

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет економіки і  
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра економіки та бізнесу

**Лохман Н.В.**  
**Кореніцина Т.В.**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИВЧЕННЯ  
ДИСЦИПЛІНИ  
«ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»**

Ступінь: бакалавр

Кривий Ріг  
2021

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Донецький національний університет економіки і  
торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Кафедра економіки та бізнесу

**Лохман Н.В.**  
**Кореніцина Т.В.**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО  
ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ  
«ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»**

Ступінь: бакалавр

Затверджено на засіданні  
кафедри економіки та бізнесу  
Протокол № 2 від 02 вересня 2021р.

Схвалено навчально-методичною  
радою ДонНУЕТ  
Протокол № 2 від «7» жовтня 2021 р.

Кривий Ріг  
2021

**УДК 005:339.1(072)**

**Л 81**

Організація торгівлі [Текст] : метод. рек. до вивч. дисц. / Лохман Н.В., Кореніцина Т.В. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. економіки та бізнесу. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2021. 81с.

Методичні рекомендації призначені для здобувачів вищої освіти і включають інформацію щодо змісту модулів та тем дисципліни, планів семінарських занять, завдань з організації самостійної роботи та розподілу балів за видами робіт, що виконуються здобувачами протягом вивчення дисципліни.

УДК УДК 005:339.1(072)

© Лохман Н.В., Кореніцина Т.В., 2021

© Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2021

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b> .....	5
<b>ЧАСТИНА 1. ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ</b> .....	8
<b>ЧАСТИНА 2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДГОТОВКИ ДО СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ</b> .....	15
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі .....	16
Змістовий модуль 2. Технологія організації торгівлі на підприємстві ...	21
<b>ЧАСТИНА 3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ</b> .....	33
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі .....	34
Змістовий модуль 2. Технологія організації торгівлі на підприємстві ..	44
<b>ГЛОСАРІЙ</b> .....	66
<b>GLOSSARY</b> .....	74

## ВСТУП

В умовах ринку все більшого значення набуває організація торгівлі, що виступає неодмінною умовою ефективної роботи і розвитку підприємства. Організацію торгівлі варто розглядати в ув'язуванні із зовнішнім середовищем, що охоплює широкий спектр економічних та соціальних питань, що має базуватися на національній моделі розвитку ринку, економічних факторах і соціальних відносинах. Інакше кажучи, організація торгівлі визначається реаліями сучасної економіки.

Нині формування зв'язків із споживчим ринком має для успішного функціонування підприємства торгівлі таке ж велике значення, як і пошук нових ринків збуту. У цих умовах багато керівників підприємств торгівлі визнають необхідність застосування сучасних методів і інструментів організації торгівлі.

Метою викладання навчальної дисципліни «Організація торгівлі» є формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок щодо системи закупівлі та продажу товарів та обслуговування покупців, технології організації складських операцій та організації товароруху.

Завдання: теоретична і практична підготовка студентів з питань: товароруху, товаропостачання, організації торгово-технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі, формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг.

Предметом вивчення дисципліни є процес організації торгівлі.

Опанування дисципліни дозволяє забезпечити:

1) формування:

– загальних програмних компетентностей:

здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;

здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;

визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків;

знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;

здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;

здатність генерувати нові ідеї (креативність);

– фахових програмних компетентностей:

критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності;

здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;

здатність оцінювати інформацію, що використовує підприємство стосовно її достовірності та об'єктивності.

2) досягнення програмних результатів навчання:

використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях;

володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності;

організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;

володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;

здатність виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

3) набуття результатів навчання (згідно Дублінських дескрипторів):

– знання:

сутності та змісту організації торгівлі;

базових понять процесів товароруху і товаропостачання;

принципів і моделей організації торгівлі;

транспортно-експедиційних операцій у торгівлі;

особливостей організації оптових закупівель товарів;

організації оптової і роздрібною торгівлі;

сутності організації торгово-технологічного процесу в магазині;

– уміння/навички:

застосовувати знання щодо організації оптової та роздрібною торгівлі;

навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;

демонструвати знання принципів і моделей організації торгівлі;

застосовувати навички обґрунтування технології та особливостей транспортно-експедиційних операцій у торгівлі;

застосовувати методи товаропостачання та товароруху в торгівлі;

володіти методами торгово-технологічного процесу в магазині;

виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

– комунікація:

збирати, інтерпретувати та застосовувати дані щодо організації торгівлі;

доносити результати проведеного дослідження аудиторії;

обґрунтовувати та аргументувати власну думку щодо методів, моделей, форм організації торгівлі.

– відповідальність і автономія:

спроможність самостійно проводити дослідження, приймати обґрунтовані рішення щодо обґрунтування та реалізації рішення в сфері торгівлі;

спроможність нести відповідальність за результати досліджень, вироблення та ухвалення рішень щодо вирішення визначених проблем організації та розвитку торгівлі;

здатність відповідати за результати своєї діяльності;

спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих контекстах.

Організація торгівлі – гібридна дисципліна, яка поєднує аудиторну (28 годин лекцій та 28 годин практичних занять) та позааудиторну активності (Moodle), передбачає формування системи знань про основні поняття, закони та тенденції комерційних процесів на підприємстві та навчити застосовувати свої знання на практиці.

**ЧАСТИНА 1.**  
**ЗАГАЛЬНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**



## 1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова (для студентів спеціальності "назва спеціальності") / вибіркова дисципліна	<b>Обов'язкова дисципліна для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</b>
Семестр (осінній / весняний)	<b>осінній</b>
Кількість кредитів	<b>5</b>
Загальна кількість годин	<b>150</b>
Кількість модулів	<b>1</b>
Лекції, годин	<b>28 / 8</b>
Практичні / семінарські, годин	<b>28 / 8</b>
Лабораторні, годин	<b>-</b>
Самостійна робота, годин	<b>94 / 134</b>
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних	<b>4</b>
самостійної роботи студента	<b>5</b>
Вид контролю	<b>екзамен</b>

## 2. Програма дисципліни

**Ціль:** формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок щодо системи закупівлі та продажу товарів та обслуговування покупців, технології організації складських операцій та організації товароруху.

**Завдання:** теоретична і практична підготовка студентів з питань: товароруху, товаропостачання, організації торгово-технологічних процесів в оптовій та роздрібній торгівлі, формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг.

**Предмет:** процес організації торгівлі.

**Зміст дисципліни розкривається в темах:**

1. Сутність та зміст організації торгівлі.
2. Основні поняття і сутність процесів товароруху і товаропостачання.
3. Принципи і моделі організації торгівлі.
4. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі.
5. Організація оптової торгівлі.
6. Організація оптових закупівель товарів.
7. Організація та розвиток роздрібною мережі.
8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.

**Опанування дисципліни дозволяє забезпечити:**

1) **формування:**

- **загальних програмних компетентностей:**

здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;  
здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;  
визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків;

знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;

здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел;

здатність генерувати нові ідеї (креативність);

– **фахових програмних компетентностей:**

критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності;

здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;

здатність оцінювати інформацію, що використовує підприємство стосовно її достовірності та об'єктивності.

**2) досягнення програмних результатів навчання:**

використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях;

володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності;

організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;

володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;

використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;

здатність виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

**3) набуття результатів навчання (згідно Дублінських дескрипторів):**

– **знання:**

сутності та змісту організації торгівлі;

базових понять процесів товароруку і товаропостачання;

принципів і моделей організації торгівлі;

транспортно-експедиційних операцій у торгівлі;

особливостей організації оптових закупівель товарів;  
організації оптової і роздрібної торгівлі;  
сутності організації торгово-технологічного процесу в магазині;

– **уміння/навички:**

застосовувати знання щодо організації оптової та роздрібної торгівлі;  
навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;  
демонструвати знання принципів і моделей організації торгівлі;  
застосовувати навички обґрунтування технології та особливостей транспортно-експедиційних операцій у торгівлі;  
застосовувати методи товаропостачання та товароруху в торгівлі;  
володіти методами торгово-технологічного процесу в магазині;  
виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

– **комунікація:**

збирати, інтерпретувати та застосовувати дані щодо організації торгівлі;  
доносити результати проведеного дослідження аудиторії;  
обґрунтовувати та аргументувати власну думку щодо методів, моделей, форм організації торгівлі.

– **відповідальність і автономія:**

спроможність самостійно проводити дослідження, приймати обґрунтовані рішення щодо обґрунтування та реалізації рішення в сфері торгівлі;  
спроможність нести відповідальність за результати досліджень, вироблення та ухвалення рішень щодо вирішення визначених проблем організації та розвитку торгівлі;  
здатність відповідати за результати своєї діяльності;  
спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих контекстах.

### 3. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин (денна форма навчання)				
	усього	у тому числі:			
		лекц.	пр./сем.	лаб.	срс
1	2	3	4	5	6
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні основи організації торгівлі</b>					
Тема 1. Сутність та зміст організації торгівлі	18	4	4	-	10
Тема 2. Основні поняття і сутність процесів товароруху і товаропостачання	20	4	4	-	12
Тема 3. Принципи і моделі організації торгівлі	16	2	2	-	12
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>54</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>-</b>	<b>34</b>
<b>Змістовий модуль 2. Технологія організації торгівлі на підприємстві</b>					
Тема 4. Транспортно-експедиційні операції у торгівлі	20	4	4	-	12
Тема 5. Організація оптової торгівлі	20	4	4	-	12
Тема 6. Організація оптових закупівель товарів	20	4	4	-	12
Тема 7. Організація та розвиток роздрібної мережі	16	2	2	-	12
Тема 8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині	20	4	4	-	12
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>96</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>60</b>
<b>Усього годин</b>	<b>150</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>-</b>	<b>94</b>

### 4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема семінарського заняття	Кількість годин
1.	Семінар – розгорнута бесіда Сутність та зміст організації торгівлі.	2
2.	Семінар запитань і відповідей Загальна характеристика торгівлі як системи.	2
3.	Семінар запитань і відповідей Сутність процесів товароруху і товаропостачання.	2
4.	Семінар – дискусія Організація товаропостачання.	2
5.	Семінар – дискусія Принципи і моделі організації торгівлі.	2
6.	Семінар – розгорнута бесіда Організація перевезення товарів залізничним транспортом.	2
7.	Семінар – розгорнута бесіда Організація перевезення товарів автомобільним і повітряним транспортом.	2
8.	Семінар – дискусія Товарні склади: сутність, значення, функції.	2
9.	Семінар – дискусія Товарні запаси: формування, реалізація, облік	2
10.	Семінар – дискусія Техніко-економічні характеристики оптових підприємств	2
11.	Семінар – дискусія Організація оптових закупівель.	2
12.	Семінар – дискусія Організація та розвиток роздрібної мережі.	2

13.	Семінар – дискусія Організація торгово-технологічного процесу в магазині.	2
14.	Семінар – дискусія Процес продажу товарів і обслуговування покупців.	2
Разом		28

### 5. Розподіл балів, які отримують студенти

- вид контролю: екзамен

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ, рівень сформованості компетентностей студента оцінюються у випадку проведення екзамену: впродовж семестру (50 балів) та при проведенні підсумкового контролю - екзамену (50 балів).

### Оцінювання студентів протягом семестру (очна форма навчання)

№ теми практичного заняття	Аудиторна робота					Позааудиторна робота	Сума балів
	Тестові завдан- ня	Ситуацій- ні завдання, задачі	Обговорен- ня теоретичних питань теми	Індиві- дуальне завдання	ПМК	Завдання для самостійного виконання	
<b>Змістовий модуль 1</b>							
Семінар 1			1			1	5
Семінар 2		1	1			1	5
Семінар 3		1	1			1	5
Семінар 4		1	1			1	5
Семінар 5		1	1			1	5
Семінар 6		2	1			1	5
Семінар 7		2	1			1	5
Семінар 8		2	1			1	
Разом змістовий модуль 1		10	8			8	26
<b>Змістовий модуль 2</b>							
Семінар 9		2	1			1	5
Семінар 10		2	1			1	5
Семінар 11		2	1			1	5
Семінар 12		2	1			1	
Семінар 13		2	1			1	
Семінар 14		2	1			1	
Разом змістовий модуль 2		12	6			6	24
Разом							50

**Оцінювання студентів протягом семестру  
(заочна форма навчання)**

Поточне тестування та самостійна робота			Підсумковий тест (екзамен)	Сума в балах
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Індивідуальне завдання	50	100
20	20	10		

**Загальне оцінювання результатів вивчення навчальної дисципліни**

Для виставлення підсумкової оцінки визначається сума балів, отриманих за результатами екзамену та за результатами складання змістових модулів. Оцінювання здійснюється за допомогою шкали оцінювання загальних результатів вивчення дисципліни (модулю).

