

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

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-  
ресторанної справи та підприємництва

**О.А. Ніколайчук**

**ПІДПРИЄМНИЦЬКА ТА ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Методичні рекомендації з вивчення дисципліни**

**Рівень магістр**

Кривий Ріг  
2024

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

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-  
ресторанної справи та підприємництва

**О.А. Ніколайчук**

**ПІДПРИЄМНИЦЬКА ТА ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ**  
**Методичні рекомендації з вивчення дисципліни**

**Рівень магістр**

Затверджено на засіданні  
кафедри технологій в ресторанному  
господарстві, готельно- ресторанної  
справи та підприємництва  
Протокол № 1  
від «26» серпня 2024 р.

Схвалено навчально-методичною  
радою ДонНУЕТ  
Протокол №1  
від «26» серпня 2024 р.

**Кривий Ріг**  
**2024**

**УДК 334.722: 658.87**  
**Н75**

**Ніколайчук, О.А.**

**Н 75** Методичні рекомендації з вивчення дисципліни «Підприємницька та торговельна діяльність» [Текст]: для студ. спеціальності всіх спеціальностей, ступінь бакалавр / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної справи підприємництва ; О. А. Ніколайчук – Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2024. – 90 с.

Методичні рекомендації призначені для студентів усіх форм навчання і покликані допомогти студентам організувати вивчення дисципліни «Підприємницька та торговельна діяльність» завдяки інформації щодо змісту модулів та тем дисципліни, планів семінарських (практичних) занять, завдань для самостійного вивчення та розподілу балів за видами робіт, з метою поточного оцінювання знань, наданому переліку рекомендованої основної та допоміжної літератури.

**УДК 334.722: 658.87**

© Ніколайчук О.А., 2024

© Донецький національний  
університет економіки й торгівлі  
імені Михайла Туган-Барановського, 2024

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
ЧАСТИНА 1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	6
ЧАСТИНА 2. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ПІДГОТОВКИ ДО ПРАКТИЧНИХ ТА СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ.....	12
Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові засади здійснення підприємницької діяльності .....	13
Змістовий модуль 2. Торговельна діяльність.....	25
ЧАСТИНА 3. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.....	49
Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові засади здійснення підприємницької діяльності .....	50
Змістовий модуль 2. Торговельна діяльність.....	68

## ВСТУП

Дисципліна «Підприємницька та торговельна діяльність» відноситься до дисциплін циклу професійної підготовки магістрів.

Мета дисципліни – поглиблення і розширення теоретичних знань щодо організації та забезпечення ефективної підприємницької та торговельної діяльності.

Завдання дисципліни «Підприємницька та торговельна діяльність» полягають у набутті теоретичної і практичної підготовки здобувачів ВО щодо організації підприємницької та торговельної діяльності; формуванні вмінь та навичок: використання та дотримання нормативно-правових засад підприємницької та торговельної діяльності, організації підприємницької та торговельної діяльності, ідентифікації особливостей видів підприємницької діяльності, технології створення власної справи, аналізу умов та факторів підприємницької діяльності, особливостями оподаткування підприємницької діяльності, соціальної відповідальності бізнесу, ідентифікації організаційних моделей в торгівлі; аналізу технології та процесів організації різних форм торгівлі; здійснення раціональної організації торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, здійснення організації товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі; аналізу сучасних тенденцій та напрямів підприємницької та торговельної діяльності, управління підприємницькою й торговельною діяльністю та прийняття ефективних управлінських рішень у підприємницькій та торговельній діяльності.

Предметом дисципліни виступають методи та інструменти організації та здійснення підприємницької та торговельної діяльності.

Мета підготовки даного методичного видання полягає у наданні допомоги здобувачам вищої освіти у засвоєнні матеріалу, що передбачений курсом «Підприємницька та торговельна діяльність», при виконанні всіх видів навчальних робіт.

**ЧАСТИНА 1.  
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ**

## 1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова (для студентів спеціальності "назва спеціальності")/ вибіркова дисципліна	<b>Обов'язкова для студентів ОП «Підприємництво та торгівля»</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>6,71</b>
Вид контролю	<b>екзамен</b>

## 2. Програма дисципліни

**Мета** полягає у поглибленні і розширенні теоретичних знань щодо організації та забезпечення ефективної підприємницької та торговельної діяльності.

**Завдання дисципліни** полягають у набутті теоретичної і практичної підготовки здобувачів ВО щодо організації підприємницької та торговельної діяльності; формуванні вмінь та навичок: використання та дотримання нормативно-правових засад підприємницької та торговельної діяльності, організації підприємницької та торговельної діяльності, ідентифікації особливостей видів підприємницької діяльності, технології створення власної справи, аналізу умов та факторів підприємницької діяльності, особливостями оподаткування підприємницької діяльності, соціальної відповідальності бізнесу, ідентифікації організаційних моделей в торгівлі; аналізу технології та процесів організації різних форм торгівлі; здійснення раціональної організації торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, здійснення організації товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі; аналізу сучасних тенденцій та напрямів підприємницької та торговельної діяльності, управління підприємницькою й торговельною діяльністю та прийняття ефективних управлінських рішень у підприємницькій та торговельній діяльності.

**Предмет:** методи та інструменти організації й здійснення підприємницької та торговельної діяльності.

**Зміст дисципліни розкривається в темах:**

**Змістовий модуль 1. Підприємницька діяльність**

Тема 1. Підприємництво як вид господарювання

- Тема 2. Правові засади здійснення підприємницької діяльності  
Тема 3. Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності  
Тема 4. Види та форми підприємництва  
Тема 5. Організація підприємницької діяльності. Бізнес-планування в підприємстві  
Тема 6. Ресурсне забезпечення підприємницької діяльності  
Тема 7. Оподаткування підприємницької діяльності  
Тема 8. Соціальна відповідальність бізнесу

### **Змістовий модуль 2. Торговельна діяльність**

- Тема 9. Теоретичні основи організації торговельної діяльності. Організаційні моделі в торгівлі  
Тема 10. Організація оптової торгівлі  
Тема 11. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі  
Тема 12. Організація оптового продажу, товаропостачання та доставки товарів оптовим покупцям  
Тема 13. Організація роздрібною торгівлі  
Тема 14. Організація торгово-технологічного процесу в магазині та його ефективність  
Тема 15. Організація продажу товарів у магазинах. Організація торговельного обслуговування покупців  
Тема 16. Позамагазинні та особливі форми продажу товарів

### **3. Структура дисципліни**

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин (денна форма навчання)				
	усього	у тому числі			
		лекц.	пр./сем.	лаб.	СРС
<b>Змістовий модуль 1. Теоретичні та правові засади здійснення підприємницької діяльності</b>					
Тема 1. Підприємство як вид господарювання	7	1	1		5
Тема 2. Правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні	7	1	1		5
Тема 3. Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності	8	1	1		6
Тема 4. Види та форми підприємництва	8	1	1		6
Тема 5. Організація підприємницької діяльності. Бізнес-планування в підприємстві	10	2	2		6
Тема 6. Ресурсне забезпечення підприємництва	10	2	2		6
Тема 7. Оподаткування підприємницької діяльності	10	2	2		6
Тема 8. Соціальна відповідальність бізнесу	10	2	2		6
<b>Разом за змістовим модулем 1</b>	<b>70</b>	<b>12</b>	<b>12</b>		<b>46</b>
<b>Змістовий модуль 2. Торговельна діяльність</b>					
Тема 9. Теоретичні основи організації торговельної діяльності. Організаційні моделі в	9	2	2		5



торгівлі					
Тема 10. Організація оптової торгівлі	10	2	2		6
Тема 11. Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі	11	2	2		7
Тема 12. Організація оптового продажу, товаропостачання та доставки товарів оптовим покупцям	10	2	2		6
Тема 13 Організація роздрібною торгівлі	10	2	2		6
Тема 14. Організація торгово-технологічного процесу в магазині та його ефективність	11	2	2		7
Тема 15. Організація продажу товарів у магазинах. Організація торговельного обслуговування покупців	10	2	2		6
Тема 16. Позамагазинні та особливі форми продажу товарів	9	2	2		5
<b>Разом за змістовим модулем 2</b>	<b>80</b>	<b>16</b>	<b>16</b>		<b>48</b>
<b>Усього годин</b>	<b>150</b>	<b>28</b>	<b>28</b>		<b>94</b>

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

№ з/п	Вид та тема семінарського заняття	Кількість годин
1	Семінар з виконанням практичних завдань Підприємництво як вид господарювання. Нормативно-правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні	2
2	Семінар запитань і відповідей Підприємство - основна організаційна структура підприємницької діяльності. Види та форми підприємництва	2
3	Семінар з виконанням практичних завдань Технологія створення власної справи. Бізнес-планування в підприємстві	2
4	Семінар з виконанням практичних завдань Ресурсне забезпечення підприємництва	2
5	Семінар з виконанням практичних завдань Оподаткування підприємницької діяльності	2
6	Семінар з виконанням практичних завдань Соціальна відповідальність бізнесу	2
7	Семінар з виконанням практичних завдань Торговельна діяльність: особливості організації та організаційні моделі	2
8	Семінар з виконанням практичних завдань Організація оптової торгівлі	2
9	Семінар з виконанням практичних завдань Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі	2
10	Семінар з виконанням практичних завдань Організація оптового продажу, товаропостачання та доставки товарів оптовим покупцям	2
11	Семінар з виконанням практичних завдань Організація роздрібною торгівлі	2
12	Семінар з виконанням практичних завдань Торгово-технологічний процес в магазині та його ефективність	2

№ з/п	Вид та тема семінарського заняття	Кількість годин
13	Семінар з виконанням практичних завдань Організація продажу товарів у магазинах. Організація торговельного обслуговування покупців	2
14	Семінар – розгорнута бесіда Позамагазинні та особливі форми продажу товарів Захист групових проєктів	2
<b>Всього</b>		<b>28</b>

### 5. Розподіл балів, які отримують студенти

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 завдання	Ситуаційні завдання, задачі	Обговорення теоретичних питань теми	ПМК/Захист групових проєктів	самостійна робота	
<b>Змістовий модуль 1</b>						
Тема 1	1	1				2
Тема 2	1		1			2
Тема 3	1	2			3	6
Тема 4	1	2				3
Тема 5	1	1				2
Тема 6		1		3	3	7
Разом змістовий модуль 1	5	7	1	3	6	22
<b>Змістовий модуль 2</b>						
Тема 7	1		1			2
Тема 8	1		1			2
Тема 9		2				2
Тема 10		2				2
Тема 11	1	2				3
Тема 12	1	2				3
Тема 13	1	1			3	5
Тема 14		2		7		9
Разом змістовий модуль 2	5	11	2	7	3	28
<b>Разом</b>	<b>10</b>	<b>18</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>50</b>

**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		
15	20	15	50	100

**Загальне оцінювання результатів вивчення дисципліни**

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

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

# ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### Тема 1 Підприємництво як вид господарювання. Нормативно-правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні

*Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:

- 1.1 Історія розвитку підприємництва.
- 1.2 Сутність та роль підприємницької діяльності в суспільстві.
- 1.3 Теорії та концепції підприємництва.
- 1.4 Правове забезпечення розвитку підприємництва.
- 1.5 Суб'єкти та об'єкти підприємницької діяльності.
- 1.6 Підприємницьке середовище та його складові
- 1.7 Державна реєстрація підприємницької діяльності.
- 1.8 Обмеження підприємницької діяльності. Ліцензування та патентування

2. Індивідуальне тестування.

3. Виконання ситуаційних завдань:

#### Ситуаційне завдання 1.

За даними Державної служби статистики України проаналізувати динаміку кількості суб'єктів підприємництва в Україні за останні 10 років у табл. 1.

Таблиця 1 - Динаміка кількості суб'єктів підприємництва в Україні

Показники	Кількість суб'єктів підприємництва за роками		
	20	.....	20
<i>Суб'єкти великого підприємництва</i>			
<i>Суб'єкти середнього підприємництва, у т.ч.</i>			
середні підприємства			
ФОП			
<i>Суб'єкти малого підприємництва, у т.ч.</i>			
малі підприємства			
ФОП			
<i>Суб'єкти мікропідприємництва, у т.ч.</i>			
мікропідприємства			
ФОП			
<b>Разом</b>			

## Ситуаційне завдання 2.

За даними сайту Світового банку (<https://www.worldbank.org/en/programs/entrepreneurship#closed>) оцінити динаміку розвитку підприємництва у країнах світу за такими показниками: кількість нових фірм, загальна кількість фірм і кількість закритих фірм. Порівняти відповідні показники розвитку підприємництва України. Зробити відповідні висновки

## Ситуаційне завдання 3.

За даними звітів Global Entrepreneurship Monitor Global Report (<https://www.gemconsortium.org/report>) оцінити динаміку розвитку підприємництва у країнах світу та України за такими показниками: ставлення та сприйняття, мотивація до підприємницької діяльності, підприємницька активність, вплив підприємництва тощо. Зробити відповідні висновки

## Ситуаційне завдання 4.

За даними сайту <https://data.oecd.org/leadind/business-confidence-index-bci.htm> проаналізувати динаміку Індексу ділової впевненості (BCI), що надає інформацію про майбутні події на основі опитувань громадської думки щодо розвитку виробництва, замовлень і запасів готової продукції в промисловому секторі.

Підприємництво	Entrepreneurship
Підприємець	Entrepreneur
Підприємливість	Entrepreneurship
Бізнесмен	Businessman
Менеджер	Manager
Класична модель підприємництва	A classic business model
Інноваційна модель підприємництва	Innovative business model
Суб'єкти підприємницької діяльності	Subjects of entrepreneurial activity
Об'єкти підприємницької діяльності	Objects of entrepreneurial activity
Державна реєстрація підприємницької діяльності	State registration of entrepreneurial activity
Суб'єкти великого підприємництва	Subjects of large entrepreneurship
Суб'єкти малого підприємництва	Small business entities
Суб'єкти мікропідприємництва	Subjects of micro-business
Ліцензування	Licensing
Патентування	Patenting

## Тема 2 Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності. Види та форми підприємництва

### Семінар запитань і відповідей

1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:

2.1 Поняття і характерні риси підприємства, основні види його діяльності.

- 2.2 Види та об'єднання підприємств, їх характеристика.
- 2.3 Господарські товариства.
- 2.4. Типологія підприємництва як виробничої та посередницької діяльності
- 2.5. Виробниче підприємництво
- 2.6. Агентування

2. *Індивідуальне тестування.*

3. *Обговорення завдань проблемного характеру:*

#### **Ситуаційне завдання 1.**

На основі даних Державної служби статистики України проаналізувати кількість юридичних осіб за організаційно-правовими формами господарювання за останні 5 років. На основі визначення питомої ваги різних форм бізнесу у загальній кількості юридичних осіб зробити висновки щодо найбільш привабливих форм господарювання.

#### **Ситуаційне завдання 2.**

На основі даних Державної служби статистики України провести аналіз динаміки кількості підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства. Зробити відповідні висновки.

#### **Ситуаційне завдання 3.**

На основі даних Державної служби статистики України проаналізувати показники діяльності суб'єктів господарювання для певного виду економічної діяльності (виробництво продукції, торгівля, біржове підприємництво, фінансове посередництво) за останні 3 роки (робота у малих групах):

- кількість діючих суб'єктів господарювання;
  - кількість зайнятих працівників у суб'єктів господарювання;
  - кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання;
  - обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання;
  - обсяг виробленої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання;
  - додана вартість за витратами виробництва суб'єктів господарювання.
- Зробити відповідні висновки.

Підприємство	Enterprise
Мікропідприємство	Micro enterprise
Мале підприємство	Small enterprise
Середнє підприємство	Medium enterprise
Велике підприємство	Large enterprise
Одноосібне підприємство	Sole proprietorships
Товариство	General partnerships
Товариство з обмеженою відповідальністю	Limited liability companies
Корпорація	Corporations
Асоціація	Association
Консорціум	Consortium
Виробниче підприємництво	Manufacturing enterprise
Агентування	Agency
Посередництво	Mediation
Торговельно-комерційна діяльність	Trade and commercial activity
Комерційне підприємництво	Commercial enterprise
Фінансове підприємництво	Financial entrepreneurship
Агент	Agent
Брокер	Broker
Дистриб'ютори	Distributors
Комісіонер	Commissioner
Дилер	Dealer
Комівояжер	Salesman
Біржа	Exchange
Біржовий брокер	Stock broker
Аукціон	Auction

### **Тема 3 Технологія створення власної справи. Бізнес-планування в підприємстві**

*Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 3.1 Основні етапи створення власної справи
- 3.2 Пошук привабливих ідей бізнесу та їхнє комплексне оцінювання
- 3.3. Методи пошуку підприємницької ідеї, їхня характеристика
- 3.4 Вибір способу заснування бізнесу
- 3.5 Організаційні етапи заснування власної справи
- 3.6 Формування початкового капіталу
- 3.7 Бізнес-план та його роль у застудванні підприємницької справи

*2. Індивідуальне тестування.*

*3. Виконання ситуаційних та практичних завдань:*



### **Ситуаційне завдання 1.**

Провести аналіз інформації ідей для створення бізнесу в Україні у відкритих джерелах (робота у малих групах):

1. 31+ популярна бізнес ідея для власної справи з нуля у 2024 році. URL: <https://bizznes.top/biznes-ideja-dlja-vlasnoji-spravy/>
2. Найкращі бізнес-ідеї для початку бізнесу в 2024 році. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/articles/najkrashi-biznes-ideyi-2022-dlya-pochatku-biznesu-v-ukrayini>
3. Ідеї для бізнесу у 2024 році. URL: <https://ua.weblium.com/blog/ideyi-dlya-biznesu>
4. 160+ бізнес-ідей для заснування власної справи. URL: <https://business.diia.gov.ua/idea>

Відібрати п'ять найбільш перспективних ідей для реалізації підприємницької діяльності у певному регіоні України (на вибір здобувача). Обґрунтувати власний вибір.

