

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАКЛАД ВИЩОЇ ОСВІТИ «ПОДІЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ»
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ БІЗНЕСУ І ФІНАНСІВ**

Кафедра економіки, підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

**ДЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ПРАКТИЧНИХ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ
З ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ»**

Для здобувачів денної та заочної форм навчання на здобуття освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля»

Кам'янець-Подільський – 2024

Волощук Ю.О., Волощук К.Б

Методичні вказівки для проведення практичних і семінарських занять з дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів денної та заочної форми навчання освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля». **Укладачі:** д-р екон. наук, професор Волощук К.Б., д-р екон. наук, професор Волощук Ю.О. Кам.-Под.: ЗВО «Подільський державний університет», 2024. 46 с. 1,92 д.а.

Рецензенти:

Вініченко Ігор Іванович - д-р екон. наук, проф., завідувач кафедри економіки (Дніпровський державний аграрно-економічний університет)

Рудик Володимир Касянович - д-р екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування (ЗВО «Подільський державний університет»).

.

Затверджено на засіданні Методичної комісії Навчально-наукового інституту бізнесу і фінансів Закладу вищої освіти «Подільський державний університет» протокол № від “13” травня 2024 р.

*Рекомендовано до друку науково-методичною радою
Закладу вищої освіти «Подільський державний університет»:
протокол № від “28” травня 2024 р.*

Методичні вказівки для проведення практичних і семінарських занять з дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів денної та заочної форми навчання освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля». Розглянуто зміст тематичного плану дисципліни, питання до кожної теми, відомості щодо підготовки до контролю знань з дисципліни. Подано питання для підсумкового контролю, список рекомендованої літератури. Вказівки орієнтовано на активізацію виконавчого етапу навчальної діяльності студентів.

© Волощук Ю.О., Волощук К.Б., 2024

© ЗВО «Подільський державний університет», 2024

Вступ.....	4
Зміст дисципліни за розділами і темами	8
Плани практичних і семінарських занять.....	16
Система поточного та підсумкового контролю знань	35
Питання до іспиту	
.....	4
0	
Рекомендовані літературні джерела.....	43

ВСТУП

Дисципліна «Економіка торгівлі» спрямована на формування у здобувачів, що навчаються за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань про організацію і технологію торгових процесів та їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності.

У методичних вказівках до практичних, семінарських занять з дисципліни: «Економіка торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) 076 «Підприємництво та торгівля» зазначено зміст дисципліни за розділами і темами, плани практичних і семінарських занять, система поточного та підсумкового контролю знань здобувачів, наданий перелік питань підсумкового контролю знань, що охоплюють зміст робочої програми дисципліни, методи навчання і методичне забезпечення, запропонована рекомендована література та інші джерела.

Методичні вказівки містять основи загальної теорії та практичні завдання розвитку торгівлі, торгово-технологічного процесу в магазинах і обслуговування покупців, оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібно-торгівельної мережі, складської мережі, технологічних процесів на складах, упаковки товарів та товарообороту, економіки праці, ресурсного забезпечення ефективності функціонування конкурентноспроможного стратегічного розвитку торгівлі в умовах військових дій, повоєнного відновлення та євроінтеграції.

Мета навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» - формування у студентів глибоких теоретичних знань з питань економічної природи торгівлі, економічного механізму її функціонування, стратегії та тактики розвитку як у сучасних умовах господарювання, так і на перспективу; розвиток навичок розробки та реалізації управлінських рішень, аналізу та планування окремих показників та результатів діяльності суб'єктів господарювання у сфері торгівлі; навчання творчому, критичному підходу до діючих методів

господарювання та розробки обґрунтованих пропозицій щодо покращення всієї економічної роботи в торгівлі.

Як прикладна економічна дисципліна «Економіка торгівлі» вивчає засоби, що забезпечують безпечне досягнення цілей інноваційного розвитку суб'єктів господарювання на основі раціонального ефективного використання обмежених економічних ресурсів.