Оцінка		
100-бальна шкала	Шкала ECTS	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	
75-79	C	4, «добре»
70-74	D	
60-69	E	3, «задовільно»
35-59	FX	
0-34	F	2, «незадовільно»

**ЧАСТИНА 2.**  
**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДГОТОВКИ ДО**  
**СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ**

# ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ

### Семінар 1 «Сутність та зміст організації торгівлі» Семінар розгорнута бесіда

#### План заняття:

##### Вхідний контроль

1. В чому полягає соціальне значення торгівлі для суспільства?
2. Чим відрізняються поняття «торгівля», «підприємництво», «комерція», «бізнес»?
3. Чим відрізняється оптова торгівля від роздрібною торгівлі?
4. Чи залежить торгівля від виробництва або навпаки?
5. Наведіть приклад найбільш економічно вдалої торговельної мережі на ваш погляд

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Сутність поняття організації торгівлі

Зміст організації торгівлі з точки зору статичного підходу

Зміст організації торгівлі з точки зору динамічного підходу

Елементи організації торгівлі

Зв'язки та відносини в організації торгівлі

Організаційна діяльність у сфері торгівлі

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Торгівля – це

Організація торгівлі – це

Об'єкт організації торгівлі – це

Предмет організації торгівлі – це

Організаційна діяльність торгівлі – це

3. Практичні завдання.

#### Завдання 1

Скласти блок-схему «Основні поняття і сутність організації торгівлі»

### Семінар 2 «Загальна характеристика торгівлі як системи» Семінар запитань і відповідей

#### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного



вивчення:

- Охарактеризуйте торгівлю як сферу національної економіки
- Визначте функції торгівлі
- Як ви розумієте термін «товаропросування»
- Назвіть елементи системи торгівлі
- Охарактеризуйте господарські зв'язки в торгівлі
- Як ви розумієте інтегративні властивості торговельної системи
- Опишіть еволюційний характер розвитку торгівлі
- Охарактеризуйте суб'єкти системи торгівлі
- Надайте класифікацію суб'єктів торгівлі
- Надайте класифікацію оптових суб'єктів торгівлі
- Надайте класифікацію роздрібних суб'єктів торгівлі
- Охарактеризуйте оптово-роздрібні підприємства торгівлі
- Назвіть віртуальні суб'єктів торгівлі

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

1. Ринок – це
2. Магазин – це
3. Підприємство ресторанного господарства – це
4. Аптека – це
5. Біржова торгівля – це
6. Аукціони – це
7. Дистриб'ютори – це
8. Консигнатори – це
9. Лізингові компанії – це
10. Орендна торгівля – це
11. Бартерна торгівля – це
12. Комісійна торгівля – це
13. Компенсаційна торгівля – це
14. Оптова торгівля – це
15. Покупець – це
16. Посилкова торгівля – це
17. Роздрібна торгівля – це
18. Товар – це
11. Торгівля – це
12. Традиційна торгівля – це
13. Продавець (оператор) – це
14. Суб'єкт торгівлі – це

3. Практичні завдання.

Завдання 2

Провести аналіз статистичних показників, що характеризують стан торговельної галузі області (область України обрати самостійно).

## Семінар 3 «Сутність процесів товароруку і товаропостачання» Семінар запитань і відповідей

### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Опишіть суть і завдання процесу товароруку?

Які вимоги ставляться до організації товаропостачання в сучасних умовах?

На яких принципах здійснюватися товарорух?

Які форми товаропостачання застосовуються у торговельній практиці? Охарактеризуйте їх основні переваги та вади.

Які методи товаропостачання можуть застосовуватись у практиці вітчизняної торгівлі і якими є їх основні переваги та вади?

В яких випадках доцільним є застосування окремих методів товаропостачання?

Охарактеризуйте методи завезення товарів

Охарактеризуйте організацію товаропостачання роздрібною торговельною

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Товарорух – це

Товаропостачання – це

Товаропостачання роздрібною торговельною мережею – це

Централізований метод товаропостачання – це

Децентралізований метод товаропостачання – це

Маршрут завезення товарів – це

Графік завезення товарів – це

3. Практичне завдання.

Завдання 3

АТ Запорізький лакофарбний завод здійснює доставку своєї продукції торгово-виробничому підприємству «Палітра» в тарі-устаткуванні. Місячна реалізація даного асортименту 380 тис. грн. Ціна товару в одному контейнері 1200 грн. Оптимальний товарний запас по даному асортименту – 12 днів. Визначте необхідну кількість тари-устаткування для безперебійності руху товару.

4. Презентація доповідей.

Асоціація торговельних підприємств

Організаційна структура мережі магазинів

Організаційна структура оптової торгової бази

Організаційна структура оптової організації

## Семінар 4 «Організація товаропостачання» Семінар – дискусія

### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Перелічте принципи організації товаропостачання

Охарактеризуйте транзитну форму товаропостачання

Опишіть складську форму товаропостачання

Назвіть методи визначення потреби в товарах

Представте формулу балансового зв'язку в торгівлі

Яким чином можливо визначити мінімальну частоту доставки товарів?

Яким чином можливо визначити розмір партії завезення товарів на торговельне підприємство?

Яким чином можливо визначити оптимальний розмір партії завезення товарів на торговельне підприємство?

Яким чином можливо визначити витрати із завезення та збереження товарів?

Чим відрізняється поточний запас від страхового запасу в торгівлі?

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Принцип плановості товаропостачання – це

Принцип безперебійності товаропостачання – це

Принцип ритмічності товаропостачання – це

Принцип оперативності товаропостачання – це

Принцип технологічності товаропостачання – це

Принцип економічності товаропостачання – це

Принцип централізації товаропостачання – це

Транзитна форма товаропостачання – це

Складська форма товаропостачання – це

Точка замовлення – це

3. Практичні завдання.

#### Завдання 4

Згідно укладених договорів поставки ТОВ «Ардо» в другому кварталі повинен отримати побутової хімії на суму 3620 тис. грн. Визначити обсяг і питому вагу децентралізованих закупівель ТОВ «Ардо», якщо планований обсяг товарообігу 4320 тис. грн. запас побутової хімії на початок кварталу 102 тис. грн., оптимальний запас на кінець кварталу 120 тис. грн.

## Семінар 5 «Принципи і моделі організації торгівлі»

### Семінар - дискусія

#### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Перелічте принципи організації торгівлі

Охарактеризуйте загальносистемні принципи організації торгівлі

Опишіть принципи організаційної побудови торгівлі

Назвіть принципи організації процесів в торгівлі

Представте схему побудови торговельного підприємства

Представте схему побудови невеликого магазину

Представте схему побудови об'єднання торговельних підприємств

Представте схему побудови мережі торговельних підприємств

Яким чином відрізняються організаційно-структурні побудови різних форм і систем торгівлі?

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Принцип зовнішнього доповнення – це

Принцип зворотного зв'язку – це

Принцип цілісності системи – це

Принцип необхідного різноманіття – це

Принцип емерджентності – це

Принцип ієрархічної впорядкованості – це

Принцип інтегрованості – це

Принцип оптимальності – це

Адаптивність як принцип організації – це

Принцип безперервності – це

Принцип системності – це

Принцип раціональності – це

Принцип ритмічності – це

Принцип ефективності – це

3. Практичне завдання.

#### Завдання 5

Побудувати організаційну структуру торговельного підприємства, визначити її тип, охарактеризувати зв'язки між структурними підрозділами (торговельне підприємство обрати самостійно).

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

### ТЕХНОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### Семинар 6 «Організація перевезення товарів залізничним транспортом»

#### Семинар - розгорнута бесіда

##### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Охарактеризуйте транспортно-експедиційні операції в торгівлі

Опишіть перевезення на залізниці залежно від кількості перевезених по одній накладній вантажів

Назвіть документи, які регулюють порядок перевезення товарів на залізниці

Охарактеризуйте види перевезень на залізниці залежно від різних ознак

Назвіть вимоги до вантажу, який перевозиться залізницею

Опишіть вимоги щодо доставки вантажу залізничним транспортом

Охарактеризуйте вартість перевезення вантажу залізницею

Представте процедуру видачі вантажу на залізниці

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Транспортно-експедиційні операції – це

Статут залізниці – це

Накладна – це

Доставка вантажу – це

Тариф перевезення – це

Тарифна ставка – це

Вантаж – це

3. Практичне завдання.

##### Завдання 6

Ділянка комплектації здійснює доставку фруктових соків в контейнерах в торгову мережу. Місячна реалізація даного асортименту 230 т, місткість одного контейнера ОТП – 500-400 кг оптимальний товарний запас магазину 12 днів. Визначте необхідну кількість контейнерів для організації безперебійності руху товару і реалізації плодоовочевих консервів

##### Завдання 7

Визначте площу залізничної експедиції складу непродовольчих товарів, якщо середні товарні запаси 80 вагонів, норматив товарних запасів в днях складає 24 дні, коефіцієнт нерівномірності надходження рівний 1,5, норматив площі експедиції складає 40 кв. м на один умовний вагон.

**Семінар 7 «Організація перевезення товарів автомобільним і повітряним транспортом»  
Семінар - розгорнута бесіда**

**План заняття:**

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Охарактеризуйте планування перевезень вантажів автомобільним транспортом в торгівлі

Опишіть процедуру взаємодії торговельного підприємства і автогосподарства Назвіть вимоги, які висуває автогосподарство до товарного вантажу та його документального супроводження

Охарактеризуйте процедуру прийому товарів вантажоодержувачем при отриманні товару від автогосподарства

Охарактеризуйте процедуру оплати за перевезення вантажів автомобільним транспортом

Назвіть основні напрямки інтенсифікації використання автомобільного транспорту при перевезенні товарів

Опишіть особливості перевезення товарів водним транспортом

Опишіть особливості перевезення товарів повітряним транспортом

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Поліпшення використання пробігу – це

Вантажно-розвантажувальні роботи – це

Міжпортове перевезення вантажів – це

Пряме водне перевезення вантажів – це

Пряме змішане перевезення вантажів – це

Коносамент – це

Ордер на вантаж – це

3. Практичне завдання.

Завдання 8

Визначити площу автомобільної експедиції складу непродовольчих товарів, якщо середні товарні запаси 38 місць, норматив товарних запасів складає 20 днів. Коефіцієнт нерівномірності надходження - 1,5, коефіцієнт нерівномірності відправлення - 1,2. Норма площі експедиції складає 40 кв. м на 1 умовний вагон.

Завдання 9

Оптовому підприємству ТОВ «Мороз» необхідно забезпечити щоденне централізоване завезення 120 т м'ясопродуктів в магазини міста. Середня відстань до магазинів 25 км. Технічна швидкість автомобіля вантажопідйомністю 10 т – 50 км/година. Визначте необхідну кількість

автомобілів при 8-ми годинному робочому дні, якщо сумарний час простоїв під завантаженням і розвантаженням в магазинах і на холодильнику – 2 години, коефіцієнт використання автомобіля по вантажопідйомності – 0,75.

## **Семінар 8 «Товарні склади: сутність, значення, функції» Семінар - дискусія**

### **План заняття:**

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Охарактеризуйте товарні склади в торгівлі

Опишіть елементи складського господарства

Назвіть функції товарних складів

Охарактеризуйте значення товарних складів в процесі товароруку

Охарактеризуйте класифікацію товарних складів

Назвіть основні ознаки підсортировочно-розподільних складів

Назвіть основні ознаки накопичувальних складів

Назвіть основні ознаки транзитно-перевалочних складів

Назвіть основні ознаки складів тривалого зберігання

Назвіть основні ознаки консигнаційних складів

Чим відрізняються склади загального користування від складів окремого користування?

Чим відрізняються спеціалізовані склади від вузькоспеціалізованих складів?