### **Ситуаційне завдання 2.**

Визначити перелік факторів, які є визначальними при виборі місцеположення: металургійного заводу; атомної електростанції; кондитерської фабрики; медичного центру. Для кожного варіанту встановити відносний рейтинг відібраних факторів.

### **Ситуаційне завдання 3.**

Провести аналіз інформації відомих франшиз для створення бізнесу в Україні у відкритих джерелах (робота у малих групах):

1. Каталог франшиз. URL: [https://most.eu.com/ua/franchises?utm\\_source=google&utm\\_medium=cpc&utm\\_campaign=\[LP\]\\_Katalog\\_UA&utm\\_content=680093952862&utm\\_term=%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3+%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%88%D0%B8%D0%B7+2024&gad\\_source=1&gclid=Cj0KCQjwi5q3BhCiARIsAJCfuZkUGqRMJRTUXj0ujrZfsQClN1kXILoDYVkyFrcB4nPdhZBGc6c\\_wwYaAhF0EALw\\_wcB](https://most.eu.com/ua/franchises?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=[LP]_Katalog_UA&utm_content=680093952862&utm_term=%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%B0%D0%BB%D0%BE%D0%B3+%D1%84%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%88%D0%B8%D0%B7+2024&gad_source=1&gclid=Cj0KCQjwi5q3BhCiARIsAJCfuZkUGqRMJRTUXj0ujrZfsQClN1kXILoDYVkyFrcB4nPdhZBGc6c_wwYaAhF0EALw_wcB)
2. ТОП Франшизи 2024: найкращі франшизи в Україні. URL: <https://inventure.com.ua/analytics/articles/top-franshizy-2021-samyevygodnye-franshizy-v-ukraine>

Відібрати п'ять найбільш перспективних франшиз для реалізації підприємницької діяльності у певному регіоні України (на вибір здобувача). Обґрунтувати власний вибір.

### **Задача 1.**

Визначити потребу в капіталі на створення нового підприємства методом питомої капіталоємності, якщо показник капіталоємності по двом найбільшим підприємствам галузі становить 1,46 і 1,25 грн./грн. Плановий обсяг виробництва на новому підприємстві очікується у розмірі 782 тис. грн.

Передстартові та інші одноразові витрати капіталу, пов'язані із створенням нового підприємства – 520 тис. грн.

Підприємницька ідея (бізнес-ідея)	Entrepreneurial idea (business idea)
Банк підприємницьких ідей	Bank of business ideas
Методи пошуку ідей	Methods of searching for ideas
Метод аналогії	The method of analogy
Метод інверсії	Inversion method
Метод «мозкового штурму»	Brainstorming method
Метод колективного блокнота	The collective notebook method
Метод морфологічного аналізу	Method of morphological analysis
Методу контрольних запитань	Method of control questions
Створення нової власної підприємницької справи «з нуля»	Creating a new business "from scratch"
Франшиза	Franchise
Фактори вибору місцезнаходження підприємства	Factors for choosing the location of the enterprise
Початковий капітал	Initial capital
Майно	Property
Гранти	Grants
Венчурне інвестування	Venture investment
Лізинг	Leasing
Бізнес-план	A business plan
Резюме бізнес-плану	Summary of the business plan
Виробничий план	Production plan
Маркетинговий план	Marketing plan
Організаційний план	Organizational plan
Фінансовий план	Financial plan

#### **Тема 4 Ресурсне забезпечення підприємництва**

##### *Семінар –розгорнута бесіда*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

4.1 Фінансування підприємницької діяльності: сутність, методи та механізми

4.2 Інформаційне забезпечення підприємництва та його значення

*2. Індивідуальне тестування.*

*3. Виконання ситуаційних та практичних завдань:*

#### **Ситуаційне завдання 1.**

За даними відкритих джерел порівняти відомі платформи з краундфайдингу та фандрейзінгу.

1. 14 Best Crowdfunding Sites for Startups 2023. URL: <https://startupsavant.com/best-crowdfunding-sites-for-startups>

2. Comparing the Top Online Fundraising and Crowdfunding Platforms. URL:

<https://www.crowdfunding.com/>

3. The 5 Types of Crowdfunding Models Explained. URL: <https://www.crowdfunding.com/types-of-crowdfunding/>

### **Ситуаційне завдання 2.**

За даними краудфандингової платформи України «Велика ідея» здійснити аналіз проектів, заповнивши табл. 2.

Таблиця 2 – Аналіз проектів

Категорія проекту	Проект	Опис проекту, його статус	Кількість добродійців	Розмір зібраних коштів
Економіка				
Література				
Музика				
Діти				
Здоров'я				
Екологія				
Інтернет				
Соціальний бізнес				
Технології				
Місто				
Дизайн				
Театр				
Мистецтво				
Медіа				
Освіта				
Права людини				

Запропонувати свій проект, який можна розмістити на цій платформі. Складіть резюме вашого проекту.

### **Ситуаційне завдання 3.**

За даними відкритих джерел порівняйте особливості бізнес-янгелів в Україні та світі. Зробіть відповідні висновки.

1. Top European Business Angel Networks. URL: <https://www.vestbee.com/blog/articles/top-european-business-angel-networks>
2. Топ українські ангел-інвестори. URL: <https://ucluster.org/shkola-startapiv/top-ukrainski-angel-investory/>

### **Ситуаційне завдання 4.**

Для однієї з відібраних бізнес-ідей (ситуаційне завдання 1-2 практичного заняття 4) відібрати підходящі грантові пропозиції для фінансування бізнесу. Обґрунтувати свій вибір.

1. Кейси та новини. URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/granti>

2. Грантові конкурси. URL: <https://granty.org.ua/grantovi-konkursy>

### **Завдання 1.**

Витрати на виробництво та реалізацію продукції в плановому кварталі становлять 9 млн. грн., в т. ч.:

- витрати на сировину і матеріали - 55 % усіх затрат;
- витрати на заробітну плату та нарахування на неї - 25 % усіх затрат;
- інші витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції - 20 %.

Оплату сировини та матеріалів планується здійснювати на другий робочий день з дня надходження їх на склад. Середній термін перебування виробничих запасів на складі - 3 дні. Тривалість виробництва продукції - 2 дні. Середній термін складування готової продукції - 7 днів. Підприємство планує відвантажувати готову продукцію з наданням відстрочок в її оплаті на 14 днів. Розрахувати плановий обсяг потреби підприємства в капіталі для фінансування оборотних активів у цілому та у розрізі окремих елементів витрат.

### **Завдання 2.**

Засновники новостворюваного товариства з обмеженою відповідальністю об'єднали наступні види капіталу:

1. Грошові внески у:
  - національній валюті – 850 тис. грн.;
  - іноземній валюті – 50 тис. дол. США (курс долара – 27 грн.) і 39 тис. євро (курс євро – 30 грн.);
2. Майнові внески у формі:
  - будівель, споруд – 1210 тис. грн.;
  - обладнання і транспортних засобів – 724 тис. грн.;
3. Внески у формі майнових прав – 118 тис. грн.

Визначити розмір статутного капіталу ТОВ та його структуру за формами внесків.

Фінансування підприємницької діяльності	Financing of business activities
Інвестиції	Investments
Форфейтинг	Forfaiting
Факторинг	Factoring
Інвестиційний селенг	Investment slang
Венчур	Venture
Бізнес-ангели	Business angels
Краудфандинг	Crowdfunding
Фаундрейзінг	Fundraising

## **Тема 5 Оподаткування підприємницької діяльності**

### *Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:

- 5.1 Сутність податків, їх функції та елементи. Податкова система України
- 5.2 Класифікація та види податків в Україні
- 5.3 Спрощена система оподаткування підприємницької діяльності

2. *Індивідуальне тестування.*

3. *Обговорення проблемних питань:*

- особливість спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності суб'єктів малого підприємництва

4. *Виконання ситуаційних завдань:*

**Завдання 1.**

Проаналізувати, який розмір податків підприємство сплачуватиме на загальній та спрощеній системі оподаткування. Підприємство займається роздрібною торгівлею з орендованому приміщенні. Виручка від реалізації - 2000 тис. грн./рік. Собівартість проданих товарів становить 800 тис. грн./рік. Має п'ятьох найманих працівників. Витрати в рік становлять: оренда приміщення 120 тис.грн./рік; фонд оплати праці персоналу 440 тис.грн./рік; витрати на загальнообов'язкове державне страхування (податки по зарплаті) становлять 22% від фонду оплати праці; комунальні послуги, що сплачує підприємство становлять 80 тис. грн./рік; інші витрати - 30 тис. грн/рік. Результати розрахунків занести в таблицю 3, зробити висновки.

Таблиця 3 – Розрахунок суми податків, що підприємство сплачуватиме на загальній та спрощеній системі оподаткування

	Загальна система оподаткування Юр.особа		Спрощена система оподаткування Юр.особа - _____ група
1 Податок з прибутку		1 Єдиний податок : А)	
2 ПДВ		Єдиний податок : Б)	
		2 ЄСВ:	
Сумма податків		Сумма податків: А) Б)	

Податки Податкова система Система оподаткування підприємницької діяльності Прямі податки Непрямі податки	Taxes The tax system System of taxation of entrepreneurial activity Direct taxes Indirect taxes
--	---

Податки на доходи	Income taxes
Податки на споживання	Consumption taxes
Податки на майно	Property taxes
Загальнодержавні податки	State taxes
Місцеві податки	Local taxes

## **Тема 6 Соціальна відповідальність бізнесу**

### *Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 6.1 Сутність та напрями соціальної відповідальності підприємства.
- 6.2 Управління соціальною відповідальністю підприємства
- 6.3 Соціальний звіт підприємства
- 6.4 Сучасні моделі корпоративної соціальної відповідальності
- 6.5 Оцінка ефективності соціальної відповідальності бізнесу

*2. Розв'язання дослідницьких завдань.*

#### **Завдання 1.**

Соціальні програми компаній в світі розглядають за наступними напрямками: екологічна відповідальність; відповідальність перед персоналом; пропаганда здорового способу життя; розвиток освіти, культури та масових комунікацій; пропаганда патріотизму, дружби народів, відповідальності громадян перед суспільством; соціальні програми для місцевої громади. На базі конкретних ситуацій визначити, які з напрямів соціальної програми застосовують у зазначених підприємствах:

*Приклад 1.* Сьогодні «НІБУЛОН» пліч-о-пліч з українською громадою будує країну. Щороку компанія інвестує значні матеріальні ресурси в освіту та культуру, покращення рівня медичного обслуговування та охорону навколишнього середовища, створення гідних умов та оплати праці, досягнення високого рівня життя людей у країні. Діяльність компанії «НІБУЛОН» – один з показових у вітчизняних умовах приклад побудови соціально відповідального бізнесу. На кошти компанії ремонтуються школи та лікарні, утеплюються дитячі садки, ремонтуються дороги, відновлюється освітлення та водопостачання. Ми пишаємося тим, що сьогодні учні шкіл, яким ми щороку допомагаємо, отримують перемоги на олімпіадах і спортивних змаганнях, якісну медичну допомогу отримує все більше українців, а культурні та історичні здобутки нації зберігаються для наступних поколінь.

*Джерело:* <https://www.nibulon.com/data/ksv/socialni-zviti.html>

*Приклад 2.* Система Компаній Кока-Кола в Україні створює цінність для споживачів, удосконалюючи продукцію і пропонуючи широкий вибір напоїв,

а також робить внесок в розвиток економіки та місцевих громад. У 2019 році ми продовжили рухатися до досягнення глобальних цілей у сфері управління персоналом. Ми успішно інтегруємо принцип гендерної рівності в підходи до управління персоналом, наближаючись до глобальної цілі: 50% жінок на управлінських позиціях. Вже у 2019 році 36% вищого керівництва «Кока-Кола Беверіджиз Україна Лімітед» складала жінки, а в «Кока-Кола Лімітед Україна» цей показник становить 90%.

Також ми фокусуємося на виконанні в Україні глобальних зобов'язань Соса-Сола у сфері сталого розвитку, які стосуються підтримки прав і можливостей жінок, розвитку молоді та зменшення забруднення відходами упаковки. Нагадаємо, що Соса-Сола зобов'язалася до 2030 року збирати та переробляти у світі стільки ж упаковки скільки випускає на ринок. Наші інвестиції у цю стратегію, яка має назву «Світ без відходів», в Україні ми здійснюємо шляхом підтримки всеукраїнських освітніх ініціатив та фінансування пілотного проєкту з роздільного збирання твердих побутових відходів у Вишгороді разом з іншими партнерами. У 2019 році було представлено нову науково обґрунтовану ціль щодо протидії змінам клімату в рамках ініціативи Science Based Target. Ця ціль встановлює зобов'язання компанії зменшити викиди парникових газів з метою сприяти утриманню глобального потепління нижче 2 градусів у відповідності з цілями Паризької угоди. Також після запуску програми Світ без відходів компанія встановила більш амбітні і далекоглядні цілі щодо використання упаковки. Стратегія «Кока-Кола Україна Лімітед» у сфері сталого розвитку спрямована на скорочення відходів від упаковки, ефективне використання водних ресурсів, зменшення вуглецевого сліду і розширення можливостей для жінок та місцевих громад.

*Джерело:* [https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability%20report%20FINAL\\_ukr.pdf](https://www.coca-cola.ua/content/dam/one/ua/uk/pdf-files/Sustainability%20report%20FINAL_ukr.pdf)

*Приклад 3.* Принцип сталого розвитку лежить в основі корпоративної стратегії німецького хімічного концерну BASF. У своїй діяльності компанія поєднує економічні успіхи з дбайливим ставленням до навколишнього середовища і соціальною відповідальністю. Співробітники Групи BASF, загальна чисельність яких становить понад 117 тис. чоловік, роблять внесок в успішний розвиток бізнесу клієнтів у різних індустріях практично у всіх країнах світу, забезпечуючи надійне майбутнє і кращу якість життя для кожної людини.

В Україні концерн BASF реалізує проєкт з реставрації об'єктів Шарівського палацово-паркового комплексу в Харківській області — історичної пам'ятки української архітектури XIX ст. Крім того, вже понад три роки компанія розвиває освітній проєкт BASF Kids' Lab, завданням якого є ознайомлення школярів із захоплюючим світом хімічної науки.

*Джерело:* [https://www.dsnews.ua/ukr/vlast\\_deneg/top-25-luchshih-programm-kso-27072020-393543](https://www.dsnews.ua/ukr/vlast_deneg/top-25-luchshih-programm-kso-27072020-393543)

*Приклад 4.* Здоров'я, ліквідація бідності, збереження екосистеми, якісна освіта — пріоритетні напрямки КСВ-роботи Альфа-Банку. Співробітники банку беруть участь в проєкті ECODAY. В рамках екологічної ініціативи вони наводять лад у зонах відпочинку, парках, на дитячих майданчиках, ділянках, що межують з річками та озерами, вносять свій вклад в озеленення рідних міст.

Також банк займається підвищенням рівня фінансової грамотності населення. Зокрема для дітей, позбавлених батьківського піклування, діє благодійний проєкт "Повний портфель": до 1 вересня співробітники банку збирають кошти на закупівлю портфелів і шкільного приладдя. Банк підтримує вихованців понад 10 дитячих будинків і шкіл-інтернатів у різних регіонах України.

Також Альфа-Банк допомагає Національному інституту серцево-судинної хірургії ім. М.Амосова.

*Джерело:* [https://www.dsnews.ua/ukr/vlast\\_deneg/top-25-luchshih-programm-kso-27072020-393543](https://www.dsnews.ua/ukr/vlast_deneg/top-25-luchshih-programm-kso-27072020-393543)

## **Завдання 2.**

На основі аналізу соціального звіту (звіту з корпоративної відповідальності) певної вітчизняної чи іноземної компанії оцінити ефективність соціальної відповідальності у економічній, екологічній та соціальній сфері. Розрахувати всі можливі показники комплексної оцінки соціальної відповідальності. На підставі розрахунків визначити недоліки щодо задоволення інтересів стейкхолдерів. Запропонувати відповідні управлінські рішення для ліквідації виявлених недоліків.

*3. Презентація та обговорення результатів наукових досліджень з використанням мультимедійного візуального супроводження щодо соціальної відповідальності бізнесу у вітчизняній економіці або країні з розвинутою ринковою економікою.*

Соціальна відповідальність	Social responsibility
Корпоративна соціальна відповідальність	Corporate social responsibility
Стейкхолдери	Stakeholders
Соціальний звіт	Social report
Глобальна ініціатива зі звітності (GRI)	Global Reporting Initiative (GRI)
Індекси корпоративної соціальної відповідальності	Indices of corporate social responsibility



## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2**

### **Тема 7 Торговельна діяльність: особливості організації та організаційні моделі**

*Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми та питаннями самостійного вивчення:*

- 7.1 Сутність організації торгівлі.
- 7.2 Загальна характеристика торгівлі як системи
- 7.3 Основні принципи організації в торгівлі.
- 7.4 Організаційні форми торгівлі
- 7.5 Види внутрішньої торгівлі
- 7.6 Види суб'єктів торговельної діяльності
- 7.7 Характеристика організаційних моделей у сфері роздрібною торгівлі.
- 7.8 Характеристика організаційних моделей у сфері оптової торгівлі.

*2. Індивідуальне тестування.*

*3. Виконання практичних завдань:*

*Завдання 1.* За даними Держкомстату проаналізувати кількість суб'єктів господарювання в сфері оптової та роздрібною торгівлі України. Визначити переважну групу суб'єктів та пояснити причини цих явищ.

*Завдання 2.* Обрати будь-який суб'єкт господарювання в сфері торговельної діяльності України. Визначити його організаційну модель та організаційну структуру.

Торгівля	Trade
Організація торгівлі	Organization of trade
Суб'єкти торгівлі	Subjects of trade
Оптова торгівлі	Wholesale trade
Роздрібна торгівля	Retail trade

### **Тема 8 Організація оптової торгівлі**

*Семінар з виконанням з виконанням практичних задач*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми та питаннями самостійного вивчення:*

- 8.1 Сутність, об'єкти та суб'єкти оптового ринку.
- 8.2 Суть та завдання оптової торгівлі.
- 8.3 Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
- 8.4 Види, класифікація та структура оптових підприємств.