Згідно з вимогами освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» здобувачі першого рівня вищої освіти мають можливість здобути наступні **компетентності**:

Інтегральна компетентність:

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та проблеми у сферах підприємницької торговельної та біржової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких торговельних і біржових структур і характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні (ЗК)

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

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

Здатність працювати в команді.

Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Здатність діяти відповідально та свідомо.

Спеціальні (СК)

Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

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

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Програмними результатами вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» є:

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

Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

В результаті вивчення дисципліни фахівець повинен знати: економічну характеристику видів торговельної діяльності: торгівля у системі споживчого

ринку; торговельне підприємство як суб'єкт господарювання, основні напрямки його господарсько-фінансової діяльності (операційна, інвестиційна, інноваційна, фінансова); оборот торговельного підприємства та його товарне забезпечення; визначення складових ресурсного потенціалу підприємств та шляхи його ефективного використання; теоретичні засади формування та використання персоналу підприємств торгівлі та системи їх матеріального стимулювання; методичні підходи до їх аналізу та планування; теоретичні засади формування та використання майнових ресурсів (активів), теоретичні засади формування капіталу торговельного підприємства, методичні підходи до його аналізу та планування; механізм формування економічних результатів господарсько-фінансової діяльності; оцінка ефективності господарської діяльності та пошук шляхів її підвищення; інтегральна оцінка стану торговельного підприємства, його складові та методів оцінки.

Підготовлений фахівець повинен вміти: володіти методами та інструментарієм системного аналізу торгівлі їх виду економічної діяльності, аналізу та прогнозування торговельного обороту на внутрішньому та зовнішньому ринках; моніторингу кон'юнктури споживчого ринку, факторів, що впливають на її формування; тактичного та стратегічного аналізу та планування обсягів торговельної діяльності, необхідних ресурсів, зовнішніх та внутрішніх обмежень та ризиків, напрямів розвитку; фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, управління поточними витратами, доходами та прибутками підприємства; оцінки резервів раціоналізації витрат та доходів підприємства, збільшення прибутків за рахунок різноманітних джерел формування; визначення рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства, практичними навичками оцінки цих параметрів; оцінки фінансово-майнового стану підприємства, розробки програми його оптимізації.

ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ ЗА РОЗДІЛАМИ І ТЕМАМИ

Розділ 1. Економічна характеристика торгівлі та її роль у забезпеченні суспільного розвитку

ТЕМА 1. Сутність торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності.

Поняття, виникнення та генезис торгівлі. Торгівля як суспільно необхідна функція реалізації економічних відносин. Суть поняття «Економіка торгівлі». Предмет, об'єкт і завдання курсу «Економіка торгівлі». Основи методології курсу «Економіка торгівлі». Організаційна побудова сфери торгівлі України.

ТЕМА 2. Економічна характеристика роздрібної торгівлі

Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торгівлі. Типізація видів об'єднань роздрібної торгівлі. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібної торгівлі, їх спеціалізації та місця розташування на території населеного пункту.

ТЕМА 3. Економічна характеристика оптової торгівлі

Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Види оптових підприємств та їх класифікація. Структура і побудова апарату оптового підприємства. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств. Складське господарство оптового підприємства. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств. Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників (агенти, дистриб'ютора та дилера, тощо). Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Комівояжер та умови діяльності. Організатори оптового обороту, роль та функції у формуванні оптового ринку.

ТЕМА 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

Поняття, роль та форми зовнішньої торгівлі. Зовнішня торгівля являє собою торгівлю однієї країни з іншими, яка складається з вивезення (експорту) та ввезення (імпорту) товарів та надання послуг. Економічний механізм здійснення зовнішньої торгівлі. Експорт / імпорт сировинних товарів. Експорт/ імпорт послуг. Зовнішня торгівля суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності являє собою процес обміном товарами і послугами між суб'єктами господарювання різних держав. Фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі. Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі. Вплив війни в Україні на міжнародну торгівлю. Стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Вдосконалення системи планування зовнішньоекономічної діяльності у сфері торгівлі за базовими стратегіями міжнародного партнерства.