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Склад – це

Товарний склад – це

Складське господарство – це

Підсортировочно-розподільний склад – це

Накопичувальний склад – це

Транзитно-перевалочний склад – це

Склад тривалого збереження – це

Консигнаційний склад – це

Дрібнооптовий склад – це

Склад-магазин – це

Митний склад – це

Універсальний склад – це

Комбінований склад – це

Спеціалізований склад – це

Вузькоспеціалізований склад – це

Загальнотоварний склад – це

Склад окремого користування – це

Склад загального користування – це

### 3. Практичне завдання.

#### Завдання 10

Торговому підприємству необхідно узяти в оренду складську площу для зберігання побутової хімії. Запланований річний обсяг закупівлі на 2022 рік був передбачений 16 млн. грн. Середня ціна однієї тони товару - 23 тис. грн. Оптимальний товарний запас - 12 днів. Питоме навантаження на 1 кв. м площі складу 1,2 т/м<sup>2</sup>. Коефіцієнт використання площі складу 0,75.

#### Завдання 11

Торговому підприємству необхідно узяти в оренду складську площу для зберігання цукру. Запланований річний обсяг закупівлі на 2022 рік був передбачений 12,3 млн. грн. Середня ціна 1 т цукру – піску 12 тис. грн. Оптимальний товарний запас – 23 дні. Питоме навантаження на 1 кв.м площі складу – 1,5 т/м<sup>2</sup>. Коефіцієнт використання площі складу – 0,75.

## **Семінар 9 «Товарні запаси: формування, реалізація, облік» Семінар - дискусія**

### **План заняття:**

#### 1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Охарактеризуйте товарні запаси в торгівлі

Опишіть стадії формування товарних запасів в торгівлі

Охарактеризуйте розмір товарних запасів

Назвіть ознаки класифікації та види товарних запасів

Опишіть товарні запаси за призначенням

Опишіть товарні запаси за місцезнаходженням

Назвіть абсолютні показники, які характеризують товарні запаси

Назвіть відносні показники, які характеризують товарні запаси

Чим відрізняються рівень товарних запасів від обертальності товарних запасів?

Охарактеризуйте показник середніх товарних запасів

Охарактеризуйте швидкість товарного обігу

Назвіть методи обліку товарних запасів на торговельному підприємстві

Чим відрізняються метод товарного обліку «інвентаризація» від методу товарного обліку «зняття залишків»?

Назвіть переваги та недоліки балансового методу товарного обліку

Охарактеризуйте показник «нормативів товарних запасів»

Назвіть елементи товарного запасу

Представте методику розрахунку гарантійного товарного запасу

Чим відрізняється норматив товарних запасів від норми товарних запасів?

#### 2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):



Товарний запас – це  
 Розмір товарних запасів – це  
 Поточні товарні запаси – це  
 Сезонні товарні запаси – це  
 Рівень товарних запасів – це  
 Товарооборотність – це  
 Середній товарний запас – це  
 Швидкість товарного обігу – це  
 Інвентаризація – це  
 Норматив товарних запасів – це  
 Норма товарних запасів – це  
 Робочий запас – це  
 Запас поточного поповнення – це  
 Гарантійний запас – це  
 Виставочний асортиментний набір – це

### 3. Практичне завдання.

#### Завдання 12

Визначити рівень товарних запасів на останнє число серпня і розрахувати товарооборотність за III квартал по торговому підприємству виходячи з даних таблиці 1.

Таблиця 1 – Обсяг товарних запасів за III квартал по торговому підприємству

Місяці	ТЗ на 1-е число місяця	Товарообіг за місяць, (грн.)
липень	9 000	24 000
серпень	9 500	22 000
вересень	10 500	20 000
жовтень	10 000	

#### Завдання 13

Надходження товарів у роздрібну мережу, що обслуговується базою, в I кварталі із всіх джерел склало 63200 тис.грн. Питома вага бази в обслуговуванні роздрібних підприємств – 76,8 %.

Крім роздрібною мережі база обслуговує позаринкових покупців на суму 9500 тис.грн. Транзитний оборот бази становить – 35 % валового товарообігу. Норма товарних запасів бази на кінець кварталу - 24 дні.

Визначити:

- а) валовий оптовий товарообіг бази;
- б) товарні запаси бази в сумі на кінець кварталу.

#### Завдання 14

План товарообігу бази на квартал – 45000 тис.грн., у т.ч. питома вага

транзиту за участю в розрахунках – 38,6%, без участі в розрахунках – 7,2 %.  
Норма товарних запасів бази на складі – 80 днів. Запас товарів на початок  
кварталу на складі – 10037 тис.грн. Запаси в шляху заплановані в сумі на  
початок кварталу – 2540 тис.грн., на кінець кварталу – 2240 тис.грн.,

Визначити:

- а) надходження товарів на склади бази;
- б) обсяг закупівель товарів базою.

#### Завдання 15

Визначити фактичну суму товарних запасів на кінець кварталу, обсяг  
надходження й закупівель товарів за квартал, скласти баланс товарообігу  
оптової бази за квартал на основі наступних даних: плановий оптовий  
товарообіг на квартал склав 71456 тис.грн., товарні запаси на кінець  
попереднього кварталу 11480 тис.грн., з них на складі – 10240 тис.грн.  
Фактично оптовий товарообіг бази збільшився на 5,2%, частка транзиту склала  
32%, забезпеченість товарними запасами на складі на кінець кварталу – 26 днів.  
Сума запасів на шляху на кінець кварталу 1320 тис.грн.

### **Семінар 10 «Техніко-економічні характеристики оптових підприємств» Семінар - дискусія**

#### **План заняття:**

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного  
вивчення:

Охарактеризуйте елементи площі загальнотоварного складу

Яким чином визначається місткість складів?

Охарактеризуйте оптово-складський товарообіг

Охарактеризуйте вантажообіг складу

Яким чином розраховується пропускна спроможність складу?

Назвіть фактори, від яких залежить коефіцієнт використання площі складу

Охарактеризуйте показник собівартості переробки однієї тони вантажу

Охарактеризуйте показник продуктивності праці працівників складу

Яким чином визначається рівень механізації складських робіт?

Охарактеризуйте оптимальний розмір оптового підприємства

Яким чином розраховується оперативна площа для зберігання товарів на  
складі?

Чим відрізняються допоміжна площа від площі адміністративних приміщень на  
оптовому підприємстві?

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Площа загальнотоварного складу – це

Умовний піддон – це  
Місткість умовного піддону – це  
Оптово-складський товарообіг – це  
Пропускна спроможність складу – це  
Місткість складу – це  
Собівартість переробки однієї тони вантажу – це  
Продуктивність праці працівника складу – це  
Оптимальний розмір оптового підприємства – це  
Загальна оперативна площа для зберігання товарів – це  
Допоміжні площі оптового підприємства – це  
Площа адміністративних приміщень – це

### 3. Практичне завдання.

#### Завдання 16

Торгова фірма ТОВ «Прогрес» передбачає в II півріччі 2021р. збільшення оптових закупівель миючих засобів на 24 млн. грн., що вимагає додаткової оренди складської площі. Розрахуйте необхідний розмір оренди складської площі і кількість піддонів для зберігання, виходячи з таких даних: середня ціна закупівлі 1т миючих засобів – 16000 грн.; оптимальний товарний запас миючих засобів – 17 днів; зберігання 4-х-ярусне в стелажах, питоме навантаження на 1кв.м площі складу 1,3 т/м<sup>2</sup>; коефіцієнт використання площі складу – 0,54; маса вантажного пакету на піддоні – 0,6т.

#### Завдання 17

Річний обсяг закупівлі телевізорів «LG» був запланований в сумі 2300 тис. грн. Сума витрат обігу по розміщенню замовлення, доставці товарів і їх прийманню з розрахунку на одну партію, що поставляється, складає 23 тис. грн. Сума витрат обігу по зберіганню одиниці запасу складає 2,5 тис. грн. в рік. Розрахуйте оптимальний розмір замовлення.

#### Завдання 18

Визначити оптовий товарообіг обласної бази по всіх його видах і формах. Відпущено товарів зі складу роздрібним підприємствам свого регіону 58881,6 тис. грн., що склало 46,4 % до оптового обороту в районі діяльності бази. Інша частина обороту в районі діяльності реалізована транзитом, причому за участю в розрахунках – 92,6 %.

В інші регіони відправлено товарів транзитом за участю в розрахунках на 5310,5 тис. грн, що склало від загального вивозу за межі району діяльності бази 95,4 %. Інший вивіз здійснюється транзитом без участі в розрахунках

Реалізація товарів за готівку склала 35 % валового товарообігу бази, 4,2% – оборот із продажу в кредит, інший товарообіг оплачений по перерахуванню.

## Семінар 11 «Організація оптових закупівель» Семінар - дискусія

### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Дайте визначення оптових закупівель

Охарактеризуйте організацію оптових закупівель

Охарактеризуйте модель організації оптових закупівель

Як ви розумієте «прямі договірні зв'язки»?

Розкрийте поняття «оптового ярмарку»

Розкрийте поняття «виставки»

Назвіть характерні риси ярмарків та виставок, визначте їх відмінність

Охарактеризуйте класифікацію і види ярмарків

Охарактеризуйте поняття та призначення товарної біржі

Назвіть основні функції товарних бірж

Охарактеризуйте етапи укладання договору поставки в торгівлі

Перелічте основні правила при укладанні договорів поставки в торгівлі

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Оптові закупки – це

Організація оптових закупівель – це

Прямі договірні зв'язки – це

Оптовий ярмарок – це

Виставка – це

Спеціалізовані ярмарки – це

Універсальні ярмарки – це

Товарна біржа – це

Договір – це

Договір поставки – це

3. Практичне завдання.

Завдання 19

Розрахуйте оптову і роздрібну ціну виробу, якщо відомо: ціна виробника складає 2300 грн. за одиницю виробу; прогнозований об'єм продажів – 500 000 виробів; транспортні витрати складуть – 702 000 грн; рівень витрат звернення оптової торгівлі складають 11%, а роздрібною – 18%; рівень рентабельності в оптовій торгівлі передбачається на рівні 10%, а в роздрібній на рівні – 16% до товарообігу.

Завдання 20

Собівартість товару 630 грн., рентабельність виробництва 23% до собівартості. Товар не обкладається акцизом і обкладається ПДВ. Рівень торгової надбавки в ціні 24%. Визначити ціну закупки на товар.

## Семінар 12 «Організація та розвиток роздрібної мережі» Семінар - дискусія

### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Які чинники впливають на розвиток роздрібної торговельної мережі

Охарактеризуйте умови розвитку роздрібної торгівлі

Охарактеризуйте роздрібну торговельну мережу

Яким чином здійснюється класифікація роздрібної торговельної мережі

Як ви розумієте стаціонарну роздрібну торгівлю?

Розкрийте поняття «сучасний магазин»

Як ви розумієте напівстаціонарну роздрібну торгівлю?

Назвіть ознаки ефективності використання пересувної роздрібної торговельної мережі

Охарактеризуйте напрями розвитку роздрібної торговельної мережі

Розкрийте поняття «товарна спеціалізація»

Охарактеризуйте переваги і недоліки спеціалізованої торгівлі

Охарактеризуйте галузевий склад товарів споживчого призначення

Назвіть показники кількісного і якісного складу роздрібної торговельної мережі

Перелічте умови, які враховуються при розміщенні торговельної мережі

Охарактеризуйте фактори функціонування та розвитку торгових центрів

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Роздрібна торговельна мережа – це

Стаціонарна роздрібна торгівля – це

Напівстаціонарна роздрібна торгівля – це

Торговельний центр – це

3. Практичне завдання.

#### Завдання 21

Розрахувати купівельні фонди населення області А в плановому році, використовуючи індексний метод. Відомо, що у звітному році купівельні фонди населення області А склали 51300 тис.грн. У плановому році чисельність населення збільшиться на 1,02 %, середній дохід на одного мешканця області зросте на 12%, інфляція передбачається на рівні 16%.

#### Завдання 22

Для житлового масиву площею 12,5 кв.км. розрахувати кількість магазинів по реалізації товарів повсякденного попиту, використовуючи наступні дані: житловий масив включає зону високої густини населення – 40% з радіусом пішохідної доступності 300 м., зону середньої густини населення –

60% з радіусом пішохідної доступності 500м.; чисельність населення даної зони – 45 тис. мешканців; норма торгової площі, що рекомендується, на 1000 мешканців на поточний період – 80 кв.м.

## **Семінар 13 «Організація торгово-технологічного процесу в магазині»**

### **Семінар - дискусія**

#### **План заняття:**

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Охарактеризуйте технологічні процеси в магазині

Охарактеризуйте принципову схему технологічного процесу магазину

Які операції з товаром мають місце в магазині

Як ви розумієте механізацію операцій технологічного процесу у магазині?