8.5 Складське господарство оптового підприємства.

8.6 Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств

2. *Індивідуальне тестування.*

3. *Виконання практичних питань:*

### **Завдання 1.**

Проаналізувати середню вартість 1 т вантажів оптового складу «Перлина», якщо вантажообіг за планом становить 5 т., а фактично відбулося зниження до 4,9 т. Оптово-складський товарообіг складу за відповідні періоди становить 10 млн. грн. та 9,7 млн. грн. Зробити висновки щодо динаміки середньої вартості 1 т вантажів.

### **Завдання 2.**

За даними табл. 4 розрахувати складську площу оптової бази «Стимул» та раціональне використання загальної площі складу за коефіцієнтом використання загальної площі, якщо загальна площа складу становить 9,0 тис. м<sup>2</sup>. Зробити висновки, до яких оптових підприємств за розміром корисної складської площі належить оптова база «Стимул».

Таблиця 4 – Вихідна інформація

Назва відповідної технологічної операції	Площа, м <sup>2</sup>
вантажна	2,5 тис.
приймання	1 тис.
для підготовки товарів до продажу	1,5 тис.
експедиційна зона	2,5 тис.

### **Завдання 3.**

За даними відкритих джерел проаналізувати тренди у оптовій торгівлі світу.

- 2024 Current Trends In Wholesale. URL: <https://b2bwoo.com/blog/2024-current-trends-in-wholesale/>
- Key industry trends for wholesalers in 2024. URL: <https://orderwise.co.uk/en/blog/wholesale-distribution-trends-2024>
- Wholesale distribution trends driving growth in 2024/ URL: <https://www.the-future-of-commerce.com/2024/02/19/2024-wholesale-distribution-trends/>

Об'єкти оптового ринку	Objects of the wholesale market
Суб'єкти оптового ринку	Subjects of the wholesale market
Інфраструктура оптової торгівлі	Infrastructure of wholesale trade
Оптове підприємство	Wholesale enterprise
Товарний склад	Warehouse
Вантажообіг	Freight traffic
Пропускна спроможність складу	Capacity of the warehouse

## Тема 9 Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі

### Семінар з виконанням практичних завдань

1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми та питаннями самостійного вивчення:

9.1 Зміст, принципи організації торгово-технологічного процесу складу та фактори, які впливають на його побудову.

9.2 Технологія розвантажування і внутрішньоскладського переміщення товарів.

9.3 Організація і технологія приймання товарів на складі.

9.4 Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі.

9.5 Організація і технологія відбору, підсорткування, комплектування, упакування та відпускання товарів зі складу.

2. Виконання практичних завдань:

#### Завдання 1.

На складі «Оптимум» ведеться стелажний спосіб укладання товарів. Загальна кількість продукції, що підлягає зберіганню в стелажах становить 24500 м<sup>3</sup>, місткість одного стелажу та геометричний об'єм відповідного обладнання - 11 м<sup>3</sup>, питома вага виробу 0,21 т/м<sup>3</sup>, а щільність укладання становить 0,8. Розрахувати потребу в стелажному обладнанні та місткість обладнання для зберігання продукції.

#### Завдання 2.

Визначити розмір площі оптового складу «Стожар» якщо річний обсяг надходження вантажів становить 340 тис. т, мах норма запасу 40 діб, середнє розрахункове навантаження – 8 т/м<sup>2</sup>, коефіцієнт використання площі складу – 0,5, коефіцієнт нерівномірності надходження вантажів – 1,4.

#### Завдання 3.

За інформацією табл. 5, розрахувати загальну площу складу, визначити питому вагу кожної технологічної зони складу, коефіцієнт використання площі складу та коефіцієнт використання об'єму складу. За результатами розрахунків зробити висновки.

Таблиця 5 – Інформація щодо технологічних зон складу

Технологічні зони складу	Площа ділянки, м <sup>2</sup>	Питома вага до загальної площі складу, %
Вантажна площа	190,5	
Допоміжна площа	214,1	
Дільниця приймання	120,5	
Дільниця комплектування	18,1	

Площа робочих місць	5,2	
Приймальна експедиція	215,5	
Відправна експедиція	47,1	
Загальна площа складу	811,0	100
Висота складування (висота стелажів)	4,5	X
Основна висота приміщення складу	4,8	X

#### **Завдання 4.**

Визначити рівень механізації торгово-технологічних процесів оптового підприємства, якщо обсяг робіт, які виконуються в і із застосуванням засобів механізації становить 3000 тис. т, а загальний обсяг робіт становить 3500 тис. т. За результатами розрахунків зробити висновки.

#### **Завдання 5.**

Величина оптового товарообороту у звітному періоді становила 3 млн. грн., а витрати, що понесло оптове підприємство становили 2,8 млн. грн. Відомо, що на наступний період планується збільшити площу складських приміщень, в наслідок чого оптовий товарооборот зросте на 3%, а витрати що пов'язані із обслуговуванням додаткової площі складських приміщень зростуть на 2,9%.

Порівняти результати діяльності оптового підприємства за показником економічної ефективності.

#### **Завдання 6.**

Підприємство протягом року мало виробничі запаси у таких розмірах, м2: січень 400, лютий 450, березень 350, квітень 420, травень 700, червень 800, липень 850, серпень 850, вересень 500, жовтень 450, листопад 480, грудень 400. Витрати на зберігання матеріалів за рік становлять 5000 грн., площа складського приміщення 70 м2, середньоденна витрата матеріалу становить 60 м2. Визначити: вантажооборот складу, питомий вантажооборот, коефіцієнт нерівномірності завантаження складу.

#### **Завдання 7.**

Оптове підприємство по реалізації меблів замовило партію м'яких меблів фірми «ІКЕА». Оскільки під'їзна колія на підприємстві відсутня, то меблі прибули на сортувальну залізничну станцію «Кривий Ріг-Сортувальний». Під час огляду вагону було виявлено невідповідність пломб.

Зазначити, які мають бути виконані в даному разі операції з боку оптового підприємства щодо прийому товару.

Торгово-технологічний процес складу	Commercial and technological process of the warehouse
Приймання товарів на складі	Acceptance of goods in the warehouse
Зберігання товарів	Storage of goods
Рахунок-фактура	Invoice
Умови зберігання товарів	Conditions of storage of goods

## Тема 10 Організація оптового продажу, товаропостачання та доставки товарів оптовим покупцям

### Семінар з виконанням з виконанням практичних задач

1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:

- 10.1 Форми оптового продажу і види оптового обороту.
- 10.2 Організація продажу товарів зі складу.
- 10.3 Організація транзитної поставки товарів.
- 10.4 Особливості дрібнооптового продажу товарів.
- 10.5 Активізація і стимулювання оптового продажу товарів.
- 10.6 Сутність товаропостачання, зміст і основні вимоги до його організації.
- 10.7 Джерела товаропостачання та їх вибір.
- 10.8 Визначення потреби в товарах, точки замовлення і порядок оформлення замовлення.
- 10.9 Організація централізованого завезення товарів.
- 10.10 Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.

2. Виконання практичних завдань:

#### Завдання 1.

Скласти графіки відбирання і завезення товарів з оптової бази «Харчі» у продовольчі магазини. Дані занести до табл. 67. Для складання графіку взяти порядку 7-8 підприємств роздрібною мережі.

Таблиця 6 - Графік відбирання і завезення товарів з оптової бази «Харчі» у продовольчі магазини

№ з/п	Дні відбирання	Дні завезення	Назва покупців-одержувачів
1			
2			
n			

#### Завдання 2.

У звітному році частка складського товарообороту становила 80%, загальний обсяг - 10000 тис грн. Середньорічний темп росту товарообороту складає 5%. Питома вага транзитного товарообороту в плановому періоду буде збережена на рівні звітнього періоду. Визначити план транзитного товарообороту бази.

### **Завдання 3.**

Визначити оптимальну партію замовлення жіночого демісезонного взуття та сумарні витрати на виконання замовлення, а також його зберігання впродовж періоду, якщо вартість подання одного замовлення становить 500 грн., річна потреба у взутті — 10000 пар, середня ціна одиниці взуття — 1600 грн., вартість зберігання взуття на складі становить 25 % його ціни.

### **Завдання 4.**

Визначити точку замовлення пральних машин для двох варіантів. У першому варіанті добовий попит на пральні машини становить 10 одиниць на день, страховий запас перебуває на рівні 40 одиниць, час виконання замовлення становить 15 днів. Щодо другого варіанту, то попит на пральні машини становить 10 одиниць на день, страховий запас перебуває на рівні 40 одиниць, час виконання замовлення становитиме 35 днів.

Якщо підприємство хоче уникнути дефіциту, який варіант необхідно обрати?

Оптовий продаж	Wholesale
Дрібнооптовий продаж	Retail sale
Товаропостачання	Supply of goods
Точка замовлення	Point of order
Транзитна форма продажу	Transit form of sale
Складська форма продажу	Warehouse form of sale
Посилкова торгівля	Parcel trade
Cash and carry	Cash and carry

## **Тема 11 Організація роздрібної торгівлі**

### *Семінар запитань і відповідей*

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 9.1 Суть, зміст і особливості роздрібної торгівлі.
- 9.2 Принципи та вимоги до організації мережі роздрібних торговців.
- 9.3 Функції та класифікація роздрібних торговельних підприємств.
- 9.4 Схеми та моделі торговельного обслуговування населення.
- 9.5 Роздрібні торговельні підприємства та торговельні одиниці.

*2. Індивідуальне тестування.*

*3. Виконання практичних завдань:*

### **Завдання 1.**

За даними табл. 7 дати оцінку змінам, що відбулися у величині роздрібного товарообороту підприємств роздрібної торгівлі за останні три

роки. Визначити величину товарообороту, що припадає на підприємства роздрібною торгівлі (фізичних осіб) та структуру роздрібного товарообороту. Розрахунки оформити у таблицю. Зробити змістовні висновки щодо зміни товарообороту та його структури за весь період дослідження. З'ясувати причини які призвели до суттєвих змін.

Таблиця 7 - Роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі за аналізований період.

Показники	20_	20_	20_	Відхилення за роками						
				20 /20		20 /20		20 /20		
				абс.	%	абс.	%	абс.	%	
Оборот роздрібною торгівлі, млн.грн., в тому числі:										
- роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі (юридичних осіб), млн.грн.										
Частка роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі (юридичних осіб), %					x		x			x
- роздрібний товарооборот підприємств роздрібною торгівлі (фізичних осіб), млн.грн.										
Частка роздрібного товарообороту підприємств роздрібною торгівлі (фізичних осіб), %					x		x			x

### Завдання 2.

Провести аналіз розвитку роздрібною торгівлі в регіоні за даними табл. 8.

Таблиця 8 – Вихідна інформація для розрахунків

	Попередній період	Звітний період
Всього підприємств торгівлі, од.	12	18
В т.ч. магазинів, од., з них	10	13
- промисловими товарами, од.	3	5
- продовольчими товарами, од.	7	8
Торгова площа магазинів, кв. м	1600	1900
Чисельність населення, ос.	6000	5700
Норматив торгової площі на 1000 ос., кв. м.	240	260





### Кейсове завдання 1.

Глобальна аналітична компанія Kantar проаналізувала вартість брендів світових компаній та випустила свій щорічний рейтинг топ-10 найдорожчих брендів Kantar Brandz 2023. Своєю чергою видання NV дослідило, яким торговим маркам вдалося наростити власний іміджевий капітал і як саме вони це зробили. RAU вибрала топ-10 світових найдорожчих брендів у світовому рітейлі в 2023 році.

Загальна вартість сотні найдорожчих брендів за рік зменшилася на 20% порівняно із 2022-м — з \$8,7 трлн до \$ 6,9 трлн. Apple продовжує лідирувати

як найдорожчий бренд у світі другий рік поспіль. Google і Microsoft завершують трійку лідерів, причому технологічні бренди знову найбільше представлені в топ-100 і мають найбільшу частку вартості бренду. Загалом брендам категорії розкоші, а також фаст-фуду і продуктів харчування та напоїв вдалося зберегти максимальну частку своєї ціни. Результати цього року, незважаючи на падіння сукупної вартості, фактично є продовженням довгострокової тенденції зростання брендів, яка почалася після світової фінансової кризи 2008 року і тривала до початку пандемії у 2020 році. Ринок виявився нестабільним і на нього сильно вплинула глобальна макроекономіка, погляди споживачів на бренди виявилися набагато стабільнішими – найцінніші бренди в світі залишаються такими ж цінними, як і раніше.

Дослідники зазначають, що ефективні маркетингові інвестиції та довгострокове мислення є життєво важливими для перспектив розвитку бізнесу. Ті бренди, які постійно інвестують у встановлення сильних емоційних зв'язків зі споживачами, тепер набагато краще орієнтуються в поточних нестабільних умовах і забезпечують більший ступінь стійкості для своїх акціонерів.

Топ-10 найдорожчих брендів світового ритейлу					
Бренд	Місце в ТОП-100	Країна	Сфера діяльності	Вартість бренду, \$ млрд	Зміна рік до року, %
	4	США	E-commerce	468,7	-34
	5	США	Fast food	191,1	-3
	14	Китай	E-commerce	91,8	-46
	20	США	DIY	74,9	-11
	27	США	Fast food	61,5	-0,4
	28	США	FMCG retail	59,8	-3
	33	США	FMCG retail	53,3	+7
<b>ZARA</b>	н/д	Іспанія	Apparel	18,3	-28
	н/д	Японія	Apparel	12,1	н/д
	н/д	Швеція	Apparel	4,4	н/д

Падіння вартості найдорожчих брендів нерозривно пов'язано з економічною нестабільністю в останні кілька років. Так, найбільшу втрати вартості бренду показали гіганти e-commerce Amazon та Alibaba – 34% та



46% вартості відповідно. В результаті Amazon вибув із трійки лідерів і перемістився на четверту позицію з показником \$468,7 млрд. Незважаючи на те, що цього року Amazon довелося скоротити свою робочу силу та витрати після того, як споживчий попит на онлайн-покупки зменшився, популярність компанії залишається високою завдяки програмам членства, таким як Amazon Prime. Це розширює його можливості бути найпопулярнішим у секторі розваг і роздрібною торгівлі. Однак він перестав бути переможцем з великим відривом, яким був раніше, і надалі буде мати сильних конкурентів, оскільки Costco та Walmart прагнуть використовувати модель членства в своїх інтересах.

Китайський онлайн-ритейлер Alibaba зазнав більших втрат, перемістившись з 9 сходинки рейтингу на 14-ту. При цьому вартість бренду знизилася майже вдвічі – до менше ніж \$100 млрд.

Zara – ще один бренд, який втратив значну частину своєї вартості (-28%), але зміг втриматися в топ-100 найбільш дорогих брендів. При цьому, Zara п'ятий рік поспіль утримує перше місце як найдорожчий іспанський бренд.

*Джерело: <https://rau.ua/novyni/top-10-najdorozhchih-brendiv/>*

*Питання до кейсового завдання:*

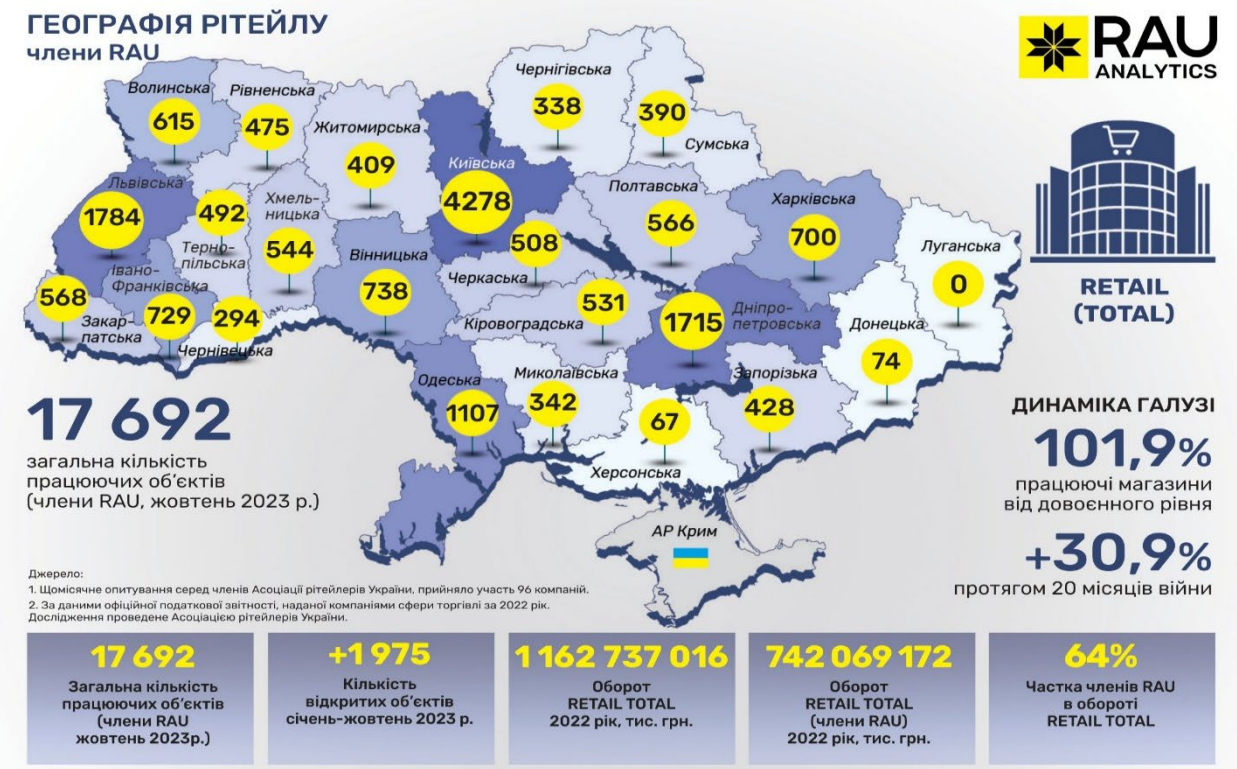
1. Які організаційні форми властиві торговельним підприємствам – лідерам світового ринку?
2. Які товарні спеціалізації властиві торговельним підприємствам – лідерам світового ринку?
3. Назвіть причини, через які в лідерах відсутні українські торговельні підприємства.
4. Визначте, на якому рівні ринку працюють наведені торговельні підприємства.
5. Які з підприємств присутні на ринку України?
6. Якими конкурентними перевагами володіють торговельні підприємства – лідери світового ринку на ринку України?