ТЕМА 5 Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку

Товарні ринки як економічна категорія. Ринок товарів як економічне явище існує в певних, конкретних соціально-економічних умовах, які залежать від форми власності на засоби виробництва. Місце та роль товарних ринків в економічній системі, закономірності їх функціонування визначаються, насамперед, суспільним характером виробництва та відповідною йому формою розподілу життєвих благ між членами суспільства. Характеристика ринку товарних ресурсів та його структури. Проблема становлення національного ринку розкривається шляхом втілення основної мети ринкових перетворень в умовах війни та повоєнного відновлення і розвитку.

Розділ 2. Товарооборот та ресурси підприємств торгівлі

ТЕМА 6. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності

Класифікація суб'єктів торговельної діяльності за різними ознаками. Особливості створення та економічні засади функціонування торговельних

підприємств в Україні. Права та обов'язки суб'єктів торговельної діяльності. Економічні умови функціонування торговельних підприємств. Напрями та види діяльності торговельного підприємства. Мережева та електронна торгівля. Тренди та перспективи розвитку суб'єктів торговельної діяльності.

ТЕМА 7. Товарооборот підприємств торгівлі

Сутність значення товарообороту як економічної категорії та показника діяльності. Аналіз обсягу та структури товарообороту підприємства. Вплив факторів на обсяг реалізації товарів та управління товарооборотом. Основні тенденції розвитку товарообороту в умовах переходу до ринку. Планування показників товарообороту підприємства. Асортиментна політика торгового підприємства та методичні основи формування асортименту товарів.

ТЕМА 8. Товарні запаси та товарне забезпечення підприємств торгівлі

Економічний зміст товарних ресурсів та товарних запасів підприємств торгівлі. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів. Сутність, призначення, принципи та методи розробки нормативів товарних запасів. Обґрунтування обсягу і структури надходження товарів. Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. Основні поняття і сутність процесів товароруку і товаропостачання. Методи товаропостачання: централізований і децентралізований. Вимоги до організації товаропостачання. Принципи організації товаропостачання. Форми товаропостачання: транзитна і складська. Визначення потреби в товарах. Маршрути і графік завезення товарів. Джерела надходження товарних ресурсів у торговельну мережу.

ТЕМА 9. Персонал підприємств торгівлі

Особливості праці в підприємствах торгівлі. Характеристика персоналу торговельного підприємства. Поняття, показники та методи оцінки

продуктивність праці працівників торговельного підприємства. Фактори, що визначають продуктивність праці на підприємствах торгівлі. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі. Аналіз використання персоналу торговельного підприємства. Планування показників з праці торговельного підприємства. Основи відбору домінант формування інноваційного потенціалу персоналу торговельного підприємства.

ТЕМА 10. Майнові ресурси (активи) підприємств торгівлі.

Активи як економічні ресурси торговельного підприємства, їх сутність, класифікація та особливості. Поняття, склад та класифікація необоротних активів. Основні засоби торговельного підприємства: поняття, класифікація та оцінка. Види їх зносу. Амортизація основних засобів. Аналіз стану та ефективності використання основних засобів торговельного підприємства. Оборотні активи торговельного підприємства: економічна сутність та класифікація. Поняття та особливості їх кругообігу. Обґрунтування планового обсягу активів підприємства: завдання, етапи та методи.

Розділ 3. Ефективність діяльності підприємств торгівлі

ТЕМА 11. Фінансові ресурси підприємств торгівлі

Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування. Формування власного капіталу торговельного підприємства: його функції, джерела формування, особливості. Позиковий капітал торговельного підприємства: його класифікація, визначення потреби підприємства в банківських ресурсах. Аналіз капіталу підприємства: поняття, завдання, етапи та основні методи. Планування обсягу та структури капіталу підприємства: сутність, етапи та методи. Особливості кредитування та інвестування підприємств торгівлі.