Охарактеризуйте навантажувально-розвантажувальні роботи в роздрібній торгівлі

Охарактеризуйте транспортування і переміщення вантажів роздрібній торгівлі

Яким чином здійснюється підготовка товарів до продажу в магазині

Яким чином здійснюється зберігання товарів в магазині

Яким чином здійснюється продаж товарів в магазині

Яким чином здійснюється розрахунок за придбані товари в магазині

Перелічте організаційні форми продажу товарів при обслуговуванні покупців

Назвіть технологічні показники аналізу ефективності роботи магазинів

Назвіть економічні показники аналізу ефективності роботи магазинів

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Технологічний процес магазину – це

Операції з товаром – це

Навантажувально-розвантажувальні роботи – це

Транспортування і переміщення вантажів – це

Підготовка товарів до продажу – це

Зберігання товарів – це

Продаж товарів – це

3. Практичне завдання.

Завдання 23

Використовуючи дані таблиці 2, розрахувати показник ефективності діяльності роздрібногo підприємства:

- обіговість оборотних активів (обороти), фондovіддачу не обігових активів, продуктивність праці;

- темпи зміни показників;

- темп інтенсивності розвитку торговельного підприємства.

Таблиця 24 - Вихідна інформація для розрахунку показнику темпу інтенсивності розвитку торгового підприємства

Показники	Минулий рік	Звітний рік
Товарообіг, тис.грн	3910,3	5818,8
Середнооблікова чисельність, осіб	24	26
Фонд оплати праці, тис.грн	331,2	405,6
Середньорічна вартість необоротних активів, тис.грн.	906,5	915,8
Середньорічна вартість оборотних активів, тис.грн	711,0	969,8

Завдання 25

Використовуючи інформацію таблиці 3, визначити яке торгове підприємство веде господарську діяльність з більшою ефективністю.

Таблиця 3 - Показники господарської діяльності

Найменування показника	Одиниці виміру	Підприємство А		Підприємство В	
		Минулий рік	Звітний рік	Минулий рік	Звітний рік
Роздрібний товарообіг	тис.грн.	18000	23800	12000	19000
Рівень торгової націнки	%	23	22	20	24
Витрати обігу	тис.грн.	2350	3300	1400	2500
Торгова площа	м <sup>2</sup>	123	125	99	100
Середньооблікова чисельність працівників	осіб	65	64	51	52
Сукупні активи	тис.грн.	7912	8322	5652	6663
Власний оборотний капітал	тис.грн.	2566	2888	2633	2855

## Семінар 14 «Процес продажу товарів і обслуговування покупців»

### Семінар - дискусія

#### План заняття:

1. Розгорнуте обговорення основних положень теми та питань самостійного вивчення:

Перелічте завдання вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах  
 Охарактеризуйте методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах  
 Охарактеризуйте принципи формування асортименту товарів в магазині

Охарактеризуйте процес продажу товарів і обслуговування покупців  
Як ви розумієте управління процесом обслуговування покупців?  
Які причини підвищення вимог покупців до товарів у роздрібному продажі?  
Охарактеризуйте основні складові культури торгівлі  
Назвіть особливості торговельного обслуговування покупців  
Як ви розумієте «рівень обслуговування покупців в магазині»?  
Охарактеризуйте зарубіжний досвід по наданню торговельних послуг

2. Індивідуальне опитування (визначити поняття):

Вивчення попиту – це  
Широта асортименту – це  
Глибина асортименту – це  
Культура торгівлі – це  
Рівень обслуговування покупців – це

4. Практичне завдання.

Завдання 26

Визначити рівень культури обслуговування покупців торгового центру, використовуючи наступні дані: коефіцієнт стійкості асортименту - 0,8; коефіцієнт додаткових послуг - 0,85; коефіцієнт витрат годин на обслуговування - 0,9. Було опитано 250 покупців, 220 надали відмінну і хорошу оцінку культури обслуговування в досліджувальному торговому центрі.



**ЧАСТИНА 3.  
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ  
САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ**

# ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

## ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ

### Семінар 1 «Сутність та зміст організації торгівлі» Семінар розгорнута бесіда

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання  
Соціально-економічна система торгівлі  
Сучасні форми торговельних суб'єктів підприємництва

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. Структура торгівлі містить елементи**

- A. організаційні відносини
- B. зв'язки
- C. взаємодія
- D. усе вищеперераховане

#### **2. В організації торгівлі виділяють структури**

- A. господарську, функціональну, управлінську
- B. управлінську, ринкову, внутрішню
- C. стратегічну, тактичну
- D. регульовану, ринкову

#### **3. Основні елементи організаційної структури торгівлі**

- A. торговельні підприємства
- B. торговельні об'єднання
- C. підрозділи торговельного підприємства
- D. усе вищеперераховане

#### **4. Найбільш характерними для торгівлі є відносини**

- A. організаційні, управлінські
- B. економічні, соціальні
- C. технологічні
- D. усе вищеперераховане

#### **5. Найбільш характерними для торгівлі є зв'язки**

- А.господарські, економічні
- В.зовнішньоекономічні, інтегральні
- С.коопераційні, соціальні
- Д.усе вищеперераховане

## **Список рекомендованої літератури**

### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Мішук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
7. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
8. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
9. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## **Семінар 2 «Загальна характеристика торгівлі як системи»**

### **Семінар запитань і відповідей**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Розвиток вітчизняної торгівлі в умовах євроінтеграції  
Товаропросування як головна умова розвитку торгівлі

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. Функції торгівлі**

- A. обмін результатів праці, доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання, активний вплив на виробництво і споживання
- B. виробництво товарів, обмін результатів праці, доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання, активний вплив на виробництво і споживання
- C. обмін результатів праці, доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання, активний вплив на виробництво і споживання, споживання товарів
- D. закупівля, зберігання, реалізація, гарантійне обслуговування

#### **2. Технологічні зв'язки в торгівлі**

- A. зв'язки на низовому рівні
- B. горизонтальні зв'язки
- C. вертикальні зв'язки
- D. господарські зв'язки

#### **3. Підприємство роздрібною торгівлі, яке реалізує товари і надає послуги, що призначаються для остаточного споживання**

- A. магазин
- B. продовольчий ринок
- C. аптека
- D. усе вищеперераховане

#### **4. Спеціально пристосовані приміщення для зберігання товарних запасів і формування асортименту товарів**

- A. товарні склади
- B. склади-холодильники
- C. магазин-склад
- D. усе вищеперераховане

#### **5. Предметом продажу у магазині-складі може бути**

- A. паливо
- B. будматеріали

- C. лісоматеріали
- D. усе вищеперераховане

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Апопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
9. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

### **Семінар 3 «Загальна характеристика торгівлі як системи»**

#### **Семінар запитань і відповідей**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для

обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Організаційно-правові основи управління торгівлею

Місцеве самоврядування і торгівля

Державний контроль в управлінні торгівлею

Основні правила роздрібно́ї торгівлі

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Процес доведення товарів від підприємств-виробників до торговельних залів підприємств роздрібно́ї торгівлі або до неринкових споживачів**

- A. товарорух
- B. товаропостачання
- C. товаропросування
- D. товарозакупівля

**2. Основні операції товароруху**

- A. транспортування товарів, зберігання товарів
- B. операції по завантаженню та розвантаженню
- C. комплектування торгового асортименту, сортування, фасування, підготовка до продажу
- D. усе вищеперераховане

**3. Методи завезення товарів**

- A. централізований та децентралізований
- B. складський та транзитний
- C. лінійний, кільцьовий
- D. залежить від виду транспортного засобу

**4. Метод товаропостачання передбачає виконання операцій із завезення товарів у магазини та інші об'єкти роздрібно́ї торговельної мережі силами і засобами постачальників або транспортних підприємств за замовленнями магазинів у передбачені графіком терміни**

- A. централізований
- B. децентралізований
- C. маятниковий
- D. немає правильної відповіді

**5. Вартість завезення товарів залежить від**

- A. метода завезення товарів, маршрута завезення
- B. технології доставки, організації доставки
- C. виду транспортних засобів
- D. усе вищеперераховане

## Список рекомендованої літератури

### Основна

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Апопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

### Інформаційні ресурси

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## Семінар 4 «Організація товаропостачання»

### Семінар – дискусія

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### Завдання для самостійної роботи:

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.
2. Самостійно опрацювати питання  
Вимоги до організації товаропостачання  
Закордонний досвід організації товароруху

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Принцип товаропостачання, який передбачає завезення товарів у магазини за графіками, які визначають раціональну частоту, періодичність доставки окремих товарів і оптимальні розміри партій, що підлягають завезенню в торговельні підприємства**

- A. плановість
- B. безперервне постачання
- C. ритмічність
- D. оперативність

**2. Принцип товаропостачання, який передбачає завезення товарів у роздрібну торговельну мережу з періодичністю, яка відповідає динаміці роздрібною продажу товарів, його сезонних та інших коливань**

- A. оперативність
- B. технологічність
- C. економічність
- D. централізація

**3. Принцип товаропостачання, який передбачає мінімізацію коштів на організацію закупівель, завезення і зберігання товарів**

- A. економічність
- B. ритмічність
- C. плановість
- D. оперативність

**4. Форма товаропостачання, яка передбачає завезення товарів безпосередньо від їх виробників у роздрібну торговельну мережу, оминаючи склади торговельних підприємств**

- A. транзитна
- B. складська
- C. комбінована
- D. пряма

**5. Форма товаропостачання, яка передбачає поставку товарів зі складів оптових посередників і застосовується при завезенні в роздрібну торговельну мережу товарів складного асортименту, щодо яких існує необхідність комплектування, підсорткування, формування широкого та глибокого асортименту з метою організації безперервної торгівлі**

- A. складська
- B. транзитна
- C. комбінована
- D. пряма



## Список рекомендованої літератури

### Основна

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Апопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
9. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

### Інформаційні ресурси

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## Семінар 5 «Організація товаропостачання» Семінар – дискусія

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### Завдання для самостійної роботи:

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

## 2. Самостійно опрацювати питання

Організаційна побудова торговельного підприємства

Організаційна структура невеликого магазину

Організаційна структура торговельного центру

## 3. Розв'язати тестові завдання.

### 1. До загальносистемних принципів організації торгівлі відносяться

- А. принцип зовнішнього доповнення, принцип зворотного зв'язку, принцип цілісності системи, принцип необхідного різноманіття, принцип емерджентності
- В. принцип ієрархічної впорядкованості, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип адаптивності
- С. принцип безперервності, принцип системності, принцип раціональності, принцип ритмічності, принцип ефективності
- Д. принцип необхідного різноманіття, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип системності, принцип раціональності

### 2. До принципів організаційної побудови в торгівлі відносяться

- А. принцип ієрархічної впорядкованості, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип адаптивності
- В. принцип зовнішнього доповнення, принцип зворотного зв'язку, принцип цілісності системи, принцип необхідного різноманіття, принцип емерджентності
- С. принцип безперервності, принцип системності, принцип раціональності, принцип ритмічності, принцип ефективності
- Д. принцип необхідного різноманіття, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип системності, принцип раціональності

### 3. До принципів організації процесів в торгівлі відносяться

- А. принцип безперервності, принцип системності, принцип раціональності, принцип ритмічності, принцип ефективності
- В. принцип зовнішнього доповнення, принцип зворотного зв'язку, принцип цілісності системи, принцип необхідного різноманіття, принцип емерджентності
- С. принцип ієрархічної впорядкованості, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип адаптивності
- Д. принцип необхідного різноманіття, принцип інтегрованості, принцип оптимальності, принцип системності, принцип раціональності

### 4. Форма об'єднання і впорядкування функціонально взаємозв'язаних елементів у межах певної структури

- А. організаційна модель суб'єкта торгівлі
- В. організаційна структура суб'єкта торгівлі
- С. структура управління системою

Д. немає правильної відповіді

## **5. Організаційно-структурні побудови різних форм і систем торгівлі характеризуються ознаками**

- А. організація торгівлі має переважно функціонально-товарний характер
- В. організаційні структури не уніфіковані, а відрізняються різноманітністю
- С. організаційні відносини регламентуються і регулюються статутами, положеннями, угодами, добровільно прийнятими і визнаними учасниками об'єднання
- Д. усе вищеперераховане

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
7. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

### ТЕХНОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

#### Семінар 6 «Організація перевезення товарів залізничним транспортом»

#### Семінар – розгорнута бесіда

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Нормативно-правова база залізничних перевезень в Україні  
Логістична інфраструктура залізничних перевезень в Україні  
Шляхи удосконалення залізничних перевезень в Україні