## **Кейсове завдання 2.**

*Географія ритейлу-2023: в яких регіонах та як представлені гравці основних галузей торгівлі України*

Керівник напрямку аналітики Retail Association of Ukraine Яна Єрмакова представила ексклюзивну аналітику: новий проект RAU під назвою “Географія ритейлу”. На основі даних мереж, які є членами RAU, учасникам заходу представили інформацію про те, як змінилася географія ритейлу в 2023 році та яка динаміка розвитку галузі по регіонам.

## Стан українського ритейлу через 20 місяців повномасштабної війни



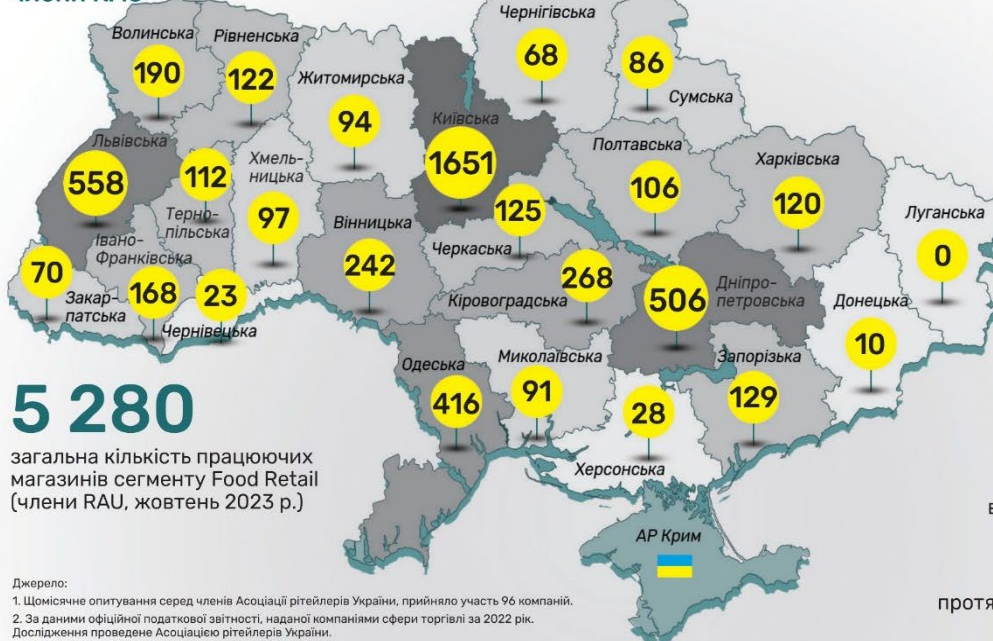
Як показало регулярне щомісячне опитування RAU, проведене серед сотні членів Асоціації ритейлерів, станом на жовтень 2023 року в них працювало 17 692 торговельні точки в дев'яти основних галузях ритейлу (з урахуванням сектору розваг). Це насамперед продовольчий та непродовольчий ритейл, аптечна торгівля, магазини з продажу одягу, взуття та аксесуарів, а також продавці техніки, електроніки та гаджетів. До них додалися мережі АЗК, магазини з продажу ювелірних виробів та прикрас й сегмент DIY мереж. У порівнянні з довоєнними показниками, кількість працюючих магазинів на середину осені поточного року продемонструвала позитивну динамку, склавши 101,9%. Тобто можна вже говорити не тільки про відновлення галузі, а й про її подальший розвиток (+1,9%).

Відповідно, у періоді 20 місяців повномасштабної війни кількість відкритих та працюючих магазинів збільшилася майже на 31% (у березні 2022 року це було «мінус» 29%). Зокрема тільки за 10 місяців поточного року відкрили свої двері 1975 торгових об'єктів.

В регіональному розрізі найбільша кількість магазинів зосереджена в Києві та області, а також у Львівській та Дніпропетровській областях. Сумарно на ці три області припадає 44% всіх працюючих магазинів опитаних ритейлерів. З урахуванням Одещини та Вінниччини, топ-5 регіонів України за концентрацією ритейлу охоплює 54% торгових точок в Україні.

## Food ритейл

### ГЕОГРАФІЯ РІТЕЙЛУ члени RAU



FOOD

ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**100,2%**

працюючі магазини  
від довоєнного рівня

**+21,2%**

протягом 20 місяців війни

Джерело:

- Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.
- За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік. Дослідження проведене Асоціацією ритейлерів України.

**5 280**

Загальна кількість працюючих магазинів сегменту Food Retail (члени RAU, жовтень 2023 р.)

**+300**

Кількість відкритих магазинів січень-жовтень 2023р.

**652 197 153**

Оборот Food Retail Total 2022 рік, тис. грн.

**408 088 805**

Оборот Food Retail Total (члени RAU 2022 рік), тис. грн.

**63%**

Частка членів RAU Food Retail в обороті сегменту Food Retail

Продовольчі магазини складають найбільш суттєву частку вітчизняного ритейлу. Так, у жовтні 2023 року на цей сегмент припадало майже 30%, або 5280 працюючих магазинів. Це на 0,2% більше, ніж було до початку великої війни. Лише в цьому році почали працювати три сотні торгових точок. Як нових так і відкритих заново.

Загалом за 20 місяців війни галузь відновилася на 21,2%. Найбільша концентрація продовольчого ритейлу спостерігається в Києві та області – 1651 торгових точок, що втричі перевищує щільність покриття ще двох регіонів з максимальною кількістю магазинів. Так, на другому місці за кількістю магазинів є Львівська область (558), а на третьому – Дніпропетровська (506). В п'ятірку також входять Одеська та Кіровоградська області. Найменше продуктивний роздріб представлений в прифронтових регіонах Донецької (10) та Херсонської областей (28), а також у невеликою за своїм розміром Чернівецькій області (23). Загалом на інші регіони припадає в середньому по 70-120 магазинів.

## Non food ритейл

### ГЕОГРАФІЯ РИТЕЙЛУ члени RAU



NON-FOOD

ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**110%**

працюючі магазини  
від довоєнного рівня

**+37%**

протягом 20 місяців війни

Джерело:

- Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.
- За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік. Дослідження проведено Асоціацією ритейлерів України.

**3 715**

загальна кількість працюючих магазинів сегменту Non-Food Retail (члени RAU, жовтень 2023 р.)

**+698**

Кількість відкритих магазинів січень-жовтень 2023 р.

**68 005 180**

Оборот Non-Food Retail Total 2022 рік, тис. грн.

**39 923 590**

Оборот Non-Food Retail (члени RAU) 2022 рік, тис. грн.

**59%**

Частка членів RAU Non-Food Retail в обороті сегменту Non-Food Retail

Сектор непродовольчого ритейлу представлений в дослідженні 3715 торговими точками, або п'яту частину всіх сегментів загалом. Галузь відновила повністю та ще й додала 10%, що є дуже добрим показником, враховуючи падіння на 27% у березні 2022 року. Тільки за 10 місяців 2023 року відкрили свої двері 698 точок, що більше ніж у два рази перевищує кількість запущених в роботу продовольчих магазинів.

Тут так само основна кількість магазинів зосереджена в трьох ключових регіонах: Києві, Дніпрі та Львові загалом 1386 точок або 37% загального числа об'єктів даного сегменту. Проте тут Дніпро попереду міста Лева. Можливо тому, що це рідний регіон для найбільшої мережі формату drogerie – магазинів EVA. Також звертає на себе увагу значно більша кількість магазинів даного сегменту порівняно із FMCG-мережами в Закарпатській, Чернівецькій, Житомирській, Чернігівській, Сумській, Харківській, Полтавській та Донецькій області. Можливо, тут є більша потреба населення в предметах гігієни, косметики та інших товарах постійного вжитку.

## Аптечний ритейл

### ГЕОГРАФІЯ РІТЕЙЛУ члени RAU



**4 422**

загальна кількість працюючих аптек сегменту Pharmaceuticals (члени RAU), жовтень 2023 р.

Джерело:  
1. Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.  
2. За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік. Дослідження проведене Асоціацією ритейлерів України.

<b>4 422</b> Загальна кількість працюючих аптек сегменту Pharmaceuticals Retail (члени RAU, жовтень 2023р.)	<b>+557</b> Кількість відкритих аптек січень-жовтень 2023 р.	<b>103 137 605</b> Оборот Pharmaceuticals Retail Total 2022 рік, тис. грн.	<b>45 471 813</b> Оборот Pharmaceuticals Retail (члени RAU) 2022 рік, тис. грн.	<b>44%</b> Частка членів RAU PHARMACEUTICS RETAIL в обороті сегменту PHARMACEUTICS RETAIL
--	---	---	--	--

**RAU**  
ANALYTICS



PHARMACEUTICS

ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**116%**

працюючі магазини від довоєнного рівня

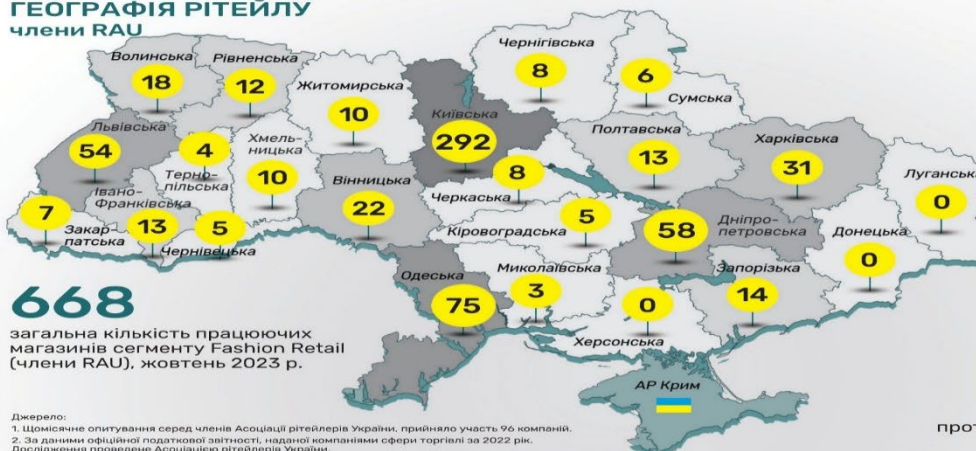
**+32%**

протягом 20 місяців війни

Найбільш динамічний розвиток демонструють аптечні мережі, на які припадає чверть всієї кількості торгових точок різних галузей. Наразі в Україні працює 4422 аптеки, що становить 116% по відношенню до довоєнних показників. І це найбільше число приросту (16%) серед інших сфер ритейлу. За 10 місяців поточного року було відкрито 557 аптек. Загалом же за 20 місяців війни галузь додала 32%, сконцентрувавши основну кількість торгових точок в столичному регіоні – 775. Подібно до продовольчих магазинів аптеки «гуртуються» найбільше у Львові (588) та Дніпрі (448). Цікаво, що чим далі на захід країни – тим більша концентрація фармацевтичних мереж. Так, у Хмельницькій області та на Івано-Франківщині налічується більше 200 торгових точок. А на Закарпатті та у Чернівецькій області їх у кілька разів більше ніж продуктових маркетів.

## Fashion ритейл

### ГЕОГРАФІЯ РІТЕЙЛУ члени RAU



**668**

загальна кількість працюючих магазинів сегменту Fashion Retail (члени RAU), жовтень 2023 р.

Джерело:  
1. Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.  
2. За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік. Дослідження проведене Асоціацією ритейлерів України.

<b>668</b> Загальна кількість працюючих магазинів сегменту Fashion Retail (члени RAU, жовтень 2023 р.)	<b>+176</b> Кількість відкритих магазинів січень-жовтень 2023 р.	<b>15 948 788</b> Оборот Fashion Retail Total 2022 рік, тис. грн.	<b>7 068 458</b> Оборот Fashion Retail (члени RAU) 2022 рік, тис. грн.	<b>44%</b> Частка членів RAU Fashion Retail в обороті сегменту FASHION RETAIL
---	---	--	---	--

**RAU**  
ANALYTICS



FASHION

ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**91%**

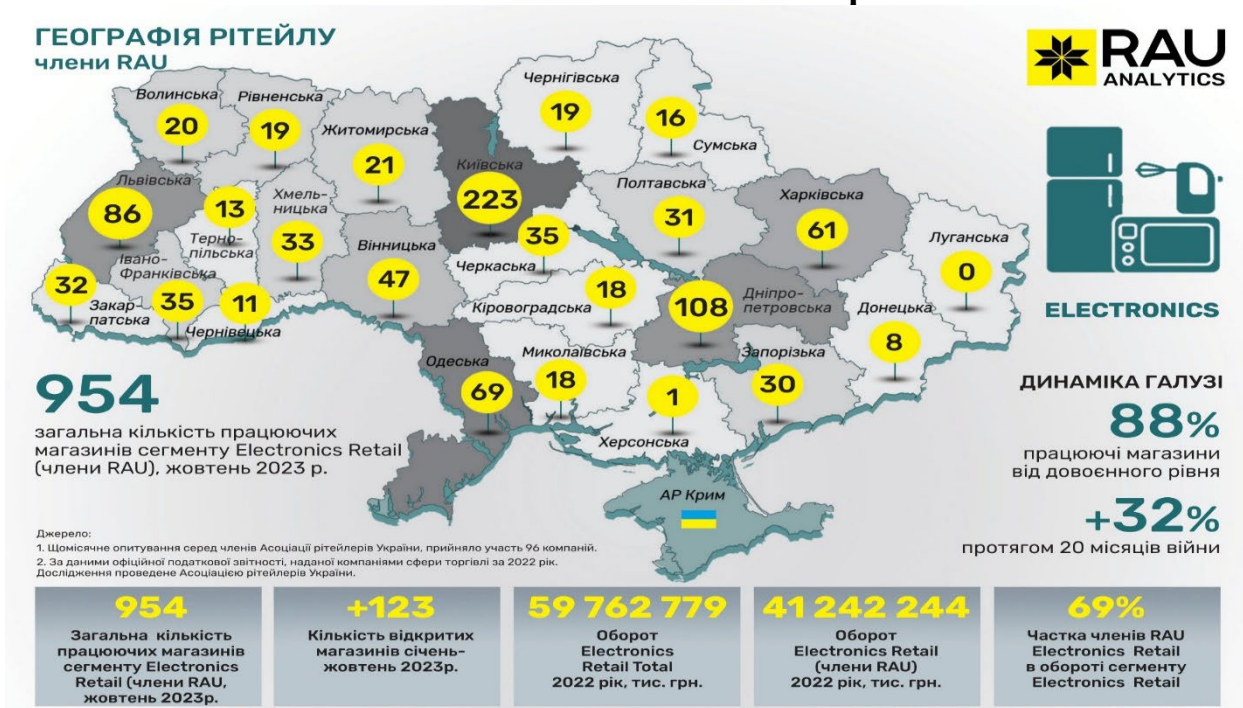
працюючі магазини від довоєнного рівня

**+63%**

протягом 20 місяців війни

Сфера торгівлі одягом, взуттям та аксесуарами суттєво постраждала від повномасштабного вторгнення. На жаль, ця галузь відновляється важче, оскільки одяг не є предметом першої необхідності, якщо не враховувати нагальні потреби переселенців та зміну сезону. Станом на жовтень 2023 року в Україні працювало 668 магазинів, тобто всього 91% від довоєнного рівня. Але якщо вказувати відновлення галузі за 20 місяців на 63% – результат видається вражаючим. Достатньо сказати, що цьогоріч було відкрито ще 176 як існуючих так і нових магазинів одягу взуття та аксесуарів. Найбільша кількість магазинів зосереджена в Києві (292), що майже вчетверо перевищує кількість магазинів в Одесі (75) та вп'ятеро – у Дніпрі та Львові, відкрито по 58 та 54 магазини відповідно. Варті уваги також Харків та Вінниця.

