова сесія. В цьому разі він повинен виконати додаткові завдання, визначені викладачем.

Здобувач, який не виконав вимог робочої програми по змістових модулях, не допускається до складання підсумкового контролю. В цьому разі він повинен виконати визначене викладачем додаткове завдання по змісту відповідних змістових модулів в період між основною та додатковою сесіями.

Здобувач має право на опротестування результатів контролю (апеляцію). Правила подання та розгляду апеляції визначені внутрішніми документами КНУБА, які розміщені на сайті КНУБА та зміст яких доводиться Здобувачам до початку вивчення дисципліни.

Методичне забезпечення дисципліни

Підручники

1. 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. 2019. С. 632.
2. Балабан П.Ю., Тягунова Н.М., Місюкевич В.І., Михайлюкова Н.І. Торговельна логістика / П.Ю. Балабан, Н.М. Тягунова, В.І. Місюкевич В.І. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 148 с.
3. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680.
4. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / [Мельник Л. Г. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник, д-ра екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. Суми : Університетська книга, 2018. 572 с.
5. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко [та ін.]. - К.: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. - 864 с.
6. Корінев В.Л., Корецький М.Х., Дацій О.І. Маркетингова цінова політика: підручн. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2019. 200 с.
7. Косар Н. С., Мних О. Б., Крикавський Є. В., Леонова С. В. Маркетингові дослідження: підручн. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2018. 460 с.
8. Липчук В. В., Погребняк Л. В. Маркетингові дослідження: підруч. Львів: «Магнолія 2006». 2021. 352 с.

Навчальні посібники

1. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с
2. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація та технологія: навч. посіб. Київ. Київ. нац. торг.-економ. ун-т. 2015. С. 265.
3. В'юнєнко О. Б. Електронна комерція : навч. посіб. Суми : СНАУ, 2017. 260 с.
4. Шалева О. І. Електронна комерція : навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2017. 216 с.
5. Економіка та організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / [Н. В. Сментина та ін.] ; (за заг. ред. д-ра екон. наук Н. В. Сментини) ; Одес. нац. екон. ун-т. Київ : Гуляєва В. М., 2019. 320 с.
6. Козловський В. О., Лесько О. Й. Виробниче та комерційне підприємництво : навч. посіб. ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2018. 153 с.
7. Основи економіки, підприємництво та економічна безпека : навч. посібник / МОН України, Уманський держ. пед. ун-т імені Павла Тичини ; уклад.: С. О. Стойка, В. О. Стойка ; [рец.: В. Ф. Семенов, О. Л. Бурляй, О. П. Кірдан]. Умань : Візаві, 2019. 195 с.
8. Підприємництво в сучасних умовах розвитку України : наук.-практ. посіб. Д. А. Антонюк [та ін.] ; Запоріж. нац. ун-т. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 409 с.
9. Юрко І. В. Торговельне підприємництво : навчальний посібник / МОН України, Вищий навч. заклад Укоопспілки «Полтавський ун-т економіки і торгівлі». Київ : Центр учбової літератури, 2017. 231 с.
10. Юрко І. В. Торговельне підприємництво : навчальний посібник / МОН України, Вищий навч. заклад Укоопспілки «Полтавський ун-т економіки і торгівлі». Київ : Центр учбової літератури, 2018. 231 с.
11. Власова Н.О. Економіка торгівлі: навч. посіб. / Н.О. Власова, В.А. Гросул, Н.С. Краснокутская, О.А. Круглова, М.В. Чорна, О.М. Филипенко.– Харків: Світ книг, 2016. – 473 с.
12. Кислий В.М. Логістика: теорія та практика. Навчальний посібник / В.М. Кислий, О.А. Біловодська, О.М. Олефіренко, О.М. Соляник. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 360 с.
13. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 844 с.

14. Тюрина Н.М. Логістика: навч. посібник / Н.М. Тюрина, І.В. Гой, І.В. Бабій. – Київ: Центр учбової літератури, 2017. – 392 с.

15. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська. – Мелітополь: Люкс, 2020. – 272с.

16. Лігоненко Л.О. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях): навч. посіб. / Л.О. Лігоненко, А.М. Носуліч, Н.М. Новікова. - К.: КНЕУ, 2014. - 228с.

17. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Н.Б. Льченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.

19. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства. навч. посібн. Київ: Центр навчальної і практичної літератури, 2019. 612 с.

Конспекти лекцій:

1. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.

2. Гончар Л.А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій / Л.А. Гончар. – Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. –145 с.

Методичні роботи:

1. Організація торгівлі: методичні вказівки до практичних занять / уклад.: Л.М. Алавердян, Р.А. Дименко. - Київ: КНУБА, 2020. - 68 с.

2. Організація торгівлі: методичні вказівки до самостійної роботи / уклад.: Л.М. Алавердян, Р.А. Дименко. - Київ: КНУБА, 2021. - 32 с.

Інформаційні ресурси

1. Господарський кодекс України: прийнятий Верховною Радою України 16.01.2003 р. № 436-15. Редакція від 16.10.2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/436-15> – Назва з екрану.

2. Закон України «Про захист споживчого ринку України» № 1255-ХІІ від 25.06.1991 р.

3. Закон України «Про споживчу кооперацію» № 2265-ХІІ від 10.04.1992 р.

4. Закон України «Про заходи щодо удосконалення функціонування ринків для продажу продовольчих і непродовольчих товарів» № 334/2001 від 23.05.2001 р.

5. Закон України «Про захист прав споживачів» № 26/95-ВР від 25.01.95 р.

6. Закон України «Про використання реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» № 265/95-ВР від 06.07.1995 р.

7. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення № 108 від 08.02.1995 р.

8. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі (Указ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України № 369 від 08.07.1996 р.)

9. Тимцуник В.І., Гайдай Ю.В. Роль організаційної культури в діяльності підприємств торгівлі // Державне управління: удосконалення та розвиток [Ел. ресурс] – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=267>.

Інтернет-ресурси:

1. <http://www.zakon.rada.gov.ua> (Верховна Рада України)

2. <http://www.ukrstat.gov.ua> (Держомстат України)

3. <http://www.business.ua> (газета «Бізнес»)

4. <https://allretail.ua> (журнал «All Retail»)

5. <http://trademaster.ua> (Портал оптової та роздрібної торгівлі)

6. <http://www.usconsult.ru> (Бібліотека роздрібної торгівлі)

7. <http://www.library.knuba.edu.ua> (Бібліотека КНУБА)