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Комплекс робіт з доставки вантажів від пункту відправлення до моменту здачі їх у пункті призначення**

- A. транспортно-експедиційні операції
- B. логістичні операції
- C. транспортно-вантажні операції
- D. технологічні операції

**2. Основний документ, який регламентує планування й організацію перевезень вантажів залізницею, а також відповідальність залізниці, відправників вантажу і вантажоодержувачів**

- A. статут залізниці
- B. товарно-транспортна накладна
- C. договір постачання
- D. немає правильної відповіді

**3. У залежності від кількості перевезених по одній накладній вантажів залізничні перевезення підрозділяють на**

- A. дрібні, дрібнотоннажні
- B. повагонні, групові
- C. маршрутні відправлення
- D. усе вищепераховане

**4. Перевезення вантажів залізницею здійснюються**

- A. вантажною швидкістю

- В. великою швидкістю
- С. вантажобагажем
- Д. усе вищепераховане

**5. За видами повідомлень перевезення підрозділяють на**

- А. місцеві, прямі, змішані, міжнародні
- В. місцеві, прямі, змішані
- С. місцеві, міжнародні
- Д. чартерні, трансферні

**Список рекомендованої літератури**

**Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
9. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

**Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

**Семінар 7 «Організація перевезення товарів автомобільним і повітряним транспортом»**  
**Семінар – розгорнута бесіда**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

**Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Статистичний моніторинг організації перевезення товарів автомобільним транспортом в Україні

Вплив морської логістичної інфраструктура на розвиток міжнародної торгівлі в Україні

Перспективи розвитку речкового транспорту в Україні

Переваги та недоліки використання повітряного транспорту в перевезенні товарів

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Основними напрямками інтенсифікації використання автомобільного транспорту є**

- A. поліпшення використання вантажопідйомності транспортних засобів
- B. скорочення простоїв автотранспорту, поліпшення використання пробігу
- C. підвищення коефіцієнта змінності роботи транспорту, прискорення вантажно-розвантажувальних робіт
- D. усе вищеперераховане

**2. Морський транспорт має**

- A. велику універсальність, високу пропускну здатність, низьку собівартість
- B. велику універсальність, високу пропускну здатність, високу собівартість
- C. велику універсальність, велику швидкість перевезень
- D. немає правильної відповіді

**3. На морському транспорті перевезення вантажів за видами повідомлення поділяються на**

- A. міжпортове, пряме водне, пряме змішане
- B. внутрішнє, зовнішнє
- C. оперативне, швидкісне, універсальне
- D. немає правильної відповіді

**4. Самий швидкий транспорт**

- A. повітряний

- В. автомобільний
- С. залізничний
- Д. водний

## **5. Організація перевезення вантажів водним транспортом регламентується**

- А. Кодексом торгового мореплавання
- В. Статутом внутрішнього водного транспорту
- С. правилами перевезень
- Д. усе вищеперераховане

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## **Семінар 8 «Товарні склади: сутність, значення, функції»**

### **Семінар – дискусія**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Зміст торгово-технологічного процесу складу і принципи його раціональної організації

Загальні засади організації розвантажування транспортних засобів

Організація і технологія операцій з надходження і приймання товарів

Технологія розміщення, укладки та зберігання товарів

Організація і технологія відпуску товарів зі складу

Визначення техніко-економічних показників роботи складу

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. Товарні склади в торгівлі призначені для**

- A. нагромадження, збереження товарних запасів
- B. сортування, реалізації товарних запасів
- C. здійснення ретельного контролю за якістю товарів
- D. усе вищеперераховане

#### **2. Спеціально обладнане приміщення або пристрій, призначений для збереження товарів**

- A. склад
- B. складське господарство
- C. технологія складського господарства
- D. немає правильної відповіді

#### **3. Функція товарних складів, яка передбачає запобігання надходженню недоброякісних товарів у торгівельну мережу і вплив на постачальників штрафом у випадках випуску продукції низької якості**

- A. перевірка якості
- B. збереження
- C. нагромадження
- D. підсортування

#### **4. Функція товарних складів, яка передбачає правильне розміщення й укладання товарних запасів, формування і підбір асортименту товарів і відпуск їх у торгівельну мережу**



- A. раціональна організація
  - B. нагромадження
  - C. збереження
  - D. підсортування
- 5. Склад, на якому здійснюють нагромадження, формування і комплектування асортименту товарів для безперервного товаро-постачання роздрібною торгівельною мережою**
- A. підсортировочно-розподільний
  - B. накопичувальний
  - C. транзитно-перевалочний
  - D. тривалого зберігання
- 6. Склад, який вирішує завдання первинного нагромадження товарних запасів для відвантаження великих партій оптовим і роздрібним підприємствам районів споживання**
- A. накопичувальний
  - B. підсортировочно-розподільний
  - C. транзитно-перевалочний
  - D. тривалого зберігання
- 7. Склад, який вирішує завдання нагромадження, збереження сезонних запасів і утворення необхідних резервів**
- A. тривалого зберігання
  - B. накопичувальний
  - C. підсортировочно-розподільний
  - D. транзитно-перевалочний
- 8. Склади, які знаходяться за кордоном та є власністю комісіонерів (консигнаторів)**
- A. консигнаційний
  - B. митний
  - C. підсортировочно-розподільний
  - D. транзитно-перевалочний
- 9. Склади, особливістю яких є те що вони мають прості за конструкцією та технічними параметрами обладнання, мають обмежені експлуатаційні витрати і чисельність робітників, працюють з використанням самовивозу товарів споживачами**
- A. склади-магазини
  - B. дрібнооптові
  - C. універсальні
  - D. комбіновані

**10. Склади, які здійснюють технологічні операції з приймання, збереження і відпустки вузької групи або підгрупи товарів (шовкові тканини, головні убори, склади цукру, сховища для картоплі, цибулі, капусти, рослинної олії тощо)**

- A. вузькоспеціалізовані
- B. спеціалізовані
- C. загальнотоварні
- D. середні

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Апопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Добрава, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
7. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
8. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
9. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## Семінар 9 «Товарні запаси: формування, реалізація, облік»

### Семінар – дискусія

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Комерційна робота з оптових закупівель і продажів

Формування асортименту товарів

Управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі

Оптимізація товарних запасів на складах

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. Маса товарів, призначена для подальшого продажу оптовим покупцям, чи підприємствам роздрібною торгівлі**

- A. товарні запаси
- B. товар
- C. норматив товарних запасів
- D. норма товарних запасів

#### **2. Формування визначених розмірів товарних запасів дає змогу торговельному підприємству**

- A. забезпечувати стійкість асортименту товарів
- B. здійснювати визначену цінову політику
- C. збільшувати рівень задоволеності попиту покупців
- D. усе вищеперераховане

#### **3. Товарні запаси, які необхідні для забезпечення безперебійного процесу реалізації товарів у роздрібній торговельній мережі**

- A. поточні
- B. сезонні
- C. середні
- D. страхові

#### **4. Товарні запаси, які необхідні для забезпечення безперебійної торгівлі окремим асортиментом товарів в силу особливості їхнього виробництва, попиту чи інших причин, або якщо існує розрив у часі між виробництвом і реалізацією**

- A. сезонні
- B. середні

- C. поточні
- D. страхові

**5. Оптимальна швидкість товарного обігу**

- A. збільшується в оборотах
- B. зменшується в оборотах
- C. збільшується в часі
- D. є постійною величиною

**6. Суцільний перелік всього асортименту товарів шляхом зважування та вимірювання**

- A. інвентаризація
- B. зняття залишків
- C. оперативний облік
- D. управлінський облік

**7. Розрахунок нормативів товарних запасів здійснюється за товарними групами з визначенням таких складових**

- A. робочий запас
- B. запас поточного поповнення
- C. страховий запас
- D. усе вищеперераховане

**8. Торговий запас складається з**

- A. робочого запасу та запасу поточного поповнення
- B. робочого запасу та страхового запасу
- C. страхового запасу та запасу поточного поповнення
- D. немає правильної відповіді

**9. Запас, який створюється для забезпечення безперервної торгівлі у випадку можливого порушення періодів і термінів постачання товарів, а також при значному збільшенні попиту для окремих періодів року**

- A. гарантійний
- B. робочий
- C. поточний
- D. виставочний

**10. Демонстраційний запас, який розміщений у торговельному залі і включає все розмаїття даної товарної групи**

- A. виставочний
- B. гарантійний
- C. поточний
- D. робочий

## Список рекомендованої літератури

### Основна

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Апопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.

### Інформаційні ресурси

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## Семінар 10 «Техніко-економічні характеристики оптових підприємств»

### Семінар – дискусія

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### Завдання для самостійної роботи:

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.
2. Самостійно опрацювати питання  
Процедура аналізу оптового товарообороту

Методика розрахунку економічних показників діяльності оптового підприємства

Управління товарооборотом на підприємствах оптової торгівлі

Шляхи збільшення обсягів товарообороту оптового підприємства

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Місткість умовного піддона при розрахунку складської площі**

- A.  $1\text{м}^3$
- B.  $1\text{м} \cdot 1\text{м} \cdot 1\text{м}$
- C.  $2\text{м}^3$
- D.  $1\text{м}^2$

**2. Показник, який показує суму реалізованих товарів зі складу в грошовому виразі як в загальному обсязі, так і за окремими товарними групами**

- A. оптово-складський товарообіг
- B. звітний товарооборот
- C. асортимент товарів
- D. товарні запаси

**3. Показник, який показує, яку максимальну кількість товарів можна одночасно зберігати на складі в натуральному або вартісному виразі**

- A. місткість складу
- B. площа складу
- C. пропускна спроможність складу
- D. ефективність складу

**4. Коефіцієнт, під яким розуміють відношення річного (квартального, місячного) обороту товарів до середнього залишку його на складі за цей самий період**

- A. коефіцієнт швидкого обороту
- B. коефіцієнт обертальності
- C. коефіцієнт поточного обороту
- D. коефіцієнт використання складської площі

**5. Коефіцієнт використання складської площі**

- A. залежить від типу складу
- B. залежить від механізації вантажно-розвантажувальних робіт
- C. коливається від 0,25 до 0,6
- D. усе вищеперераховане

**6. Підвищення рівня механізації вантажно-розвантажувальних і складських робіт досягається за рахунок**

- A. удосконалення технологічних процесів

- В. впровадження сучасного підйомно-транспортного обладнання
- С. зниження трудомісткості праці
- Д. усе вищеперераховане

**7. Площі складу, які включають площі проходів і проїздів у складах, площі для проведення технологічних операцій підсортування і комплектування відпускних партій, а також площі експедицій**

- А. допоміжна площа
- В. адміністративна площа
- С. оперативна площа
- Д. немає правильної відповіді

**8. Площі баз і складів, які встановлюються відповідно до загальної чисельності їх працівників та норм площі для встановлення канцелярського обладнання, засобів оргтехніки і комп'ютерів**

- А. адміністративна площа
- В. допоміжна площа
- С. оперативна площа
- Д. немає правильної відповіді

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

## **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## **Семінар 11 «Організація оптових закупівель» Семінар – дискусія**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Розкрити сутність, види і склад цін закупівель в оптовій торгівлі

Охарактеризуйте поняття і економічний зміст торгової надбавки

Розкрийте методику розрахунку суми і рівня торгової надбавки і включення її в ціну

3. Розв'язати тестові завдання.