### Магазини техніки та електроніки

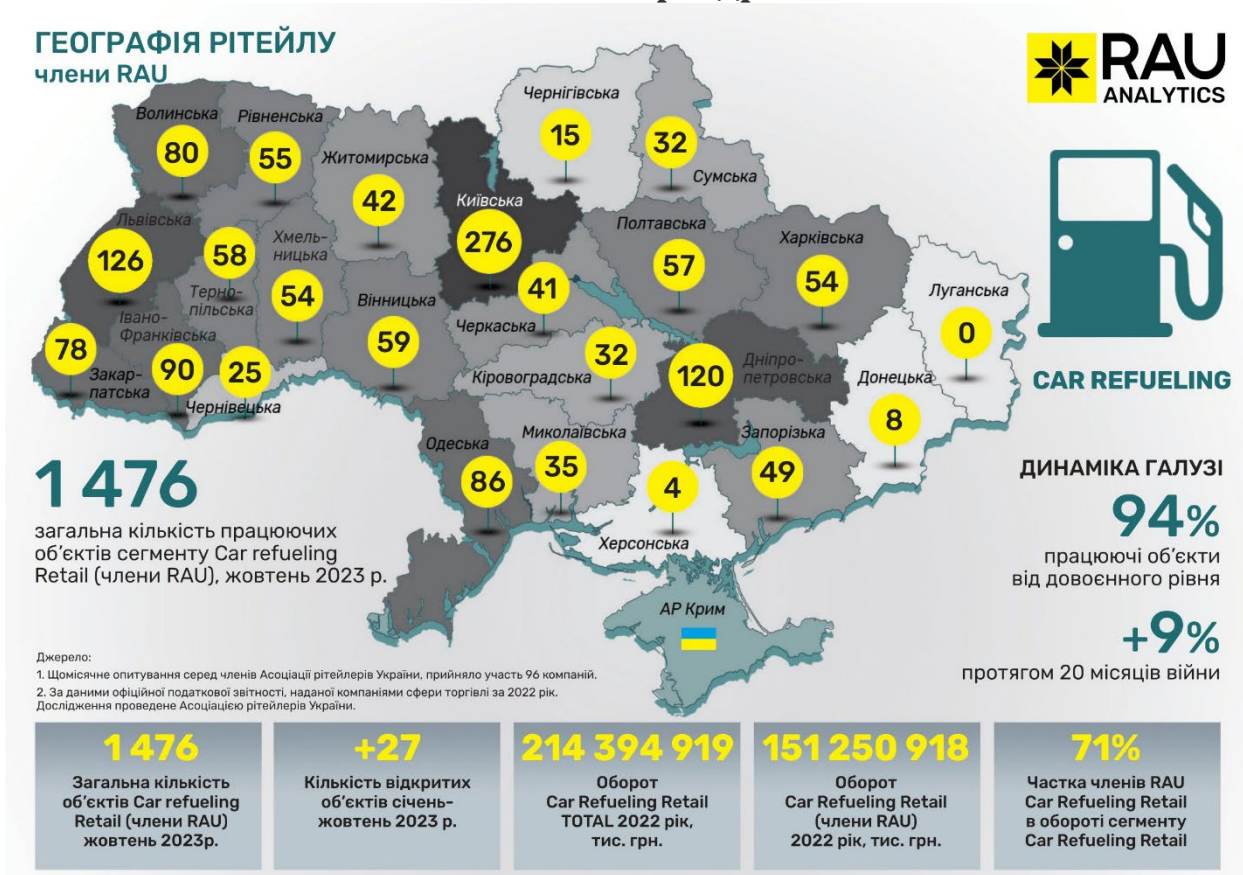


Ця галузь теж не відновилася повністю, досягнувши восени цього року лише 88% від довоєнних показників. Загалом восени 2023 року працювало 954 магазини, відновившись лише на 32% протягом 20 місяців війни. З січня поточного року додалося 123 відкритих об'єкти. Враховуючи високу вартість як запуску самого магазину так і наповнення його товаром, це дуже непоганий результат. Тим паче, що деякі представники цього сегменту ритейлу активно розвиваються. Так, мережа Comfy відкрила цьогоріч 23 нових магазини, з яких 14 з'явилися на місці конкурента Comfy – Eldorado. Також цього року компанія запустила перший регіональний склад у Львові площею приблизно 1500 кв м.

Найбільша концентрація торгівлі технікою та електронікою, звісно, в Києві та області – 223 точки. Вполовину менше магазинів у Дніпрі (108) та

Львові (86). Добре розвинуті мережі також в Одесі (69) та Харкові (61). В інших регіонах концентрація даного різновиду ритейлу суттєво менша.

## Паливний роздріб



Мережі АЗК в Україні також не змогли поки що повністю відновитися до рівня початку 2022 року. Наразі в країні працює 1476 АЗК, або 94% від довоєнного рівня. Це показник 9% відновлення. В цьому році додалося лише 27 нових АЗК. Але в даному випадку впливає як специфіка галузі, коли не має економічного сенсу підвищувати щільність розташування АЗК на основних трасах. Хоча власники аптечних мереж могли б із цим твердженням посперечатися. Також треба враховувати складність відкриття нової заправки через особливі вимоги до безпеки та землевідведення. По концентрації заправок Київський регіон більш ніж удвічі випереджає Львів та Дніпро: 276 проти 126 і 120 АЗК відповідно. Проте й тут є цікаві особливості, наприклад, число АЗК в Івано-Франківському регіоні більше ніж на Одещині. Загалом в західних областях більше заправок, оскільки захід країни став нині основним хабом для руху товарів та людей. Тому й середня кількість АЗК на заході України приблизно вдвічі вища за інші частини країни.

## Jewelry ритейл

### ГЕОГРАФІЯ РІТЕЙЛУ члени RAU



### JEWELLERY

#### ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**73%**  
працюючі об'єкти  
від довоєнного рівня

**+58%**  
протягом 20 місяців війни

**956**

загальна кількість працюючих магазинів сегменту Jewellery Retail (члени RAU), жовтень 2023 р.

Джерело:  
1. Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.  
2. За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік.  
Дослідження проведене Асоціацією ритейлерів України.

<b>956</b> Загальна кількість працюючих магазинів сегменту Jewellery Retail (члени RAU) жовтень 2023 р.	<b>+38</b> Кількість відкритих магазинів січень-жовтень 2023 р.	<b>995 319</b> Оборот Jewellery Retail Total 2022 рік, тис. грн.	<b>786 551</b> Оборот Jewellery Retail (члени RAU) 2022 рік, тис. грн.	<b>79%</b> Частка членів RAU Jewellery Retail в обороті сегменту Jewellery Retail
--	--	---	---	--

Торгівля ювелірними виробами, очевидно, постраждала найбільше від російського вторгнення. Так, станом на осінь нинішнього року працювало тільки 956 точок, або лише 73% довоєнного рівня. Однак і відновлення галузі відбувалося більш суттєво – за 20 місяців війни відновилося 58% торгових точок. За 10 місяців 2023-го додалося 38 магазинів. Стосовно їх розподілу – тут знову без сюрпризів. Левова частка торгових точок припадає на столичний регіон (243), Дніпро (99) та Львів (85), а в топ-5 регіонів входять ще Одещина та Закарпаття.

## Торгівля будматеріалами

### ГЕОГРАФІЯ РІТЕЙЛУ члени RAU



### BUILDING MATERIALS

#### ДИНАМІКА ГАЛУЗІ

**114%**  
працюючі об'єкти  
від довоєнного рівня

**+46%**  
протягом 20 місяців війни

**164**

загальна кількість працюючих магазинів сегменту Building materials Retail (члени RAU), жовтень 2023 р.

Джерело:  
1. Щомісячне опитування серед членів Асоціації ритейлерів України, прийняло участь 96 компаній.  
2. За даними офіційної податкової звітності, наданої компаніями сфери торгівлі за 2022 рік.  
Дослідження проведене Асоціацією ритейлерів України.

<b>164</b> Загальна кількість працюючих магазинів сегменту Building materials Retail (члени RAU) жовтень 2023 р.	<b>+49</b> Кількість відкритих об'єктів січень-жовтень 2023 р.	<b>107 018 059</b> Оборот Building materials Retail Total 2022 рік, тис. грн.	<b>59 930 113</b> Оборот Building materials Retail (члени RAU) 2022 рік, тис. грн.	<b>56%</b> Частка членів RAU Building materials Retail в обороті сегменту Building materials
---	---	--	---	---



Непогано справи йдуть і в будівельній галузі, де наразі працює 164 магазини. Відновлення галузі фіксується на рівні 114% тобто плюс 14%. Майже як в аптечному ритейлі, але з урахуванням значно більшого обсягу інвестицій, бо це торгівля часто великогабаритним і дуже різноманітним товаром. Загалом за 20 місяців війни галузь відновилася на 46%, а за 10 місяців 2023-го – відкрилося 49 нових точок. Зокрема, за останній рік мережа Епіцентр відкрила два великих торгових центри: у Львові (90 000 кв. м) та Києві (30 000 кв. м). Наступного року заплановано запуск ТРЦ Vucha Gallery загальною площею 97 000 кв.

Основна частина торгівлі, як бачимо, також зосереджена у столичному регіоні – 36 магазинів, або п'ята частина всіх торгових точок даної сфери. В трійку регіонів з найбільшою концентрацією будівельних магазинів також входить Львівська область (25 точок) та одразу три регіони з десятком магазинів у кожному: Одеська, Волинська та Івано-Франківська. Далі на схід виділяються Дніпропетровська та Харківська області.

*Джерело: <https://rau.ua/novyni/geografija-ritejlu-2023/>*

*Завдання до кейсу:*

1. Проаналізувати показники діяльності за основними галузями вітчизняного ритейлу в умовах війни. Визначити відмінності у показниках діяльності суб'єктів та причини, які це обумовлюють.
2. Визначити основні чинники регіональної диференції діяльності суб'єктів вітчизняного ритейлу.

Ритейл	Retail
Торговельний павільйон	Trade pavilion
Торговельний кіоск	Trade kiosk
Торговельний автомат	Vending machine
Універсам	Supermarket
Магазини-склади	Warehouse stores
Торговельні комплекси	Shopping complexes
Спеціалізований магазин	Specialized store

## **Тема 12. Торгово-технологічний процес в магазині**

### **План заняття**

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 12.1 Суть і принципи організації торгово-технологічного процесу магазину.
- 12.2 Організація приймання та зберігання товарів й тари.
- 12.3 Розміщення і викладення товарів у торговельному залі.
- 12.4 Ефективність використання торгових площ магазинів.

*2. Індивідуальне тестування.*

### 3. Виконання практичних завдань:

#### Завдання 1.

За наведеними у табл. 9 даними необхідно розрахувати коефіцієнти ефективності використання торгової площі за показниками установчої та демонстраційної площі для основних та спеціалізованих типів магазинів. Зробити відповідні висновки.

Таблиця 9 – Вихідні дані для розрахунків

Тип магазину	Торговельна площа магазину, м <sup>2</sup>	Установча площа магазину, м <sup>2</sup>	Демонстраційна площа магазину, м <sup>2</sup>
Універсам	1500	465	1035
Дієтичні продукти	670	190	480
Товари для жінок	1000	380	620
Універмаг «Дитячий світ»	2500	625	1875
Магазин «Спортивне знаряддя»	1500	500	1000
Магазин «Подарунки»	400	120	280

#### Завдання 2.

Визначити партійність і частоту завезення галантерейних товарів в торговий комплекс «Маяк» виходячи наступних даних:

- місячний обсяг надходження товарів - 150 тис. грн.
- транспортні витрати на перевезення однієї партії товару - 0,3 тис. грн.
- витрати на зберігання одиниці запасу в місяць - 0,33 тис. грн.

#### Завдання 3.

У продовольчому магазині з площею торгового залу 220 м<sup>2</sup> під викладку товарів зайнято 140 м<sup>2</sup>, устаткування розміщено на площі 57 м<sup>2</sup>. Оцінити ефективність використання площі торгового залу продовольчого магазину та розробити рекомендації щодо підвищення ефективності використання площі торгового залу магазину.

#### Кейсове завдання.

*Топ-10 продуктових мереж України за кількістю працюючих магазинів у 2023 році*

Хто з FMCG-операторів українського ритейлу попри війну зміг не тільки відновити роботу торгових точок, але й відкрив найбільше нових магазинів за 2022 рік та перший квартал 2023 року.

Як свідчать дані щомісячного дослідження, що проводиться серед членів Асоціації ритейлерів України, через 12 місяців повномасштабної війни вітчизняні FMCG-оператори відновили роботу 96% своїх мереж. Ця частина критичної інфраструктури та найчисельніша галузь ритейлу за кількістю

гравців та торгових точок не тільки вистояла, але й продовжує активно розвиватися.

Базуючись на статистиці, наданій гравцями ринку, RAU склала свій топ-10 продовольчих мереж за кількістю працюючих магазинів станом на кінець березня 2023 року порівняно з березнем 2022-го. Зокрема, порівнявши кількість торгових точок до 24 лютого 2022 року та теперішнім часом, що дозволяє оцінити загальну динаміку й окремі тенденції розвитку продовольчого роздробу України та визначити кращих по динаміці розширення.

Топ-10 продуктових мереж України за кількістю працюючих магазинів і темпами відкриттів								
№	Компанія	Мережі	Лого	Місто	Кількість т.ч., березень, 2023	Кількість т.ч., березень, 2022	Приріст 2023-2022 рр, %	Кількість торгових точок до військових дій
1	ТОВ "АТБ-маркет"	АТБ, АТБ express		Дніпро	1176	1050	+12%	1298
2	Fozzy Group	Сільпо, Thrash!, Фора, Fozzy, Le Silpo, Favore		Київ	726	515	+40,9%	785
3	VolWest Retail	Наш Край, SPAR		Луцьк	258	244	+5,7%	267
4	ПАО «МХП»	М'ясомаркет		Київ	245	97	152,6%	179
5	ТОВ "АРИТЕЙЛ"	КОЛО		Київ	222	92	+141,3	249
6	ТОВ ТПК "Львівхолод"	Рукавичка, Під боком		Львів	200	185	+8,1%	185
7	ТОВ «Клевер Сторс»	Сім23		Луцьк	179	114	+57%	132
8	ТОВ «Вересень плюс»	Файно маркет, Соціальний магазин, Varto,		Кропивницький	148	130	+13,8%	130
9	ТОВ "Оптторг-15", ТОВ НМСМ "Делві"	Делві		Київ	145	148	-2%	148
10	ТОВ «ЕКО»	ЕКО маркет, Sympatic		Київ	124	125	-0,8%	135

Вже багато років поспіль перша трійка продовольчого ритейлу залишається незмінною. Незважаючи на серйозні втрати, які понесли мережі там, де велися та продовжуються активні бойові дії, в тому числі на окупованих територіях, вони змогли зберегти лідерство за рахунок запасу міцності національних операторів та великої кількості торгових точок. І хоча за останні 12 місяців мережі досить жваво відновлювали роботу закритих магазинів, загальна кількість в кожного з цих гравців є меншою ніж до війни.

Так, попри скорочення загальної кількості торгових точок на 122 магазини порівняно із довоєнною добою, лідером за цим показником залишається мережа АТБ (Дніпро). Станом на березень 2023 року тут працювало 1176 магазинів, що на 12% більше за аналогічний показник березня 2022 року. Слідом за АТБ як і раніше йде компанія Fozzy Group (Київ), яка об'єднує мережі Сільпо, Фора, Fozzy Cash&Carry, Le Silpo і Thrash!Траш!, що сумарно дають 726 магазинів проти 785, що працювали перед війною. З березня минулого року компанії вдалося відновити роботу

майже 41% магазинів і це найбільша динаміка відновлення серед трьох основних гравців.

Третій ключовий гравець за кількістю торгових точок – компанія VolWest Retail (Луцьк), що об'єднує мережі Наш Край та Spar, теж не уникла втрат і тепер налічує всього 258 магазинів проти 267, які працювали до війни. Відносно невеликий процент відновлення роботи торгових точок (+5,7%) продиктований, перш за все, географією переважного розташування їх в центральних та західних регіонах країни.

В першу п'ятірку лідерів входить також мережа КОЛО (Київ), яка перед війною нараховувала 249 магазинів, розташованих у Київському та Одеському регіонах. На жаль, ритейлер, що колись дуже динамічно розвивав мережу магазинів «коло дому», тепер вимушено скорочує кількість торгових точок задля збереження ефективності роботи бізнесу. Порівняно із довоєнним періодом кількість діючих точок зменшилася майже на 11% і наразі становить 222 магазини. Проте динаміка відновлення вражає: з березня минулого року кількість діючих торгових точок збільшилася на 141,3% (з 92 до 222 магазинів).

В той же час компанія МХП, яка знаходиться на етапі трансформації в кулінарну компанію, активно продовжує розвиток свого ритейл-проекту – мережі магазинів М'ясомаркет (Київ). Якщо напередодні повномасштабного вторгнення мережа налічувала 179 торгових точок, то вже у березні 2022-го працювало тільки трохи більше половини. Але за наступні 12 місяців відкритих М'ясомаркетів побільшало майже на 153%. І тепер їх більше на 66 точок ніж до великої війни. Багато в чому це обумовлено вибраною моделлю розвитку по франшизі та активною підтримкою материнської компанії. Як результат – четверте місце за кількістю магазинів.

Успіх М'ясомаркету витіснив із п'ятірки лідерів львівську мережу магазинів Рукавичка, навіть попри те, що вона масштабувалась зі 185 магазинів до 200 (з приростом у 8%).

Водночас на другому місці серед найспритніших є луцький ритейлер Сім23, який має вже 179 магазинів у західних регіонах країни і майже щомісяця відкриває нові. Це на 47 точок більше, ніж було до війни і на 57% більше за показники березня минулого року. Ювілейний 150-й магазин мережі маркетів Сім23, яка працює в форматі convenience store, відкрився восени минулого року в Луцьку – місті, з якого ритейлер починав свій розвиток.

Ще один ритейлер, який демонструє гарну динаміку розвитку – мережа Файно маркет з Кропивницького яка наростила мережу до 148 магазинів або майже на 14%. Замикають рейтинг мережі Делві (Київ) та ЕКО маркет, які дещо зменшили кількість магазинів за останні 12 місяців.

*Джерело:* <https://rau.ua/novyni/top-10-erezh-kilkistju-magaziniv/>

*Завдання до кейсу:*

1. За даними кейсу щодо діяльності основних гравців українського продуктового ритейлу проаналізувати кількісні показники їх діяльності.

2. Визначити фактори, які зумовлюють ефективність досліджуваних суб'єктів.

3. Зробити висновки щодо перспективи функціонування даних суб'єктів на майбутнє.

3. *Індивідуальне тестування.*

Торговий зал	Trading hall
Торгова площа	Shopping area
Демонстраційна площа	Demonstration area
Торгово-технологічний процес магазину	Trade and technological process of the store

### **Тема 13. Організація продажу товарів у магазинах. Організація торговельного обслуговування покупців**

#### **План заняття**

1. *Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 13.1 Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів.
- 13.2 Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність.
- 13.3 Психологічні аспекти процесу продажу товарів.
- 13.4 Методи активізації продажу товарів.
- 13.5 Система торговельного обслуговування: сутність та складові
- 13.6 Культура торгівлі та показники її рівня.
- 13.7 Якість обслуговування та її оцінка.
- 13.8 Правові та організаційні засади захисту прав споживачів

2. *Індивідуальне тестування.*

3. *Виконання практичних завдань:*

#### **Ситуаційне завдання 1.**

На основі аналізу інформації з відкритих джерел проаналізувати основні тренди у обслуговуванні покупців у ритейлі.