ТЕМА 12. Поточні витрати підприємств торгівлі

Економічна природа поточних витрат торговельного підприємства, їх

класифікація та складові. Показники, що характеризують поточні витрати та витрати обігу торговельного підприємства, особливості їх розрахунку в торгівлі та її підгалузях. Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат торговельного підприємства. Методика та послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства. Методи обґрунтування плану витрат обігу торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат.

ТЕМА 13. Доходи підприємств торгівлі

Економічна сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Вплив цінової політики підприємства на формування комерційного доходу від реалізації товарів. Показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства. Фактори, що впливають на формування його обсягу та складу. Вихідні передумови та методичний інструментарій аналізу доходів торговельного підприємства. Обґрунтування планового обсягу доходів підприємств торгівлі.

ТЕМА 14. Фінансові результати підприємств торгівлі

Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Джерела його утворення. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку торговельного підприємства. Методика обґрунтування прибутку на плановий період. Системи оподаткування торговельного підприємства. Аналіз та планування податкових платежів. Планування формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства.

ТЕМА 15. Ефективність діяльності підприємств торгівлі

Поняття ефекту та ефективності. Показники ефективності діяльності торговельного підприємства. Теоретичні засади ефективної торговельної діяльності. Підходи до оцінки ефективності та результативності діяльності торговельного підприємства: сучасний погляд. Методичні підходи щодо

оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі. Соціально-економічна ефективність діяльності торговельного підприємства, резерви і шляхи її підвищення. Система показників-індикаторів економічної діагностики підприємств торгівлі.

Розділ 4. Механізми інноваційного розвитку торгівлі

ТЕМА 16. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі

Сутність функції і форми конкуренції як ажливого атрибуту ринкової економіки. Конкурентне середовище як системна категорія та його складові. Сутність конкурентоспроможності підприємства. Її порівняльний та часовий характер. Фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку. Оцінка конкурентоспроможності конкретного торговельного підприємства. Обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Особливості формування конкурентної політики в період глобалізації. Формування і забезпечення успішного функціонування конкуренції. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торгівлі та його складові. Вдосконалення стратегії конкурентної політики та підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Конкурентоспроможність та поява нових підприємств формують потенціал для майбутнього економічного зростання.

Тема 17. Механізм управління розвитком торгівлі

Сутність управління діяльністю підприємств торгівлі. Теоретичні основи управління підприємствами сфери послуг; питання практичного управління в торгівельному бізнесі. Формування економічного мислення, набуття та систематизація знань в області управління торгівлею в сучасних умовах господарювання, ознайомлення з базовими поняттями, принципами та методами здійснення торгівлі, формування асортименту товарів; застосовувати на практиці різні засоби стимулювання збуту та оцінювати їх вплив на результати торгівельної діяльності та основні показники, що

характеризують результативність торговельної діяльності, ефективність управління торговими підприємствами України.

Поняття, завдання реклами та її основні види і функціональні особливості завдання торгової реклами. Класифікація основних засобів та носіїв реклами в торгівлі. Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства. Економічна ефективність від застосування певного рекламного засобу. Економічний ефект. Рентабельність реклами.

ТЕМА 18. Стратегія розвитку підприємств торгівлі

Стратегія ґрунтується на визнанні суспільно важливої ролі в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. Значна увага в Стратегії приділена стимулюванню розвитку малих і середніх підприємств (МСП) та формуванню умов для започаткування нового бізнесу. Стратегія визначає загальні рамки суспільної політики сприяння розвитку для інтенсифікації окремих процесів, передбачає раціональне поєднання ринкових і державних механізмів регулювання. Необхідною умовою успішної реалізації Стратегії є створення базових умов для розвитку, таких як: макроекономічна стабільність; захищеність прав власності; конкурентне середовище; розвинена фізична інфраструктура; політична стабільність; ефективність державного регулювання економіки. Підходи до впровадження стратегічного планування на підприємствах. Світові тенденції та особливості розробки стратегії розвитку підприємств сфери ритейлу.