### **1. Придбання товарів великими партіями з метою їх подальшого перепродажу**

- A. оптові закупки
- B. виробничі закупки
- C. товарообіг оптового підприємства
- D. організація оптових закупівель

### **2. Комплекс взаємозв'язаних управлінських і комерційних рішень та торгових операцій, виконанням яких забезпечується виявлення і вивчення попиту споживачів відповідно до потреб суспільства, надання й узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів**

- A. організація оптових закупівель
- B. оптові закупки
- C. управління товарними запасами
- D. товарообіг оптового підприємства

### **3. Безпосередні комерційні відносини між підприємствами-виробниками товарів та послуг і їх споживачами (роздрібними торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування тощо)**



- A. прями договірні зв'язки
- B. договір поставки
- C. господарські зв'язки
- D. товарорух

**4. Форма організації оптового торгу, основним призначенням якого є забезпечення безпосередніх комерційних переговорів між постачальниками і оптовими покупцями з метою остаточного узгодження й підписання текстів договорів поставки в асортименті, узгодженому на основі конкретних зразків, каталогів, проспектів тощо**

- A. оптовий ярмарок
- B. виставка
- C. товарна біржа
- D. оптова база

**5. Ринкові заходи з обмеженим часом проведення, де виставляються експонати, адресовані переважно звичайним відвідувачам (не спеціалістам) з метою пропаганди товарної продукції чи послуг і сприяння їх збуту**

- A. виставка
- B. оптовий ярмарок
- C. товарна біржа
- D. аукціон

**6. Підвищення рівня механізації вантажно-розвантажувальних і складських робіт досягається за рахунок**

- A. удосконалення технологічних процесів
- B. впровадження сучасного підйомно-транспортного обладнання
- C. зниження трудомісткості праці
- D. усе вищеперераховане

**7. Характерні риси ярмаркової торгівлі**

- A. оптова реалізація товарів за наявними зразками, періодичність проведення торгів
- B. попереднє встановлення строків і місця проведення ярмарку
- C. одночасна і масова участь у ярмарку продавців і покупців
- D. усе вищеперераховане

**8. За товарним профілем ярмарки і виставки поділяються на**

- A. спеціалізовані та універсальні
- B. міжнародні та міжрегіональні
- C. короткотривалі та постійно діючі
- D. галузеві та міжгалузеві

**9. За тривалістю і способом проведення ярмарки (виставки) бувають**

- А. короткотривалі та постійно діючі
- В. спеціалізовані та універсальні
- С. галузеві та міжгалузеві
- Д. міжнародні та міжрегіональні

**10. За складом учасників ярмарки і виставки поділяються на**

- А. міжнародні та міжрегіональні
- В. короткотривалі та постійно діючі
- С. галузеві та міжгалузеві
- Д. спеціалізовані та універсальні

**Список рекомендованої літератури**

**Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Крикавський Є. Логістика для економістів: підручник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 476 с.
10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

**Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## Семінар 12 «Організація та розвиток роздрібно́ї мережі»

### Семінар – дискусія

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

#### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Ритейл, як принцип організації торгівлі

Інноваційні шляхи розвитку роздрібних торговельних підприємств

Роздрібна торгівля: еволюція розвитку

Роздрібна інфраструктура: сутність, функції, завдання

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. До числа основних чинників, що визначають розвиток роздрібно́ї торговельно́ї мережі, відносять**

- A. постійне розширення асортименту, об'ємів виробництва споживчих товарів
- B. зростання доходів населення і масштабів житлового будівництва
- C. необхідність підвищення вільного часу працівників
- D. усе вищеперераховане

#### **2. Роздрібна торгова мережа**

- A. вимагає постійне зростання виробництва товарів за асортиментом і якістю, що забезпечують задоволення попиту покупців
- B. передбачає наявність широкого переліку сучасних типів магазинів, сприяючих доведенню товарів до кінцевого споживача
- C. є сукупністю великої кількості різнотипних і різномасштабних магазинів, павільйонів, кіосків і інших пунктів продажу товарів
- D. усе вищеперераховане

#### **3. Роздрібна торговельна мережа підрозділяється на**

- A. стаціонарну, напівстаціонарну, пересувну
- B. статичну, динамічну
- C. ринкову, державну
- D. немає правильно́ї відповіді

#### **4. Торговельне роздрібне підприємство з постійним місцезнаходженням**

- A. стаціонарне
- B. напівстаціонарне
- C. пересувне

- D. віртуальне
- 5. Павільйони, ларьки, кіоски, намети відносяться до**
- A. напівстаціонарної торгівлі
  - B. стаціонарної торгівлі
  - C. пересувної торгівлі
  - D. віртуальної торгівлі
- 6. Ефективність використання пересувної роздрібно торгівельної мережі забезпечується**
- A. у місцях дислокації виробничих підприємств, навчальних закладів і різного виду установ
  - B. у житлових зонах з обмеженою густиною населення, де наявність стаціонарної торгівельної мережі економічно не виправдана
  - C. у весняно-літній період року на курортних місцевостях і в місцях масового відпочинку населення
  - D. усе вищеперераховане
- 7. Обмеження діяльності роздрібних торговельних підприємств по реалізації окремих груп або видів товарів при одночасному розширенні внутрішнього групового асортименту**
- A. товарна спеціалізація
  - B. географічна спеціалізація
  - C. товарна кооперація
  - D. диверсифікація діяльності торговельного підприємства
- 8. Комплекс товарів споживчого призначення ділиться на**
- A. продукти харчування, предмети одягу, взуття, туалету
  - B. предмети культурно-побутового і спортивного призначення
  - C. предмети господарського і домашнього призначення, предмети для будівництва і ремонту
  - D. усе вищеперераховане
- 9. Основні показники, що характеризують кількісний і якісний склад роздрібно торгівельної мережі регіону**
- A. щільність торгівельної мережі - кількість магазинів на 10000 мешканців міста, забезпеченість населення роздрібною торговельною мережею – торгова площа на 1000 мешканців
  - B. загальна кількість торгових одиниць, частка дрібно-роздрібно торгівельної мережі у загальній кількості торгових одиниць
  - C. середня торгова площа магазину, співвідношення торгівельної і неторгівельної площ магазину
  - D. усе вищеперераховане
- 10. При розміщенні торгівельної мережі враховується чинники**

- A. склад і масштаб міської території
- B. розміщення крупних установ адміністративних, наукових, культурних, виробничих центрів
- C. наявність сучасних швидкісних транспортних артерій і мобільного громадського транспорту
- D. усе вищеперераховане

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

### **Семінар 13 «Організація торгово-технологічного процесу в магазині» Семінар – дискусія**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Економічний механізм функціонування роздрібного торговельного підприємства

Технологічний механізм функціонування роздрібного торговельного підприємства

Нормативно-законодавча база функціонування роздрібного торговельного підприємства

Економічний потенціал розвитку роздрібного торговельного підприємства

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. До товарних операцій в роздрібній торгівлі відносяться**

- A. розвантаження товарів, що поступають, і переміщення в приміщення для приймання
- B. прийняття товарів за кількістю і якістю, підготовка товарів для продажу
- C. переміщення товарів до торгового залу, викладення товарів на торговому устаткуванні
- D. усе вищеперераховане

#### **2. Нарізка, зважування, упаковки під вакуумом у синтетичні матеріали, фасування товарів, етикетування і маркування є елементами**

- A. підготовки товарів до продажу
- B. транспортування і переміщення вантажів
- C. зберігання товарів
- D. продажу товарів

#### **3. До операцій безпосереднього обслуговування покупців відноситься**

- A. зустріч покупця і пропозиція ним товарів
- B. відбір товарів покупцями, розрахунок за відібрані товари
- C. надання покупцям додаткових послуг
- D. усе вищеперераховане

#### **4. Система торгового обслуговування населення використовує організаційні форми продажу товарів**

- A. індивідуальну форму обслуговування
- B. самообслуговування
- C. продаж товарів за зразками
- D. усе вищеперераховане

#### **5. До технологічних показників аналізу ефективності роботи магазинів не відноситься**

- А. товарооборот на 1м площі торгового залу
- В. торгова площа магазину
- С. кількість робочих місць
- Д. кількість обслугованих покупців протягом робочого дня

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Мішук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
9. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

### **Семінар 14 «Процес продажу товарів і обслуговування покупців»**

#### **Семінар – дискусія**

**Методи контролю:** фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання задач та ситуацій

### **Завдання для самостійної роботи:**

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.

2. Самостійно опрацювати питання

Правила торговельного обслуговування населення: нормативно-законодавчі вимоги

Методичні підходи до оцінювання якості послуг торгівлі

Особливості організації процесу продажу товарів в е-торгівлі

3. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. Основним завданням вивчення попиту є виявлення тенденцій і закономірностей розвитку**

- A. розвантаження товарів, що поступають, і переміщення в приміщення для приймання
- B. прийняття товарів за кількістю і якістю, підготовка товарів для продажу
- C. переміщення товарів до торгового залу, викладення товарів на торговому устаткуванні
- D. усе вищеперераховане

#### **2. Основні складові культури торгівлі**

- A. наявність в магазині широкого і стійкого асортименту якісних товарів, що задовольняють попит обслуговуваних груп населення
- B. наявність достатньої роздрібно-торговельної мережі, використання найефективніших форматів магазинів, зручне їх розміщення в регіоні, технічна оснащеність підприємств
- C. надання покупцям додаткових послуг, пов'язаних із специфічними особливостями товарів
- D. усе вищеперераховане

#### **3. Торговельний менеджмент включає**

- A. управління товарними запасами
- B. управління асортиментом товарів
- C. управління товарними потоками
- D. усе вищеперераховане

#### **4. Основними ознаками комфортності покупців є**

- A. скорочення часу на здійснення покупки
- B. створення таких умов для вибору товару, при яких покупець залишився б задоволений зробленими покупками
- C. комфортні умови здійснення покупки
- D. усе вищеперераховане

#### **5. Рівень обслуговування покупців в магазині залежить від**



- А. широти і глибини асортименту товарів
- В. використання в магазині ефективних форм торговельного обслуговування продажу
- С. надання покупцям високого сервісу і надання широкого переліку різного роду додаткових послуг
- Д. усе вищеперераховане

### **Список рекомендованої літератури**

#### **Основна**

1. Чернега О.Б. Организация внутренней и внешней торговли: Учебник / Чернега О.Б., Баширов И.Х., Новик Е.Б., Донецк: Юго-Восток, 2009. 256с.
2. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшеслінський, І. В. Смолін. Київ: КНТЕУ, 2006. 242 с.
3. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник, 3-е видання. / В. В. Опопій, І. П. Міщук. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
4. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум. Навчальний посібник / Л.В. Фролова, Л.В. Шаруга, Т.В. Михайленко. Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. 221 с.
5. Роженко О.В. Організація торгівлі : метод. рек. до вивч. дисц. для студентів ступеня «бакалавр»; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 85 с.
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.
8. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л. Савицька, І.Ю. Мелушова, А.В. Красноусов, К.С.Олініченко. Харків: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.

#### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.mms.gov.ua>
2. <http://www.molod-kredit.gov.ua>
3. <http://dss.visti.net/cgi-bin/val.sh>
4. <http://fpu.org.ua/>

## ГЛОСАРІЙ

Організація торгівлі	сукупність упорядкованих і взаємодіючих організаційних елементів (торговельних підприємств, організацій, підсистем), що створюють цілісну систему, а також комплекс цілеспрямованих організуючих дій, що забезпечують функціонування торгівлі
Структура торгівлі	елементи, організаційні відносини, зв'язки і взаємодію
Організаційна діяльність	сукупність форм, методів, прийомів та засобів організаційного характеру, які використовуються для організаційного забезпечення функціонування та розвитку торгівлі
Інтегративність в торгівлі	у торгівлі як соціально-економічній системі об'єднані різноякісні, але в цілому однорідні об'єкти господарської діяльності. При всьому цьому кожному окремому елементу не властиві якості, характерні для системи
Еволюційний характер розвитку торгівлі	торгівля як система розвивається за законами еволюції, де поєднуються нестабільність і рівновага, циклічність і хаос. Така еволюція зумовлює властивості синергічності, а значить, сприяє самоорганізації системи
Цілісність в торгівлі	у сфері торгівлі впорядковані об'єкти, підсистеми, що взаємодіють як одне ціле, оскільки вони взаємозалежні, взаємозв'язані і функціонують заради єдиної кінцевої мети — забезпечення процесу товарно-грошового обміну й отримання прибутку
Магазин	підприємство роздрібно торгівлі, яке реалізує товари і надає послуги, що призначаються для остаточного споживання
Підприємства дрібно-роздрібно торгівлі	павільйони, кіоски, ларьки тощо
Підприємства ресторанного господарства	їдальні, кафе, закусочні, бари, буфети, ресторани, фабрики-кухні. Усі вони займають окремі приміщення або споруди, які мають, як правило, зал, обладнаний столиками та стільцями, а також виробничі та підсобні приміщення
Аптека	стаціонарний пункт роздрібного продажу лікувальних засобів і товарів санітарії та гігієни, який займає окреме приміщення і має торговельний зал для покупців, а також інші приміщення функціонального призначення