- 1. Топ-10 прийомів для покращення обслуговування клієнтів у роздрібній торгівлі. URL: <https://ontargit.com/ua/top-10-prijomiv-dlya-pokrashennya-obslugovuvannya-kliyentiv-u-rozdribnij-torgivli/>
- 2. Топ-10 актуальних стратегій обслуговування клієнтів у 2024 році. URL: <https://ontargit.com/ua/customer-service-strategies-2024-ua/>

#### **Ситуаційне завдання 2.**

На основі наведених у табл. 10 даних, визначити рівень культури обслуговування покупців обраного супермаркету (на вибір здобувача).

Зазначити шляхи щодо підвищення рівня культури обслуговування покупців.

Таблиця 10 – Порядок розрахунку рівня культури обслуговування покупців

Показники	Загальна кількість покупців, що опитані, Мз	Кількість покупців, що дали відмінні та добрі оцінки, Мв	Коефіцієнти культури обслуговування на думку покупців, $K_i = M_v / M_z$	Значущість окремих показників у загальному рівні культурного обслуговування, $Z_i$	Коефіцієнт обслуговування покупців за показником, що досліджується, $K_i * Z_i$
Стійкість асортименту товарів					
Додаткове обслуговування покупців					
Витрати часу на очікування обслуговування					
Культура обслуговування на думку покупців – визначається на основі узагальнюючого коефіцієнта, що дорівнює $\sum(K_i * Z_i)$					

*Примітка.* Магазины з високим рівнем обслуговування мають величину узагальнюючого коефіцієнта від 0,901 та більше, з задовільним обслуговуванням – від 0,701 до 0,9, з низьким – 0,7 та нижче.

4. Презентація короткого повідомлення з використанням мультимедійного візуального супроводження про будь-якого вітчизняного чи іноземного суб'єкту торговельної діяльності з магазинною формою продажу за наступною схемою: назва суб'єкта, організаційно-правова форма бізнесу, основні категорії товарів, що реалізуються через суб'єкт; форма продажу товарів; форма розміщення та викладення товарів у торговельному залі; система обслуговування покупців (метод *Peer learning* – модифікована техніка лобзика).

Форми продажу	Forms of sale
Самообслуговування	Self-service
Сезонний розпродаж товарів	Seasonal sale of goods
Прямий маркетинг	Direct marketing
Торговельне обслуговування	Trade service
Культура торгівлі	Trade culture
Якість торгівлі	Quality of trade

## Тема 14. Позамагазинні та особливі форми продажу товарів. Захист групових проєктів

### Семінар – розгорнута бесіда

#### План заняття

*1. Фронтальне та індивідуальне опитування за основними положеннями теми:*

- 14.1 Організація торгівлі на ринку.
- 14.2. Особливості торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами на ринку.
- 14.3. Система послуг у торгівлі на ринках.
- 14.4 Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення.
- 14.5 Поняття дрібнороздрібної торговельної мережі, її класифікація.
- 14.6 Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля.
- 14.7 Порядок продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну мережу.
- 14.8 Організація ярмаркової торгівлі.
- 14.9 Організація торгівлі поштою.
- 14.10 Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.

*2. Обговорення проблемних завдань:*

#### **Завдання 1.**

Обрати три Інтернет-магазини, що здійснюють продаж товарів однієї групи (за погодженням з викладачем). Оцінити рівень організації просування товару в мережі Інтернет (табл. 11). При потребі змінити перелік факторів.

Таблиця 11 - Експертна оцінка інтернет-магазинів

Фактор	Магазин 1	Магазин 2	Магазин 3
Технічні характеристики			
Дизайн			
Структурованість			
Глибина інформації			
Простота пошуку			
Зворотний зв'язок			
Додаткові послуги			
Маркетингові дослідження			
Мобільний доступ			
Іншомовна версія сайту			
Сумарна кількість балів			

### *3. Захист групових проєктів.*

Інтернет-магазин	Online store
Електронна комерція	Electronic commerce
Торгівля поштою	Trade by mail
Пересувна торгівля	Mobile trade
Ярмарка	Fair



**ЧАСТИНА 3.**  
**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ З ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ**  
**РОБОТИ ЗВО**

# ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАВОВІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### Тема 1 Підприємництво як вид господарювання. Нормативно-правові засади здійснення підприємницької діяльності в Україні

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

#### Завдання для самостійної роботи:

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

2. Розв'язати тестові завдання.

#### 1. Підприємництво - це

- A. самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку
- B. товар, продукт, послуга, тобто те, що може задовольнити потребу і пропонується на ринку для придбання, використання та споживання
- C. різниця між доходами та витратами, яку отримано внаслідок реалізації прийнятого підприємцем рішення щодо виробництва та постачання на ринок товару
- D. самостійно господарюючий суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб й отримання прибутку

#### 2. Термін «підприємництво» вперше використав

- A. Андре Маршалл
- B. Ісаак Ньютон
- C. Архімед
- D. Річард Кантильон

#### 3. Основними функціями підприємницької діяльності є

- A. ресурсна
- B. інноваційна (творча)
- C. господарська
- D. всі відповіді вірні

**4. Самореалізація підприємця як особистості через досягнення власної мети, отримання задоволення від своєї роботи – це така функція підприємницької діяльності**

- A. захисна
- B. інноваційна (творча)
- C. господарська
- D. особистісна

**5. Другий етап розвитку підприємництва пов'язаний**

- A. пов'язаний з «неолітичною революцією»
- B. пов'язаний з «промисловою революцією», другої половини XVIII ст. та продовжувався протягом XIX ст.
- C. співпадає з «другою промисловою (технологічною) революцією», що охоплює другу половину XIX та початок XX ст.
- D. пов'язаний з «науково-технічною революцією»

**6. Суб'єктами підприємництва можуть виступати**

- A. Юридичні особи всіх форм власності; громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці – фізичні особи-підприємці, об'єднання юридичних осіб, що здійснюють діяльність в Україні на умовах угоди про розподіл продукції
- B. лише громадяни України, юридичні особи державної форми власності
- C. лише громадяни України, юридичні особи приватної форми власності
- D. юридичні особи державної та приватної форм власності

**7. До групи суб'єктів мікропідприємництва належать**

- A. з чисельністю працюючих менше 5 осіб та річний дохід не перевищує 5 млн євро
- B. з чисельністю працюючих не менше 5 осіб та річний дохід перевищує 5 млн євро
- C. з чисельністю працюючих менше 10 осіб та річний дохід не перевищує 2 млн євро
- D. з чисельністю працюючих не менше 10 осіб та річний дохід перевищує 2 млн євро

**8. До групи суб'єктів малого підприємництва належать**

- A. з чисельністю працюючих менше 50 осіб та річний дохід не перевищує 10 млн євро
- B. з чисельністю працюючих не менше 50 осіб та річний дохід перевищує 10 млн євро
- C. з чисельністю працюючих менше 10 осіб та річний дохід не перевищує 5 млн євро
- D. з чисельністю працюючих не менше 10 осіб та річний дохід перевищує 5 млн євро

млн євро

**9. Об'єкт підприємницької активності – це**

- A. товар
- B. продукт
- C. послуга
- D. товар, продукт, послуга, тобто те, що може задовольнити потребу і пропонується на ринку для придбання, використання та споживання

**10. Принципи, на основі яких здійснюється підприємницька діяльність**

- A. самостійне формування муніципальної програми та вибір конкурентів
- B. залучення трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не обмежено законодавством
- C. вільне розпорядження прибутком, що залишається до внесення платежів
- D. вільне розпорядження зробленими резервами у банках

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

### Література

#### Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
3. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
4. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
5. Гондарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
6. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
7. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Репіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

#### Додаткова

8. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с. 350 с.

9. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
10. Колот В.М., Щербіна О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
11. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
12. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

## **Тема 2 Підприємство як основна організаційна структура підприємницької діяльності. Види та форми підприємництва**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

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

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

2. Розв'язати тестові завдання.

### **1. Підприємство - це**

- А. суб'єкт, метою діяльності якого не є отримання прибутку
- В. самостійний суб'єкт господарювання, створений для отримання прибутку
- С. самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування та іншими суб'єктами для задоволення та особистих потреб
- Д. самостійно господарюючий суб'єкт, створений підприємцем або об'єднанням підприємців для виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб й отримання прибутку

### **2. Малі підприємства - це**

- А. підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 10 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми, еквівалентної 200 тис. євро
- В. підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 40 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми, еквівалентної 300 тис. євро
- С. підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тис. євро

D. підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 60 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми, еквівалентної 700 тис. євро

**3. Підприємство набуває статус юридичної особи з моменту**

- A. створення Статутного фонду
- B. укладання Засновницьких документів
- C. державної реєстрації
- D. відкриття постійного розрахункового рахунку в банку

**4. Ліквідація підприємства рахується завершеною в тому, коли**

- A. одно підприємство перетворене в інше
- B. закритий постійний рахунок у банку
- C. здійснився розподіл майна між засновниками
- D. здійснено запис про це в реєстр державної реєстрації

**5. Посередницька підприємницька діяльність має на меті**

- A. отримання прибутку
- B. інтеграцію економічних інтересів виробників та споживачів
- C. ефективність функціонування виробничої підприємницької діяльності
- D. розвиток сфери посередництва шляхом надання послуг

**6. Сутність фінансово-кредитного підприємництва полягає**

- A. у здійсненні товарно-грошові та торговельно-обмінні операції
- B. підприємець купує головний товар підприємництва у вигляді різних грошових коштів (грошей, валюти, цінних паперів)
- C. у проведенні інжинірингової, консалтингової діяльності, проведенні маркетингових досліджень
- D. виготовленні певної продукції, виконанні робіт, наданні послуг

**7. Підприємці-посередники, які не тільки продають, а й доставляють товари покупцям, тобто здійснюють продаж з доставкою, - це**

- A. комівояжер
- B. дилер
- C. агент
- D. брокер

**8. Біржа – це**

- A. угода двох чи кількох осіб щодо встановлення, зміни або припинення прав і обов'язків
- B. особливий пільговий економічний режим, який надається однією державою іншій без поширення на третю сторону
- C. основне джерело інформації і відображає результати виробничої та фінансово-господарської діяльності підприємств і організацій

D. це особлива організаційна форма оптової торгівлі

### 9. Брокер - це

- A. посередник при укладанні угод, який спеціалізується на певних видах товарів або послуг, діє за дорученням та за рахунок клієнтів, одержуючи від них спеціальну винагороду
- B. посередник, фізична або юридична особа, яка укладає угоди за певну винагороду (комісійну винагороду) на користь і за рахунок комітента, але від свого імені
- C. особа, яка дає доручення іншій особі (комісіонеру) укласти угоду або кілька угод від імені останнього, але за рахунок комітента
- D. посередник, який спеціалізується на придбанні товарів у виробників і реалізує їх (розподіляє) своїм постійним клієнтам

### 10. Розрізняють такі типи агентів

- A. агенти виробників
- B. повноважні агенти зі збуту продукції
- C. агенти щодо закупівлі товарів
- D. всі відповіді вірні

### 11. Агенти виробників (представники виробників)

- A. представляють інтереси кількох виробників товарів, які доповнюють один одного
- B. отримують право на збут усієї продукції, але не входять до організаційної структури виробника, взаємодіючи з ним на договірних умовах
- C. найчастіше займаються підбором потрібного асортименту продукції
- D. правильна відповідь відсутня

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

## Література

### Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
3. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
4. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
5. Гонtareва І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н.

- Каразіна, 2021. 392 с.
6. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
  7. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Репіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

### **Додаткова**

8. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с. 350 с.
9. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
10. Колот В.М., Щербіна О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
11. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
12. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
13. Ніколайчук О. А., Мельник О. В. Аналіз розвитку «зеленого» бізнесу в Україні до, під час та після війни. *Вісник ДонНУЕТ. Серія “Економічні науки”*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2023. № 1 (78). С. 71–81.
14. Ніколайчук О. А. Сучасні трансформації глобальної біржової торгівлі. *Торгівля та ринок України: Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 2 (52). С. 118–126.*
15. Ніколайчук О. А. Розвиток біржової торгівлі: сучасний стан та перспективи. *Вісник Хмельницького національного університету, 2022, № 6, Том 2. С. 13–19.*

### **Тема 3 Технологія створення власної справи. Бізнес-планування в підприємстві**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв’язання практичних завдань, перевірка завдань для самостійного виконання.

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

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.
2. Розв’язати тестові завдання.



### **1. Підприємницька ідея**

- A. елементи групи коштів, які включають валюту, банківські депозити та певні види цінних паперів
- B. діяльність, спрямована на подолання гострих проблем підприємства, що накопичилися внаслідок поганого управління
- C. являє собою виявлений можливий інтерес виробника, що має риси конкретної економічної форми
- D. група товарів, тісно пов'язаних між собою за складом, видом, функціонуванням

### **2. Банк ідей – це**

- A. додатковий капітал підприємства
- B. перелік того, що могло б скласти потенційні невикористані можливості підприємницької діяльності
- C. основний капітал підприємства
- D. сукупність ідей на підприємстві

### **3. Критеріями вибору підприємницької ідеї виступають**

- A. знання даного виду діяльності та наявність відповідних здібностей підприємця
- B. мінімальна потреба у початковому капіталі
- C. допустимий ризик та низький рівень конкуренції
- D. всі відповіді вірні

### **4. До основних зовнішніх факторів оцінювання та вибору сфери підприємницької діяльності відносяться**

- A. законодавчі обмеження і державне регулювання
- B. ступінь конкуренції у галузі
- C. стадія життєвого циклу галузі, її перспективи на майбутнє
- D. всі відповіді вірні

### **5. До методів генерації підприємницьких ідей, що ґрунтуються на колективних формах творчої роботи, відносять**

- A. «мозковий штурм»
- B. конференція ідей
- C. метод колективного блокнота
- D. всі відповіді вірні

### **6. Процес створення власної справи складається з таких стадій**

- A. підготовчої, реєстраційної та організаційної
- B. підготовка, проектування, впровадження
- C. підготовчої та реєстраційної
- D. правильна відповідь відсутня

**7. Підготовча стадія НЕ включає наступні етапи**

- A. прийняття рішення про підприємницьку діяльність на основі відібраної підприємницької ідеї
- B. визначення цілей підприємницької діяльності, розробка стратегії виходу на ринок
- C. вибір організаційно-правової форми підприємництва
- D. визначення величини початкового капіталу, джерел фінансування та відкриття рахунків у банках

**8. До основних переваг створення бізнесу «з нуля» відносять**

- A. оригінальність концепції бізнесу, яка вимагає створення нової фірми
- B. повна свобода вибору сфери і виду бізнесу
- C. відсутність ризику придбати фірму з поганою репутацією
- D. всі відповіді вірні

**9. Основними недоліками заснування підприємницької діяльності на основі франчайзингу є**

- A. значні обмеження у прийнятті самостійних рішень стосовно свого бізнесу
- B. зменшення доходів у зв'язку із придбанням франчайзі й постійними платежами франчайзеру
- C. необхідність дотримання операційних стандартів, які встановлює франчайзер
- D. всі відповіді вірні

**10. Капіталоутворюючі елементи підприємницького капіталу є**

- A. усі технічні засоби виробництва
- B. матеріальні оборотні елементи виробництва та оборотні кошти у грошовій формі
- C. інтелектуальну власність
- D. всі відповіді вірні

3. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

4. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

5. Завдання для самостійного виконання.

Запропонувати власну бізнес-ідею для створення власного бізнесу. Проаналізувати відібрану бізнес-ідею за допомогою матриці бізнес-ідей. Форма матриці просіювання ідей наведена в таблиці 12.

Таблиця 12 - Матриця просіювання потенціальних ідей бізнесу

	Питання	Ідея 1					Ідея 2					Ідея 3				
		5	4	3	2	1	5	4	3	2	1	5	4	3	2	1
Особисті якості	1. Ви дуже зацікавлені у здійсненні цього виду бізнесу															
	2. Ви володієте необхідними знаннями та вміннями для того, щоб почати бізнес															
Ринкові умови	3. Ривок товарів (послуг) зростає															
	4. Маркетинговий потенціал великий															
	5. Необхідні сировину та матеріали легко дістати															
	6. Ідея не потребує широкої реклами															
Конкуренція	7. Бізнес-ідея має низку переваг перед конкурентами															
Технологія	8. Технологія випробувана та доступна															
Ризик	9. Ідея легальна і прийнята															
	10. Бізнес-ідея адаптивна															
	11. Ризик початку бізнесу невеликий															
	12. Бізнес легко почати															
Життєздатність	13. Початкові витрати на бізнес прийнятні															
	14. Ви зможете знайти необхідні початкові фінанси															
	15. Термін окупності становить 2-3 роки															
<b>Результат</b>																
<b>Максимальний результат</b>		<b>75 балів</b>					<b>75 балів</b>					<b>75 балів</b>				

Підприємець повинен відверто відповісти на питання, зазначені в матриці, оцінюючи кожну ідею відповідною кількістю балів. При цьому виставлена кількість балів із кожного питання повинна відповідати такому:

- 1) якщо підприємець повністю позитивно відповідає на запитання (100%), то в графі відповідей він ставить 5 балів;
- 2) якщо підприємець не повністю позитивно відповідає на питання (скоріше всього), то в графі відповідей він ставить 4 бали;
- 3) якщо підприємець відповідає на запитання «можливо», то в графі відповідей він ставить 3 бали;
- 4) якщо підприємець сумніваючись, відповідає на питання, то в графі відповідей він ставить 2 бали;
- 5) якщо підприємець повністю не відповідає на питання (не згоден), то в графі відповідей він ставить 1 бал.