Підприємства побутового обслуговування	стаціонарні центри, салони, майстерні, цехи, які займають окрему споруду або приміщення і відповідно обладнані
Ринок	підприємство сфери торгівлі, яке виконує функції надання послуг із забезпеченням умов для здійснення купівлі-продажу продовольчих і непродовольчих товарів за вільними цінами
Оптова база	майновий комплекс, технологічно оснащений для забезпечення комерційних, торговельно-оперативних та торгово-технологічних процесів
Товарні склади, склади-холодильники дрібнооптових фірм	спеціально пристосовані приміщення для зберігання товарних запасів і формування асортименту товарів
Оптові продовольчі ринки	структуризовані організаційно-правові форми, основною метою яких є реалізація оптових партій сільськогосподарської продукції і продуктів їх переробки
Оптово-роздрібні підприємства	займають окрему споруду, до якої входять торговельні, складські та допоміжні приміщення. Воно здійснює оптову і роздрібну торгівлю товарами легкої промисловості, культтоварами, меблями, будматеріалами
Товарорух	процес доведення товарів від підприємств-виробників до торговельних залів підприємств роздрібно торгівлі або до неринкових споживачів
Централізований метод товаропостачання	виконання операцій із завезення товарів у магазини та інші об'єкти роздрібно торгівельної мережі силами і засобами постачальників або транспортних підприємств за замовленнями магазинів у передбачені графіком терміни
Децентралізований метод товаропостачання	виконання транспортно-експедиційних операцій силами і засобами роздрібних торговельних підприємств, тобто всі операції з завезення товарів від складів постачальників починаючи з пошуку транспорту, роздрібні підприємства виконують самостійно
Графік завезення товарів	розклад, в якому вказується, в які дні і години товар буде доставлятися в магазини
Товаропостачання роздрібно торгівельної мережі	комплекс комерційних і технологічних операцій, спрямованих на доведення товарів до роздрібно торгівельної мережі в кількості та асортименті, що відповідають попиту населення
Принцип плановості товаропостачання	передбачає завезення товарів у магазини за графіками, які визначають раціональну частоту, періодичність доставки окремих товарів і

Принцип безперебійності товаропостачання	оптимальні розміри партій, що підлягають завезенню в торговельні підприємства
Принцип ритмічності товаропостачання	полягає в регулярному завезенні товарів у пункти продажу в кількості та асортименті, які унеможливають перебої в торгівлі ними
Принцип оперативності товаропостачання	полягає в завезенні товарів через визначені (як правило — рівні) проміжки часу
Принцип технологічності товаропостачання	передбачає завезення товарів у роздрібну торговельну мережу з періодичністю, яка відповідає динаміці роздрібного продажу товарів, його сезонних та інших коливань
Принцип економічності товаропостачання	передбачає застосування прогресивних технологічних рішень на всіх етапах та ланках товаропросування, включаючи транспортні, оптові і роздрібні торговельні підприємства
Принцип централізації товаропостачання	передбачає мінімізацію коштів на організацію закупівель, завезення і зберігання товарів
Транзитна форма товаропостачання	передбачає здійснення товаропостачання магазинів силами і засобами постачальників, без відволікання працівників магазинів та інших пунктів роздрібного продажу товарів для виконання технологічних операцій із завезення товарів
Складська форма товаропостачання	завезення товарів безпосередньо від їх виробників (промислових або сільськогосподарських підприємств) у роздрібну торговельну мережу, оминаючи склади торговельних підприємств
Поточний запас товарів	поставка товарів зі складів оптових посередників і застосовується при завезенні в роздрібну торговельну мережу товарів складного асортименту, щодо яких існує необхідність комплектування, підсортування, формування широкого та глибокого асортименту з метою організації безперебійної торгівлі
Страховий запас товарів	має витратитися на покриття попиту покупців
Точка замовлення	гарантує продажу товарів у разі можливих затримок поповнення запасів
Організаційна модель	розмір запасу, за якого подається замовлення на завезення товару
Принцип зворотного зв'язку	форма об'єднання і впорядкування функціонально взаємозв'язаних елементів у межах певної структури можна назвати
	вказує на те, що без зворотного зв'язку між елементами, що взаємодіють, неможливе належне організаційне забезпечення їх функціонування і

Принцип цілісності системи	системи в цілому передбачає необхідність розгляду організації торгівлі як єдиного цілого
Принцип необхідного різноманіття	передбачає, що багатоманітність складної системи потребує організації й управління, які характеризувалися б достатньою різноманітністю
Принцип емерджентності	полягає в тому, що властивості цілісної системи дедалі більше відрізняються від властивостей складових у мірі збільшення розриву між розмірами цілого і складових
Принцип ієрархічної впорядкованості	виходить з того, що більшість організацій мають ієрархічну природу
Принцип інтегрованості	інтегративні якості притаманні лише системі в цілому і не властиві жодному відокремленому елементу
Принцип оптимальності	передбачає вибір найкращого варіанта побудови структури з урахуванням обмеженого складу організаційних елементів та ресурсів
Адаптивність як принцип організації	виражає спроможність організаційних механізмів і системи взаємозв'язків пристосовуватися як суб'єктам торгівлі до умов зовнішнього середовища, які постійно змінюються
Принцип безперервності	полягає в тому, що в дискретних процесах (у торгівлі всі вони дискретні) операції повинні здійснюватися у чіткій послідовності з мінімальними інтервалами між ними
Принцип системності	характеризує процес як комплекс вибірково залучених елементів (праця, предмет праці, засоби праці), в яких взаємозв'язки та взаємовідносини набувають характер взаємодії, спрямованої на отримання корисного результату, позитивного ефекту
Принцип раціональності	припускає науково-обґрунтовану, розумну організацію, до якої складові процесу підібрані за критеріями оптимальності, а організаційний механізм реалізації процесу спрямований на досягнення кінцевих результатів з мінімальними витратами
Принцип ритмічності	вказує на те, що дискретні процеси повинні повторюватися через рівний інтервал часу
Принцип ефективності	передбачає таку організацію процесу, яка забезпечує отримання позитивних кінцевих результатів, або позитивного ефекту
Транспортно-експедиційні операції	комплекс робіт з доставки вантажів від пункту відправлення до моменту здачі їх у пункті

Маса вантажу	призначення визначається зважуванням, підрахунком маси, зазначеної на тарних місцях, чи по стандартній масі вантажних місць
Тарифи залізничних перевезень	плати і збори, стягнуті за залізничні перевезення, а також правила обчислення цих плат і зборів
Заявки на перевезення вантажів водним транспортом	складаються окремо на перевезення в прямому і змішаному сполученнях, повинні містити зведення про вантажовласника, а також дані про обсяг перевезень у тонах, найменування вантажів і виді упакування, порти відправлення і призначення
Товарні склади в торгівлі	призначені для нагромадження, збереження, сортування, реалізації товарних запасів і здійснення ретельного контролю за якістю товарів, що надходять у торговельну мережу
Склад	спеціально обладнане приміщення або пристрій, призначений для збереження товарів
Складське господарство	сукупність складських приміщень торговельного підприємства, об'єднання або галузі
Підсортировочно-розподільні склади	здійснюють нагромадження, формування і комплектування асортименту товарів для безперебійного товаро-постачання роздрібної торговельної мережі (особливо товарами сезонного попиту)
Накопичувальні склади	призначені для концентрації великих розмірів товарних мас
Транзитно-перевалочні склади	здійснюють переважно технологічні операції з приймання, короткочасного збереження і відпустці вантажів
Склад тривалого збереження товарів	нагромадження, збереження сезонних запасів і утворення необхідних резервів
Консигнаційні склади	знаходяться за кордоном та є власністю комісіонерів (консигнаторів), здійснюють складські операції з товаром згідно з договором консигнації, який являє собою різновид договору комісії
Дрібнооптові склади	магазини здійснюють продаж товарів невеликими партіями у широкому асортименті приватним підприємцям та бюджетним підприємствам в районі діяльності
Склади-магазини	прості за конструкцією та технічним обладнанням, мають обмежені експлуатаційні витрати і чисельність робітників, працюють з використанням самовивозу товарів споживачами
Митні склади	необхідні для товарів, які перетинають межі

	країни, передбачають митний розпорядок, при якому завезені товари зберігаються під митним контролем без стягування мита та податків і без застосування до товарів заходів економічної політики на період зберігання
Універсальні склади	накопичують і зберігають товари усіх або більшості груп товарів
Комбіновані склади	включають кілька груп товарів, однорідних за попитом та умовами зберігання
Спеціалізовані склади	мають в асортименті одну товарну групу
Вузькоспеціалізовані склади	склади, що здійснюють технологічні операції з приймання, збереження і відпустки вузької групи або підгрупи товарів
Загальнотоварні склади	на складах можна зберігати різні товари, що не вимагають особливих умов зберігання і підтримки необхідного температурно-влагового режиму
Склади загального користування	спеціально побудовані складські будинки, приміщення яких здають у тимчасову експлуатацію будь-якій торгівельній організації
Товарний запас торговельного підприємства	маса товарів, призначена для подальшого продажу оптовим покупцям, чи підприємствам роздрібної торгівлі
Інвентаризація	суцільний перелік всього асортименту товарів шляхом зважування та вимірювання
Зняття залишків чи оперативний облік	порівняння матеріально-відповідальними особами фактичної наявності товару з даними товарного звіту
Гарантійний (страховий) запас	створюється для забезпечення безперервної торгівлі у випадку можливого порушення періодів і термінів постачання товарів, а також при значному збільшенні попиту для окремих періодів року
Виставочний асортиментний набір	демонстраційний запас, який розміщений у торговельному залі і включає все розмаїття даної товарної групи
Оптово-складський товарообіг	важливий показник, що характеризує роботу складу за певний період часу (місяць, квартал, рік)
Місткість складу	максимальна кількість товарів можна одночасно зберігати на складі (в тис. грн або тонах)
Коефіцієнт швидкості обороту	відношення річного (квартального, місячного) обороту товарів до середнього залишку його на складі за цей самий період
Організація оптових закупівель	комплекс взаємозв'язаних управлінських і комерційних рішень та торгових операцій, виконанням яких забезпечується виявлення і

	вивчення попиту споживачів відповідно до потреб суспільства, надання й узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів, укладання договорів постачання з метою визначення порядку і механізму виконання замовлень та контроль за надходженням товарів і додержанням сторонами умов договору
Прямі договірні зв'язки	безпосередні комерційні відносини між підприємствами-виробниками товарів та послуг і їх споживачами (роздрібними торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування тощо)
Оптовий ярмарок	форма організації оптового торгу, основним призначенням якого є забезпечення безпосередніх комерційних переговорів між постачальниками і оптовими покупцями з метою остаточного узгодження й підписання текстів договорів поставки в асортименті, узгодженому на основі конкретних зразків, каталогів, проспектів тощо
Виставки	ринкові заходи з обмеженим часом проведення, де виставляються експонати, адресовані переважно звичайним відвідувачам (не спеціалістам) з метою пропаганди товарної продукції чи послуг і сприяння їх збуту
Товарна біржа	ринкова установа, що функціонує як елемент інфраструктури оптового ринку для обслуговування його потреб у забезпеченні обороту великими партіями товарів (сировини) способом регулярного проведення особливим чином організованого торгу
Роздрібна торгова мережа	сукупність великої кількості різнотипних і різномасштабних магазинів, павільйонів, кіосків і інших пунктів продажу товарів
Сучасні магазини	торгові підприємства, що мають високий рівень технічного оснащення, торгові зали і приміщення для зберігання і підготовки товарів до продажу, що створює всі умови для формування широкого асортименту товарів, забезпечення максимальних зручностей для покупців і використання професійних методів торгового обслуговування
Напівстаціонарна (дрібнороздрібна) торгова мережа	представлена павільйонами, ларьками, кіосками, наметами і здійснює переважно торгове обслуговування покупців простим асортиментом товарів високої частоти попиту



Товарна спеціалізація магазинів	обмеження діяльності по реалізації окремих груп або видів товарів при одночасному розширенні внутрішнього групового асортименту
Торговий центр	комплекс взаємозв'язаних об'єктів непродовольчої і продовольчої торгівлі, побутового обслуговування, підприємств громадського харчування, відпочинку і розваг, які розміщуються в одному або декількох територіально близьких один до одного будівлях, побудованих і керуються як єдине ціле
Електронна комерція	придбання чи продаж товару за допомогою електронних носіїв, чи через мережу, подібну до Internet
Електронна торгівля	організація і технологія купівлі-продажу товарів, послуг електронним способом з використанням телекомунікаційних мереж та електронних фінансово-економічних інструментів
Вивчення попиту	збір, обробка й аналіз інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень щодо розвитку виробництва товарів народного споживання і комерційних рішень щодо закупівлі й продажу товарів
Широта асортименту	число товарних груп і підгруп, що входять у формований асортиментний перелік, а під глибиною - число різновидів товарів по окремих споживчих або якісних ознаках (фасонам, моделям, розмірам і іншим показникам)
Культура торгівлі	поняття, що включає досягнення і рівень розвитку матеріально-технічної галузі, використання найбільш зручних для споживачів методів продажу товарів широкого асортименту і високої якості

## GLOSSARY

Trade organization	a set of orderly and interacting organizational elements (trade enterprises, organizations, subsystems) that create a holistic system, as well as a set of purposeful organizing actions that ensure the functioning of trade
Trade structure	elements, organizational relations, connections and interaction
Organizational activities	a set of forms, methods, techniques and means of organizational nature, which are used for organizational support of the functioning and development of trade
Integration in trade	trade as a socio-economic system combines different, but generally homogeneous objects of economic activity. With all this, each individual element does not have the qualities characteristic of the system
The evolutionary nature of trade development	trade as a system develops according to the laws of evolution, which combine instability and equilibrium, cyclicity and chaos. Such evolution determines the properties of synergy, and thus contributes to the self-organization of the system
Integrity in trade	in the field of trade are organized objects, subsystems that interact as a whole, because they are interdependent, interconnected and operate for a single ultimate goal - to ensure the process of commodity-money exchange and profit
Shop	retail enterprise that sells goods and provides services intended for final consumption
Retail trade enterprises	pavilions, kiosks, stalls, etc.
Restaurants	canteens, cafes, snack bars, bars, cafeterias, restaurants, kitchens. All of them occupy separate rooms or buildings, which usually have a hall equipped with tables and chairs, as well as production and utility rooms
Pharmacy	stationary retail outlet of medicines and sanitary and hygiene products, which occupies a separate room and has a trading hall for customers, as well as other functional premises
Consumer services	stationary centers, salons, workshops, shops, which occupy a separate building or room and are accordingly equipped
Market	enterprise in the field of trade, which performs the functions of providing services with the provision of conditions for the purchase and sale of food and non-

Wholesale base	food products at free prices property complex, technologically equipped to provide commercial, trade-operational and trade-technological processes
Warehouses, warehouses-refrigerators	specially adapted premises for storage of inventories and formation of the range of goods
Wholesale food markets	structured organizational and legal forms, the main purpose of which is the sale of wholesale batches of agricultural products and products of their processing
Wholesale and retail enterprises	occupy a separate building, which includes commercial, warehouse and ancillary facilities. Carries out wholesale and retail trade in goods of light industry, cult goods, furniture, building materials
Freight traffic	the process of bringing goods from manufacturers to the trading halls of retailers or to non-market consumers
Centralized method of supply	execution of operations on delivery of goods to shops and other objects of a retail trade network by forces and means of suppliers or the transport enterprises by orders of shops in the terms provided by the schedule
Decentralized method of supply	execution of transport and forwarding operations by forces and means of retail trade enterprises, ie all operations on delivery of goods from warehouses of suppliers beginning with search of transport, retail enterprises carry out independently
Goods delivery schedule	a schedule indicating on which days and hours the goods will be delivered to shops
Supply of retail trade network	a set of commercial and technological operations aimed at bringing goods to the retail trade network in quantities and assortments that meet the demand of the population
The principle of planned supply	provides for the delivery of goods to stores on schedules that determine the rational frequency, frequency of delivery of individual goods and the optimal size of the parties to be imported into commercial enterprises
The principle of uninterrupted supply of goods	is the regular delivery of goods to points of sale in quantities and assortments that prevent interruptions in their trade
The principle of rhythmic supply	is to deliver goods at certain (usually - equal) intervals
The principle of efficiency of commodity supply	provides for the delivery of goods into the retail trade network with a frequency that corresponds to the dynamics of retail sales of goods, its seasonal and other fluctuations

The principle of manufacturability of goods supply	provides for the use of advanced technological solutions at all stages and levels of promotion, including transport, wholesale and retail trade enterprises
The principle of cost-effectiveness of goods supply	provides for the minimization of funds for the organization of procurement, delivery and storage of goods
The principle of centralization of goods supply	provides for the supply of goods by shops by means and means of suppliers, without distracting employees of shops and other points of retail sale of goods to perform technological operations for the delivery of goods
Transit form of goods supply	delivery of goods directly from their producers (industrial or agricultural enterprises) to the retail trade network, bypassing warehouses of trade enterprises
Warehouse form of supply	delivery of goods from warehouses of wholesale intermediaries and is applied at delivery to a retail trade network of the goods of the difficult range concerning which there is a necessity of acquisition, sorting, formation of the wide and deep range for the purpose of the organization of uninterrupted trade
Current stock of goods	should be spent to cover customer demand
Insurance stock of goods	guarantees the sale of goods in case of possible delays in replenishment
Order point	the size of the stock for which the order for delivery of goods is submitted
Organizational model	the form of association and ordering of functionally interconnected elements within a certain structure can be called
The principle of feedback	points out that without feedback between the interacting elements, it is impossible to properly ensure their functioning and the system as a whole
The principle of system integrity	provides for the need to consider the organization of trade as a whole
The principle of necessary diversity	assumes that the diversity of a complex system requires an organization and management that would be characterized by sufficient diversity
The principle of emergence	is that the properties of the integral system are increasingly different from the properties of the components as the gap between the size of the whole and the components
The principle of hierarchical order	it is assumed that most organizations have a hierarchical nature
The principle of integration	integrative qualities are inherent only in the system as

The principle of optimality	a whole and are not inherent in any single element involves the selection of the best option for building a structure, taking into account the limited composition of organizational elements and resources
Adaptability as a principle of organization	expresses the ability of organizational mechanisms and the system of relationships to adapt as traders to environmental conditions that are constantly changing
The principle of continuity	is that in discrete processes (in trade they are all discrete) operations must be carried out in a clear sequence with minimal intervals between them
The principle of systematization	characterizes the process as a set of selectively involved elements (labor, object of labor, means of labor), in which relationships and relationships acquire the character of interaction aimed at obtaining a useful result, a positive effect
The principle of rationality	involves a scientifically sound, intelligent organization, to which the components of the process are selected according to the criteria of optimality, and the organizational mechanism for implementing the process is aimed at achieving end results with minimal costs
The principle of rhythm	indicates that discrete processes must be repeated at regular intervals
The principle of efficiency	involves the organization of the process, which provides a positive end result, or a positive effect
Freight forwarding operations	a set of works on delivery of goods from the point of departure to the moment of delivery at the destination
Weight of cargo	determined by weighing, counting the mass indicated on the packing places, or on the standard weight of cargo places
Tariffs for railway transportation	fees and charges levied for rail transportation, as well as the rules for calculating these fees and charges
Applications for transportation of goods by water transport	are compiled separately for transportation in direct and mixed connections, must contain information about the cargo owner, as well as data on the volume of transportation in tons, the name of the goods and the type of packaging, ports of departure and destination
Warehouses in trade	designed for the accumulation, storage, sorting, sale of inventories and careful control over the quality of goods entering the retail network
Storage	specially equipped room or device designed to store goods
Warehousing	The set of warehouses of a commercial enterprise, association or industry

Sorting and distribution warehouses	carry out the accumulation, formation and acquisition of a range of goods for the uninterrupted supply of retail trade network (especially seasonal demand goods)
Accumulative warehouses	are intended for concentration of the big sizes of commodity masses
Transit and transshipment warehouses	carry out mainly technological operations for acceptance, short-term storage and release of goods
The composition of long-term storage of goods	accumulation, preservation of seasonal stocks and the formation of the necessary reserves
Consignment warehouses	are abroad and are the property of commission agents (consignors), carry out warehousing operations with the goods in accordance with the consignment agreement, which is a kind of commission agreement
Small wholesale warehouses	stores sell goods in small batches in a wide range to private entrepreneurs and budget enterprises in the area of activity
Warehouses-shops	simple in design and technical equipment, have limited operating costs and number of workers, work with the use of self-pickup of goods by consumers
Customs warehouses	necessary for goods crossing the borders of the country, provide for customs regulations, in which imported goods are stored under customs control without collection of duties and taxes and without the application of economic policy measures to goods for the period of storage
Universal warehouses	accumulate and store goods of all or most groups of goods
Combined compositions	include several groups of goods, homogeneous in demand and storage conditions
Specialized warehouses	have in assortment one commodity group
Narrowly specialized warehouses	warehouses carrying out technological operations on acceptance, storage and release of a narrow group or subgroup of goods
General warehouses	in warehouses it is possible to store the various goods which are not demanding special conditions of storage and support of the necessary temperature and humidity mode
Public warehouses	specially built warehouses, the premises of which are handed over for temporary operation to any trade organization
Commodity stock of a trading company	mass of goods intended for resale to wholesale buyers or retailers
Inventory	a continuous list of the entire range of goods by weighing and measuring

Balance removal or operational accounting	comparison of materially responsible persons of actual availability of goods with data of commodity report
Guarantee (insurance) stock	is created to ensure continuous trade in the event of a possible violation of the periods and timing of supply of goods, as well as a significant increase in demand for certain periods of the year
Exhibition assortment set	demonstration stock, which is located in the trading hall and includes all the diversity of this product group
Wholesale and warehouse turnover	an important indicator that characterizes the work of the warehouse for a certain period of time (month, quarter, year)
Warehouse capacity	the maximum number of goods can be stored in a warehouse at the same time (in thousands of UAH or tons)
Speed ratio	the ratio of annual (quarterly, monthly) turnover of goods to the average balance in its warehouse for the same period
Organization of wholesale purchases	a set of interrelated management and commercial decisions and trade operations, the implementation of which ensures the identification and study of consumer demand in accordance with the needs of society, providing and agreeing with suppliers orders for production and supply of goods, concluding supply contracts to determine the order and mechanism of orders and control upon receipt of goods and compliance by the parties to the terms of the contract
Direct contractual relations	direct commercial relations between enterprises-producers of goods and services and their consumers (retail trade enterprises, public catering enterprises, etc.)
Wholesale fair	a form of wholesale trade, the main purpose of which is to ensure direct commercial negotiations between suppliers and wholesale buyers in order to finalize and sign the texts of supply agreements in the range agreed on the basis of specific samples, catalogs, prospectuses, etc.
Exhibitions	limited-time market events, where exhibits are displayed, addressed mainly to ordinary visitors (not specialists) in order to promote products or services and promote their sale
Commodity exchange	market institution that functions as an element of the infrastructure of the wholesale market to serve its needs in ensuring the turnover of large consignments of goods (raw materials) by regularly conducting a

	<p>Retail trade network</p> <p>Modern shops</p> <p>Semi-stationary (retail) trade network</p> <p>Commodity specialization of shops</p> <p>Shopping center</p> <p>Electronic commerce</p> <p>E-commerce</p> <p>Study of demand</p> <p>The breadth of the range</p> <p>Trade culture</p>	<p>specialy organized trade</p> <p>a set of a large number of different and large-scale stores, pavilions, kiosks and other points of sale</p> <p>trade enterprises with a high level of technical equipment, trade halls and premises for storage and preparation of goods for sale, which creates all the conditions for the formation of a wide range of goods, providing maximum convenience for customers and the use of professional methods of trade services</p> <p>represented by pavilions, stalls, kiosks, tents and provides mainly trade services to customers with a simple range of high-frequency goods in demand</p> <p>restriction of activities for the sale of certain groups or types of goods while expanding the internal group range</p> <p>a set of interconnected objects of non-food and food trade, consumer services, catering, recreation and entertainment, which are located in one or more territorially close to each other buildings, built and managed as a whole</p> <p>purchase or sale of goods via electronic media or through a network similar to the Internet</p> <p>organization and technology of purchase and sale of goods, services electronically using telecommunication networks and electronic financial and economic tools</p> <p>collection, processing and analysis of information necessary for making managerial decisions on the development of production of consumer goods and commercial decisions on the purchase and sale of goods</p> <p>the number of product groups and subgroups included in the formed assortment list, and under depth - the number of varieties of goods by individual consumer or qualitative characteristics (styles, models, sizes and other indicators)</p> <p>concept that includes the achievements and level of development of the logistics industry, the use of the most convenient for consumers methods of selling a wide range of goods and high quality</p>
--	--	--



**Навчальне видання**

*Лохман Наталя Володимирівна*  
*Кореніцина Тетяна Володимирівна*

Кафедра економіки та бізнесу

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ  
ДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ  
ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ**

Формат 60×84/8. Ум. др. арк. 3,37

Донецький національний університет економіки і торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського  
50042, Дніпропетровська обл.,  
м. Кривий Ріг, вул. Курчатова, 13.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої  
справи ДК № 4929 від 07.07.2015 р.