Джерело: Основи бізнесу: навчальний посібник / Добрава Н.В., Осипова М.М. Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с. URL: <http://chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/7148/1/%D0%9E%D1%81%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B8%20%D0%B1%D1%96%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D1%83.pdf>

## Література

### Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
3. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
4. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
5. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
6. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
7. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Рєпіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

### Додаткова

8. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с.
9. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
10. Колот В.М., Щербина О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
11. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
12. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

## Тема 4. Ресурсне забезпечення підприємництва

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

### Завдання для самостійної роботи:

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

2. Самостійно опрацювати питання:

- 1) Краундфандингові платформи на Україні та світі.
- 2) Особливості діяльності бізнес-ангелів

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Чинники, що впливають на обсяг інвестицій фірми:**

- A. співвідношення розподілу доходу (прибутку) на споживання та нагромадження (заощадження)
- B. очікувана норма чистого прибутку
- C. ставка позичкового відсотка на капітал
- D. всі відповіді вірні

**2. Джерелами прямого фінансування діяльності підприємств є:**

- A. банківський кредит
- B. кошти від емісії цінних паперів
- C. засоби від продажу або здачі в оренду вільних активів
- D. всі відповіді вірні

**3. Опосередкованими методами фінансування є**

- A. купівля на виплату або одержання в лізинг (оренду) необхідного для діяльності обладнання
- B. придбання (на технологію, що використовується в проекті) ліцензії з оплатою останньої у формі роялті
- C. залучення необхідних трудових ресурсів і внесків «під проект» у вигляді знань, навичок і ноу-хау
- D. всі відповіді вірні

**4. Форма фінансування, яка полягає у передачі власником права користування і розпорядження своїм майном за певну плату**

- A. інвестиційний селенг
- B. факторинг
- C. форфейтинг
- D. застава майна

**5. Загарбники, мета яких не допомогти стартапу інвестиціями, новими працівниками або рекомендаціями, а відібрати ідею, розробки, а можливо, і зовсім забрати стартап і прогнати з компанії творців – це**

- A. бізнес-янголи
- B. бізнес-демони
- C. венчурні інвестори
- D. правильна відповідь відсутня

**6. Метод колективного збору грошей, що передбачає залучення коштів на новий проект від великого числа потенційних клієнтів**

- А. краундфайдинг
- В. краудінвестинг
- С. інвестиційний селенг
- Д. факторинг

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

### **Література**

#### **Основна**

1. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
2. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
3. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
4. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
5. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Рєпіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

#### **Додаткова**

6. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с.
7. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
8. Колот В.М., Щербина О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
9. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

### **Тема 5. Оподаткування підприємницької діяльності**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

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

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

2. Самостійно опрацювати питання:

1) Місцеві податки та збори України.

3. Розв'язати тестові завдання.

**1. Податки, що встановлюються у цінах товарів і послуг, та розмір яких для окремого платника не залежить від його доходу**

- A. прями
- B. непрямі
- C. акцизні
- D. цінові

**2. До загальнодержавних належать податки та збори**

- A. податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб
- B. податок на додану вартість, акцизний податок
- C. екологічний податок, рентна плата, мито
- D. усі відповіді є правильними

**3. До місцевих податків і зборів НЕ належить**

- A. рентна плата
- B. єдиний податок
- C. транспортний податок
- D. туристичний збір

**4. По окремих видах діяльності заборонено використовувати спрощену систему оподаткування**

- A. діяльність з організації, проведення азартних ігор
- B. обмін іноземної валюти;
- C. діяльність з продажу предметів мистецтва та антикваріату
- D. всі відповіді вірні

**5. Обов'язкові платежі, які сплачуються платниками опосередковано через цінові механізми, причому сума податку не зменшує об'єкта оподаткування, а збільшує ціну товару**

- A. непрямі податки
- B. прями податки
- C. загальнодержавні податки
- D. місцеві податки

## **6. Об'єктами оподаткування податків на доходи є**

- A. прибуток чи валовий дохід підприємства
- B. заробітна плата
- C. інші доходи громадян
- D. всі відповіді вірні

## **7. До загальнодержавних податків входять**

- A. податок на прибуток підприємств
- B. податок на доходи фізичних осіб
- C. податок на додану вартість; акцизний податок
- D. всі відповіді вірні

- 3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle
- 4. Підготовка до обговорення проблемних питань.

## **Література**

### **Основна**

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
3. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
4. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
5. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.

### **Додаткова**

6. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с. 350 с.
7. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
8. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
9. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.



## Тема 6. Соціальна відповідальність бізнесу

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендованої літератури для обговорення теоретичних питань.

2. Самостійно опрацювати питання:

- Рестроспектива розвитку корпоративної соціальної відповідальності
- Стратегічні напрями розвитку соціальної відповідальності в Україні.

3. Розв'язати тестові завдання.

### **1. Американська модель корпоративної соціальної відповідальності**

- A. Ґрунтується на філантропічному підході та передбачає розподіл частини прибутку для інвестування її суспільно-корисних ініціатив
- B. всі ініціативи, що фінансуються, повинні стосуватися підвищення прибутку
- C. передбачає соціальну згуртованість на рівні підприємства та ділову згуртованість на рівні індустріальної групи
- D. всі відповіді вірні

### **2. Об'єктами інвестицій у європейській моделі корпоративної соціальної відповідальності є**

- A. розвиток персоналу
- B. природоохоронна діяльність
- C. програми приведення корпоративної діяльності до міжнародних стандартів
- D. всі відповіді вірні

### **3. Специфікою японської моделі корпоративної соціальної відповідальності є**

- A. орієнтація на культурні традиції країни
- B. філантропічний підхід
- C. зв'язок з бізнесом та формалізація у вигляді стратегії
- D. націлена в першу чергу на отримання прибутку

### **4. Корпоративна заява, що визначає цінності, стандарти, норми, якими керується підприємство в своїй діяльності щодо працівників, партнерів, громади та екології, та пов'язана з бізнес-стратегією – це**

- A. стратегія корпоративної соціальної відповідальності
- B. корпоративний кодекс
- C. статут

D. програма корпоративної соціальної відповідальності

**5. Адресна фінансова допомога підприємства на реалізацію соціальних програм у сфері освіти та з метою проведення прикладних досліджень – це**

- A. грошові гранти
- B. спонсорська допомога
- C. корпоративний соціальний маркетинг
- D. соціальне волонтерство

**6. Властивість системи соціальної відповідальності змінювати цілі функціонування у відповідності до умов зовнішнього та внутрішнього середовища – це принцип**

- A. гнучкості
- B. емерджентності
- C. багатофункціональності
- D. ієрархічності

**7. До зовнішньої соціальної відповідальності бізнесу НЕ можна віднести такі складові**

- A. сприяння охороні навколишнього середовища
- B. взаємодія з місцевим співтовариством і місцевою владою
- C. допомога при катастрофах та стихійних лихах
- D. охорона здоров'я працівників та безпека праці

**8. Індексний метод оцінювання КСВ дістав поширення у міжнародній практиці передбачає використання наступних індексів**

- A. Індекс Domini Social Investment (DSI 400)
- B. Індекс стійкості Доу Джонса (Dow Jones Sustainability Index)
- C. Індекс корпоративної добродійності
- D. Всі відповіді вірні

**9. Система показників соціальної відповідальності виділяють у сфері взаємовідносин з персоналом на основі GRI включає**

- A. показники структури, динаміки, руху, дискримінації персоналу
- B. заробітна плата, колективні договори та соціальна захищеність, участь у профспілках
- C. освіта і розвиток людського ресурсу, охорона праці, управління професійними ризиками;
- D. всі відповіді вірні

**10. Основними групами показників при оцінці рівня соціальної відповідальності бізнесу є**

- A. фінансово-економічні, продуктивності діяльності, використання ресурсів
- B. економічні, екологічні та соціальні

- C. економічні, комплексні
- D. немає вірної відповіді

- 4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань.
- 5. Виконання самостійної роботи – підготовка презентації наукових досліджень з використанням мультимедійного візуального супроводження щодо соціальної відповідальності бізнесу у вітчизняній економіці або країні з розвинутою ринковою економікою.

## Література

### Основна

1. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. Навч. посіб. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». 2015. 180 с
2. Олійник О.О. Соціальна відповідальність. Навч. посіб. Рівне: НУВГП. 2016. 222 с
3. GRI (Глобальна ініціатива звітності). URL: <https://www.globalreporting.org/>
4. Керівництво з соціальної відповідальності. Міжнародний стандарт. ISO 26000:2010. URL: [http://www.merua.com/files/ISO\\_26000\\_-Rus--draft.pdf](http://www.merua.com/files/ISO_26000_-Rus--draft.pdf)

### Додаткова

5. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a0fc2a99-ada3-4a6d-b65b-cb542c3d5b77&title=DobrovilniiNatsionalniiOgliadSchodoTsileiStalogoRozvitkuVUkraini>
6. Жуковська В. М. Соціальний розвиток організації: потенціал, управління, інновації : монографія / В. М. Жуковська. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 352 с.
7. Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року (розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 66-р.). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>
8. Нефінансова звітність. [https://ppv.net.ua/uploads/work\\_attachments/Non-Financial\\_Reporting\\_\\_UA\\_.pdf](https://ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Non-Financial_Reporting__UA_.pdf)
9. Офіційний сайт Центру «Розвиток КСВ». URL: <https://csr-ukraine.org/>
10. Ніколайчук О.А., Приймак Н.С. Соціальна відповідальність українського бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. *Торгівля і ринок України*. №1 (51). 2022. С. 28-37.

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

### **Тема 7. Торговельна діяльність: особливості організації та організаційні моделі**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

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

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

2. Розв'язати тестові завдання.

#### **1. До організаційної діяльності у сфері торгівлі відноситься**

A. об'єкти впливу, спрямованість організаційних дій, механізм організаційної діяльності

B. спрямованість організаційних дій, об'єкти впливу, диверсифікація торговельної діяльності

C. механізм організаційної діяльності, суб'єкти впливу, організаційний аналіз і організаційне проектування

D. спрямованість організаційних дій, механізм організаційної діяльності, обмін результатів праці

#### **2. Провідною функцією торгівлі є**

A. розвиток асортименту пропозиції

B. залучення найбільшої кількості споживачів

C. обмін результатів праці

D. організаційна діяльність

#### **3. Види торгівлі:**

A. зовнішня, внутрішня

B. міжнародна і внутрішня

C. товарна і нетоварна

D. якісна та кількісна.

#### **4. Сукупність організаційних дій на всіх ієрархічних рівнях у торгівлі має декілька напрямків, серед яких є**

A. управлінські органи, підрозділи, служби

B. диверсифікація підприємств

C. підвищення зарплатні

D. створення нової організаційної структури

#### **5. До загальносистемних принципів відносять**

- A. зовнішнього доповнення та емерджентності
- B. емерджентності та експлерентності
- C. активного впливу на виробництво і споживання
- D. обміну результатів праці

**6. Загальним недоліком побудови простої моделі роздрібногo збуту є**

- A. велика кількість підрядних працівників
- B. надмірні витрати на відкриття нових філій
- C. надмірна раціоналізація структури за рахунок вилучення необхідних підрозділів
- D. малий обсяг продукції

**7. Різниця у підприємствах оптової та роздрібногo торгівлі полягає у**

- A. централізація управління у підприємствах роздрібногo торгівлі
- B. централізація управління у підприємствах оптової торгівлі
- C. більша кількість структурних підрозділів у підприємствах оптової торгівлі
- D. централізація управління у підприємствах роздрібногo торгівлі та більша кількість структурних підрозділів у підприємствах оптової торгівлі

**8. Дрібнооптова торгівля - це**

- A. продаж значних партій товарів для здійснення дрібнороздрібногo торгівлі
- B. продаж партій товарів
- C. продаж товару через замовлення
- D. продаж товару індивідуальним споживачам

**9. Дрібнороздрібна торгівля – це**

- A. продаж товарів через стаціонарну та пересувну дрібнороздрібну торговельну мережу
- B. продаж товару через торговельну мережу
- C. продаж товару через торгівлю за замовленням
- D. продаж товару

**10. Дистриб'ютори — це**

- A. об'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які володіють винятковим правом купівлі-продажу товару конкретної фірми
- B. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які володіють винятковим правом купівлі-продажу товару конкретної фірми
- C. суб'єкти оптового ринку (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які можуть здійснювати операції по купівлі-продажу товару конкретної фірми
- D. суб'єкти ринку, провідною функцією яких є зведення контрагентів

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle
4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

## Література

### Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
3. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
5. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### Додаткова

6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

## Тема 8 Організація оптової торгівлі

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

### Завдання для самостійної роботи:

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.
2. Самостійно опрацювати питання:
  - 1) Інфраструктура оптової торгівлі.
  - 2) Які чинники враховують, обираючи регіон місце дислокації складу?
3. Розв'язати тестові завдання.

1. Суб'єктами оптового ринку є  
А. домашні господарства

- В. виробничі підприємства
- С. комерційно-посередницькі формування
- Д. вірні відповіді В та С

**2. Економічна сутність оптової торгівлі полягає у**

- А. обміні товарами між двома споживачами
- Б. постійному та безперервному розподілі матеріальних благ між всіма учасниками економічних відносин
- С. здійснення продажу товарів і послуг товаровиробниками іншим підприємствам сфери виробництва
- Д. реалізації послуг і товарів, які купуються з метою отримання прибутку

**3. Складське господарство торгівлі - це**

- А. сукупність складів усіх торгових систем і організацій
- В. допоміжні підприємства в торгівлі, що обслуговують утворення концентрованих запасів товарів і відповідне перетворення товарних потоків
- С. допоміжне підприємство в торгівлі, що забезпечує перетворення товарних потоків, які йдуть зі сфери виробництва у сферу споживання
- Д. допоміжне підприємство в торгівлі, що забезпечує безперебійне постачання роздрібних торговельних організацій і підприємств

**4. До етапів процесу прийняття рішення про розміщення товарного складу можна віднести**

- А. проектування та планування площі магазину
- В. визначення номенклатури продукції, що зберігається та обробляється на складах
- С. вибір системи постачання
- Д. всі відповіді вірні

**5. За характером виконуваних функцій склади поділяються на**

- А. підсортувально-розподільні
- В. транзитно-перевалочні
- С. нагромаджувальні тощо
- Д. всі відповіді вірні

**6. За умовами зберігання товарів та особливостями технічного спорядження склади поділяються на**

- А. загальнотоварні та спеціальні
- В. спеціалізовані та перевалочні
- С. універсальні та перевалочні
- Д. вузькоспеціалізовані та змішаного асортименту

**7. Вибір місця дислокації складу здійснюється за таких етапів**

А. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для складу та адміністративного корпусу

В. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону, облаштування складу на конкретній ділянці

С. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для адміністративного корпусу

Д. визначається регіон розташування, конкретне місце в межах обраного регіону для сортувальних та комплектувальних

4. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

5. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

## Література

### Основна

1. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
2. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
3. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
5. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### Додаткова

6. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

## Тема 9 Організація торгово-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування.

### Завдання для самостійної роботи:

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



практичних завдань.

2. Розв'язати тестові завдання.

**1. Приймання товарів це**

- A. комплекс робіт з перевірки кількості та якості отриманих товарів, оформлення їх приймання
- B. концептуальна ідея товарного розподілу
- C. сукупність робіт пов'язана з завантаженням товарів з метою їх подальшої реалізації
- D. контроль за збереженням товарно-матеріальних цінностей

**2. Ритмічність - це**

- A. передумови для підготовки відвантажування товарів
- B. пропускна спроможність, що дозволяє уникати вимушених перебоїв та зупинок у роботі
- C. розробка календарних планів і графіків надходження й відпускання товарів
- D. повторюваність всього циклу та окремих операцій в рівні відрізки часу

**3. Механізація та автоматизація технологічного процесу – це**

- A. схема технологічного процесу
- B. функції технологічного процесу
- C. принцип організації
- D. технологічний процес складу

**4. Функціями технологічного процесу на складах оптових підприємств є**

- A. отримання товарів від постачальників та контроль їх якості
- B. підсортування товарів і підготовка їх до продажу
- C. товаропостачання роздрібною торговельною мережі
- D. усі відповіді правильні

**5. Потоковість передбачає**

- A. одночасне виконання окремих складських операцій на всіх стадіях технологічного процесу складу
- B. взаємозв'язок і підпорядкування всіх операцій повного циклу технологічного процесу складу єдиному ритму їх виконання
- C. планування руху товарів за найкоротшими маршрутами та недопущенні зустрічних перевезень
- D. комплекс послідовно виконуваних операцій, що умовно поділяються на блоки

**6. Основними елементами приймання товару є**

- A. перевірка його кількості та якості
- B. зміна маркування товару
- C. перевірка маси
- D. вірні відповіді А та С

**7. Основним супровідним документом є**

- A. рахунок-фактура
- B. дорожня відомість
- C. коносамент
- D. пакувальні ярлики

**8. Приймання товарів може проводитися**

- A. на складі постачальника, вантажовідправника товарів
- B. на складі одержувача товарів
- C. на складі підприємства транспорту-перевізника товарів або в місцях розкривання опломбованих чи в місцях розвантажування неопломбованих транспортних засобів транспорту загального користування
- D. всі відповіді вірні

**9. Ефективність виробничо-господарської діяльності характеризує**

- A. загальні результати господарювання,
- B. ступінь використання матеріально-технічних і трудових ресурсів (робочої сили)
- C. віддачу довгострокових капітальних вкладень
- D. всі відповіді вірні

**10. Результативність бізнесово-фінансової діяльності підприємства має відбивати**

- A. рівень його прибутковості (дохідності) і рентабельності виробництва
- B. динаміку в часі показників фінансового стану
- C. динаміку в часі показників фінансової стійкості
- D. всі відповіді вірні

- 4. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle
- 5. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

## **Література**

### **Основна**

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю й правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Алопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.

3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### **Додаткова**

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

## **Тема 10. Організація оптового продажу, товаропостачання та доставки товарів оптовим покупцям**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, розв'язання практичних завдань.

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

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

2. Розв'язати тестові завдання.

### **1. На організацію товаропостачання впливають і суб'єктивні фактори**

- А. рівень управління процесом товаропостачання;
- В. кваліфікація працівників, які визначають потребу в товарах;
- С. достовірність комерційної інформації.
- Д. всі відповіді вірні

### **2. Принцип безперервності товаропостачання полягає**

А. в регулярному завезенні товарів у пункти продажу в кількості та асортименті, які унеможливають перебоїв в торгівлі ними

В. в завезенні товарів через визначені (як правило — рівні) проміжки часу

С. в регулярному завезенні товарів у пункти продажу в кількості та асортименті через визначені проміжки часу

Д. в завезенні товарів у роздрібну торговельну мережу з періодичністю, яка відповідає динаміці роздрібногo продажу товарів, його сезонних та інших коливань

### **3. Під час вибору джерел товаропостачання враховують**

- А. типи і розміри магазинів, обсяги їх товарообігу,
- В. специфіку асортименту товарів,

С. географічне розташування постачальників, рівень транспортних витрат

Д. всі відповіді вірні

#### **4. Децентралізований метод товаропостачання передбачає**

А. виконання силами працівників роздрібною торгівлі операцій завантажування товарів на транспортний засіб у постачальника

В. виконання силами працівників підприємства транспортної організації операцій завантажування товарів на транспортний засіб у постачальника

С. виконання силами працівників підприємства-виробника операцій завантажування товарів на транспортний засіб покупця

Д. виконання силами роз'їзних товарознавців операцій завантажування товарів на транспортний засіб покупця

#### **5. Точка замовлення визначається**

А. кількістю товару, яка може бути реалізована протягом часу, що відповідає інтервалу виконання замовлення

В. обсягом продукції, який реалізовується протягом фіксованого інтервалу замовлення

С. обсягом середньоденної реалізації товарів

Д. часом доставки замовлення підприємству, що реалізовує це замовлення

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

### **Література**

#### **Основна**

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

#### **Додаткова**

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред.

## **Тема 11. Організація роздрібної торгівлі**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, перевірка завдань для самостійного виконання.

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

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

2. Розв'язати тестові завдання.

### **1. Формами роздрібної торгівлі є**

А. за правом власності на товар, що продається, за методами обслуговування, за правом власності на товар, що продається, за формами обслуговування

В. за місцем, за формами, за правом власності на товар, що продається

С. за місцем активного впливу на виробництво і споживання, за місцем, за формами розрахунків, за правом власності на товар

Д. за місцем, за формами розрахунків, за правом власності на товар, що продається, за методами обслуговування

### **2. Торгівля за правом власності на товар поділяється на**

А. за попередніми замовленнями, комісійну, в кредит

В. комісійну, фірмову

С. посилкову, за попередніми замовленнями, комісійну

Д. комісійну, в кредит, з прилавка

### **3. За принципом організації роботи роздрібних торговців поділяють на**

А. крупнороздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові

В. роздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові, віртуальні

С. технологічно-роздрібні, дрібнороздрібні, дрібнооптові, віртуальні

Д. роздрібні, дрібнороздрібні, віртуальні

### **4. До основних принципів до організації мережі роздрібних торговців належать**

А. групування за асортиментом, доступність для споживачів, рівномірність розосередження, концентричність розташування

В. групування за класами, близькість, зручність, доступність розташування

С. групування за класами, вибагливість споживача, зручність, доступність за ціною

Д. групування за класами, оптимальна забезпеченість споживачів мережею, безпечність товару, зручність товару

#### **5.Мережа торговельних суб'єктів громадського харчування включає**

- А. стаціонарні, пересувні пункти харчування, віртуальні
- В. стаціонарні, дрібнороздрібні, пересувні пункти харчування
- С. стаціонарні, за замовленнями, пересувні пункти харчування
- Д. стаціонарні, пересувні пункти харчування, буфети

4. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

5. Завдання для самостійного виконання.

### **Література**

#### **Основна**

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

#### **Додаткова**

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

### **Тема 12. Торгово-технологічний процес в магазині та його ефективність**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, перевірка завдань для самостійного виконання.

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

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

2. Розв'язати тестові завдання.

**1. Операції технологічного процесу належать до**

- A. допоміжних
- B. основних
- C. розвантажувальних
- D. підготовчих

**2. Особливу роль у формуванні структури торгово-технологічного процесу магазину відіграють**

- A. методика обслуговування покупців
- B. активні методи впливу на споживання
- C. методика обслуговування покупців та активні методи впливу на споживання товару
- D. методи продажу товарів

**3. До операцій безпосереднього обслуговування покупців належать**

- A. викладання товарів у торговому залі
- B. самостійний відбір товарів покупцями з обладнання торгового залу
- C. надання покупцям додаткових послуг тощо
- D. всі відповіді вірні

**4. Підготовча робота з обслуговування покупців полягає у**

- A. обробка товарів, фасування, переміщення у торговий зал, надання покупцям додаткових послуг
- B. фасування, переміщення у торговий зал, надання покупцям додаткових послуг
- C. групування за асортиментом, фасування, переміщення у торговий зал
- D. обробка товарів, фасування, переміщення у торговий зал

**5. Роботи з розвантаження транспортних засобів у магазинах повинні проводитися з дотриманням**

- A. загальних правил виконання вантажно-розвантажувальних робіт, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки
- B. загальних правил виконання вантажно-розвантажувальних робіт, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки, дотримання термінів заведення товарів
- C. загальних правил по дотриманню термінів заведення товарів, обсягів заведення та номенклатури вантажів, вимог спеціального маркування вантажів

Д. загальних правил по дотриманню термінів завезення товарів, обсягів завезення та номенклатури вантажів, вимог спеціального маркування вантажів, правил техніки безпеки

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до розгляду ситуаційних завдань

## Література

### Основна

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### Додаткова

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
6. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б. Електронна комерція в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки"*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 1 (74). С. 25-36. URL: [http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=100000000000](http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=100000000000)
7. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б., Липовецька Ю.М. Оцінка споживчого потенціалу зони торговельного обслуговування ритейлера. *Торгівля і ринок України: тематичний зб. наук. праць*. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2022. № 1 (51). С. 38-44. URL: [http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=100000000000](http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=100000000000)

## Тема 13. Організація продажу товарів у магазинах. Організація торговельного обслуговування покупців

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, перевірка самостійної роботи.



## **Завдання для самостійної роботи:**

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

2. Самостійно опрацювати питання:

- 1) Характеристика позамагазинних форм і методів продажу товарів.
- 2) Характеристика організації продажу товарів за методом самообслуговування.
- 3) Відповідальність суб'єктів господарювання сфери торгівлі, громадського харчування та послуг за порушення законодавства про захист прав споживачів

3. Розв'язати тестові завдання.

### **1. Торгово-технологічний процес продажу товарів за зразками включає наступні елементи**

- A. самостійний або за допомогою продавця огляд зразків товарів, наявних у продажу
- B. оформлення і розрахунок за товари та послуги
- C. надання послуг покупцям
- D. всі відповіді вірні

### **2. При продажу товарів за методом торгівлі з відкритою викладкою особливу увагу потрібно приділяти**

- A. розмішуванню та викладанню товару у торговому залі
- B. розмішуванню та викладанню товару на робочому місці продавця
- C. розмішуванню та викладанню товару у складських приміщеннях та у торговій залі
- D. розмішуванню та викладанню товару у складських приміщеннях

### **3. У своїх професійних діях продавці повинні керуватися принципами**

- A. енергійності та терпіння
- B. зацікавленості та терпіння
- C. пропонування та терпіння
- D. моральності й ентузіазму

### **4. Мотив купівлі — це**

- A. обґрунтоване рішення придбати той чи інший товар
- B. обґрунтоване рішення людини вчинити щось тим чи іншим способом
- C. спонтанне рішення людини вчинити щось тим чи іншим способом
- D. міркування людини з приводу вчинити щось тим чи іншим способом

## **5. Смак — це**

- A. зорове сприйняття форми та відповідності призначення товару
- B. вміння покупця вибрати з різних напрямів моди ті, які найбільше йому підходять
- C. виявлення в товарі певних властивостей матеріалу, пропорційності окремих його частин
- D. обґрунтування кольорової гами з урахуванням психологічного впливу кольору

## **5. Важливу роль у сфері контролю зокрема за дотриманням прав споживачів у торгівлі відіграють**

- A. державна податкова служба України й органи внутрішніх справ
- B. санітарна служба
- C. наглядова комісія
- D. всі відповіді вірні

## **6. Головним завданням державної служби боротьби з економічними злочинами**

- A. урахування наявності супровідних документів на товари, що реалізуються та засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів
- B. урахування документів, що засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів тощо
- C. урахування наявності супровідних документів на товари, що реалізуються з метою припинення злочинів у галузі економіки та запобігання їм
- D. своєчасне припинення злочинів у галузі економіки та запобігання їм

4. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

5. Підготовка короткого повідомлення з використанням мультимедійного візуального супроводження про будь-якого вітчизняного чи іноземного суб'єкту торговельної діяльності з магазинною формою продажу за наступною схемою: назва суб'єкта, організаційно-правова форма бізнесу, основні категорії товарів, що реалізуються через суб'єкт; форма продажу товарів; форма розміщення та викладення товарів у торговельному залі; система обслуговування покупців (метод Peer learning – модифікована техніка лобзика).

## **Література**

### **Основна**

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення».

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>

2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### **Додаткова**

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
6. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б. Електронна комерція в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки"*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 1 (74). С. 25-36. URL: [http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000000](http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000000)
7. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б., Липовецька Ю.М. Оцінка споживчого потенціалу зони торговельного обслуговування ритейлеру. *Торгівля і ринок України: тематичний зб. наук. праць*. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2022. № 1 (51). С. 38-44. URL: [http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=1000000000000](http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=1000000000000)

## **Тема 14. Позамагазинні та особливі форми продажу товарів. Захист групових проєктів**

**Форми контролю:** тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, перевірка групового проєкту.

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

1. Опрацювати конспект лекцій та рекомендовану літературу для обговорення теоретичних питань теми на семінарському занятті.
2. Розв'язати тестові завдання.

### **1. На посаду завідувача ринку призначається особа**

- А. що має спеціальну освіту і стаж роботи за спеціальністю не менше 5 років
- В. що має вищу освіту і стаж роботи за спеціальністю не менше 5 років
- С. що має вищу освіту і стаж роботи за спеціальністю не менше 3 років

D. що має спеціальну освіту і стаж роботи не менше 3 років

**2. Завідувач ринку має право**

A. знайомитися з проектами рішень керівництва, що стосуються діяльності ринку

B. вносити на розгляд керівництва пропозиції щодо поліпшення діяльності ринку

C. давати обов'язкові для виконання вказівки керівникам допоміжним службам ринку з питань організації торгового процесу та підписувати документи у межах своєї компетенції

D. всі відповіді вірні

**3. Платниками ринкового збору є**

A. юридичні особи усіх форм власності

B. філії, відділення, представництва та інші відокремлені підрозділи

C. фізичні особи

D. всі відповіді вірні

**4. Контроль за дотриманням правил торгівлі на ринку здійснюється**

A. завідувачем ринку

B. посадовими особами органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у межах своєї компетенції

C. наглядовою палатою

D. наглядовою палатою та посадовими особами органів виконавчої влади та місцевого самоврядування у межах своєї компетенції

**5. Режим роботи дрібнороздрібних пунктів продажу товарів погоджується з**

A. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням наявності супровідних документів на товари, що реалізуються та засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів

B. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням документів, що засвідчують відповідність якості товарів вимогам нормативних документів тощо

C. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням наявності супровідних документів на товари, що реалізуються

D. місцевими органами державної виконавчої влади з урахуванням місць їх розташування, товарної спеціалізації та режиму роботи стаціонарних магазинів

**6. Працівники дрібнороздрібної торговельної мережі зобов'язані надавати покупцям**

А. доступну та достовірну інформацію про товари, ознайомити з їх особливостями, якістю та правилами користування ними, без надання можливості відібрати товари, проте, повною мірою

В. доступну та достовірну інформацію про товари, ознайомити з їх особливостями, якістю та правилами користування ними, без надання можливості відібрати товари, проте, повною мірою і вагою

С. доступну та достовірну інформацію про товари, ознайомити з їх особливостями, якістю та правилами користування ними, без надання можливості відібрати товари

Д. доступну та достовірну інформацію про товари, ознайомити з їх особливостями, якістю та правилами користування ними, надати можливість відібрати товари

## **7. Розносна торгівля ведеться в основному**

А. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань

В. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань, автовізків та спеціалізованого транспорту

С. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань та спеціалізованого транспорту

Д. у місцях масового відпочинку з переносних пристосувань та автокафе

3. Самостійно ознайомитися із інформацією та документами у Moodle

4. Підготовка до захисту групового проєкту

## **Література**

### **Основна**

1. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
3. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
4. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

### **Додаткова**

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

6. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б. Електронна комерція в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки"*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 1 (74). С. 25-36. URL: [http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000000](http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000000)

## Рекомендована література

### Основна

1. GRI (Глобальна ініціатива звітності). URL: <https://www.globalreporting.org/>
2. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
3. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>
4. Керівництво з соціальної відповідальності. Міжнародний стандарт. ISO 26000:2010. URL: [http://www.merua.com/files/ISO\\_26000\\_-Rus--draft.pdf](http://www.merua.com/files/ISO_26000_-Rus--draft.pdf)
5. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 № 2755-VI URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
6. Постанова КМУ № 833 от 15.05.2006р. «Порядок заняття торговельною діяльністю и правил в торговельного обслуговування населення». <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>
7. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. С. 632.
8. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с
9. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
10. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. Ірпінь : Університет ДФС України, 2019. 500 с.
11. Гондарева І. В. Підприємництво : підручник . Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с.
12. Олійник О.О. Соціальна відповідальність. Навч. посіб. Рівне: НУВГП. 2016. 222 с
13. Основи підприємництва: Підручник. Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 492 с.
14. Охріменко О.О., Іванова Т.В. Соціальна відповідальність. Навч. посіб. Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут». 2015. 180 с
15. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. / Колот В.М., Репіна І.М., Щербина О.В. 2-ге вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2009. 444 с.

## Додаткова

16. Варналій З.С. Основи підприємництва: навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К.: Знання-Прес, 2006. 350 с. 350 с.
17. Гой І. В. Підприємництво : навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 368 с.
18. Добровільний національний огляд щодо Цілей сталого розвитку в Україні. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=a0fc2a99-ada3-4a6d-b65b-cb542c3d5b77&title=DobrovolniiNatsionalniiOgliadSchodoTsileiStalogoRozvitkuVUkraini>
19. Жуковська В. М. Соціальний розвиток організації: потенціал, управління, інновації : монографія / В. М. Жуковська. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 352 с.
20. Колот В.М., Щербіна О.В. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
21. Концепція реалізації державної політики у сфері сприяння розвитку соціально відповідального бізнесу в Україні на період до 2030 року (розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 січня 2020 р. № 66-р.). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/66-2020-%D1%80#Text>
22. Нефінансова звітність. [https://ppv.net.ua/uploads/work\\_attachments/Non-Financial\\_Reporting\\_UA\\_.pdf](https://ppv.net.ua/uploads/work_attachments/Non-Financial_Reporting_UA_.pdf)
23. Ніколайчук О.А., Приймак Н.С. Соціальна відповідальність українського бізнесу: сучасний стан та перспективи розвитку. *Торгівля і ринок України*. №1 (51). 2022. С. 28-37.
24. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б. Електронна комерція в Україні: тенденції та перспективи розвитку. *Вісник ДонНУЕТ. Серія "Економічні науки"*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 1 (74). С. 25-36. URL: [http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000](http://visnik.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=47&id=299&Itemid=1000000000)
25. Ніколайчук О.А., Лижник Ю.Б., Липовецька Ю.М. Оцінка споживчого потенціалу зони торговельного обслуговування ритейлеру. *Торгівля і ринок України: тематичний зб. наук. праць*. Кривий Ріг : ДонНУЕТ, 2022. № 1 (51). С. 38-44. URL: [http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com\\_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=10000000000](http://torgivlya.donnuet.edu.ua/uk/?preview=1&option=com_dropfiles&format=&task=frontfile.download&catid=43&id=266&Itemid=10000000000)
26. Ніколайчук О. А., Зозуля В. А., Кушнірук А. В. Удосконалення управління активами підприємства у контексті зростання ринкової вартості. *Економічні горизонти*. 2022. № 2 (20). С. 12-32.
27. Ніколайчук О. А. Сучасні трансформації глобальної біржової



- торгівлі. *Торгівля та ринок України*: Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2022. № 2 (52). С. 118–126.
28. Ніколайчук О. А. Розвиток біржової торгівлі: сучасний стан та перспективи. *Вісник Хмельницького національного університету*, 2022, № 6, Том 2. С. 13–19.
29. Ніколайчук О. А., Мельник О. В. Аналіз розвитку «зеленого» бізнесу в Україні до, під час та після війни. *Вісник ДонНУЕТ. Серія “Економічні науки”*. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2023. № 1 (78). С. 71–81.
30. Офіційний сайт Центру «Розвиток КСВ». URL: <https://csr-ukraine.org/>
31. Панченко С. В., Дикань В. Л., Шраменко О. В. Підприємництво: підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. Ч. 1. Теоретичні основи організації підприємницької діяльності. 241 с.
32. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.

### Інформаційні ресурси

33. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [Офіційний сайт]. URL: <http://www.me.gov.ua>
34. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
35. AllRetail.ua — сайт о ритейле и розничных сетях Украины. URL: [allretail.ua](http://allretail.ua)
36. Ассоциация Ритейлеров Украины. URL: <https://rau.ua/ru/>
37. Ритейл в Україні. URL: <https://ua-retail.com/>

**Навчальне видання**

***Ніколайчук Ольга Анатоліївна***

Кафедра технологій в ресторанному господарстві, готельно-ресторанної  
справи та підприємництва

## **ПІДПРИЄМНИЦЬКА ТА ТОРГОВІЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

**Методичні рекомендації з вивчення дисципліни**

**Рівень магістр**

Формат 60x84/8. Ум. др. арк. 3,41

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