Тема 19. Інноваційність розвитку підприємств торгівлі

Сутність і класифікація інновацій. Сутність та зміст інноваційної діяльності. Методика визначення необхідності інновацій та їх глибини в діяльності підприємств торгівлі. Інноваційний розвиток: сутність, принципи. Ринкові суб'єкти інноваційної діяльності. Поняття та складові інноваційної політики торговельних підприємств України. Бізнес – моделі інноваційного розвитку підприємств. Методологічні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств торгівлі. зміст інноваційної активності підприємств торгівлі в

умовах євроінтеграції та визначити інструменти інноваційного розвитку суб'єктів торгівлі України за вектором відновлення економічного зростання.

Тема 20. Економічна безпека підприємств торгівлі

Типи економічної безпеки підприємства роздрібної торгівлі. Теоретико-методологічні засади забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) торгівлі. Основні тенденції розвитку міжнародного співробітництва та критерії економічної безпеки підприємництва в умовах євроінтеграції. Концептуальні підходи до формалізації змісту і технологій оцінювання ризиків та загроз діяльності підприємства торгівлі та факторів впливу в системі функцій управління. Контури безпечної діяльності підприємства за критеріями оптимізації результату. Інструментарій методичного забезпечення процесу оцінювання та рекомендації інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства торгівлі. Системна структура моніторингу ризиків і загроз підприємств торгівлі з використанням уточненої прогностичної оцінки ефективності цільового рівня економічної безпеки підприємства торгівлі в умовах євроінтеграції. Впровадження технологій цифровізації та забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) торгівлі.

ПЛАНІ ПРАКТИЧНИХ І СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ.

Розділ 1. Економічна характеристика торгівлі та її роль у забезпеченні суспільного розвитку

Тема 1. Сутність торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності.

1. Поняття, виникнення та генезис торгівлі.
2. Предмет, об'єкт і завдання курсу «Економіка торгівлі».
3. Основи методології курсу «Економіка торгівлі».

Основні завдання семінарського заняття та практичної роботи: на основі узагальнення наукових підходів розкрити поняття, виникнення та генезис торгівлі; предмет, об'єкт і завдання курсу «Економіка торгівлі», охарактеризувати методи економічних досліджень; узагальнити основи методології курсу «Економіка торгівлі» з урахуванням змісту дисципліни за розділами і темами та конкретних споживацьких мотивів; розкрити асортиментний профіль конкретного торговельного підприємства, магазину чи мережі, форми продажу товарів, додаткові послуги покупцям, режимів роботи та інші особливості роботи.

Написати есе: Поняття, виникнення та генезис торгівлі. Сутність торгівлі як сфери обігу. Сутність торгівлі як виду економічної діяльності. Набуття компетенцій в процесі вивчення навчальної дисципліни: інтегральних; загальних; фахових.

Тема 2. Економічна характеристика роздрібної торгівлі

1. Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців.
2. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі.
3. Типізація видів об'єднань роздрібної торгівлі.
4. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібної торгівлі, їх спеціалізації та місця розташування на території населеного пункту.

5. Показники, які характеризують розвиток та ефективність роздрібно́ї торгівлі.

Основні завдання практичної роботи: скласти схему класифікації та надати характеристику роздрібних торговельних підприємств і їх видів об'єднань; визначити спеціалізацію підприємств роздрібно́ї торгівлі; визначення потреби у підприємствах роздрібно́ї торгівлі, їх спеціалізації та місця розташування на території населеного пункту, розкривши асортиментний профіль магазину, форми продажу товарів, додаткові послуги покупцям, режим роботи та інші можливі особливості роботи торгового підприємства.

На конкретних прикладах (підприємств, товарів чи послуг): рівень спеціалізації підприємств роздрібно́ї торгівлі; провести типізацію видів об'єднань роздрібно́ї торгівлі; розрахувати показники, які характеризують стан розвитку та ефективність роздрібно́ї торгівлі.

Написати есе: Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібно́ї торгівлі. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібно́ї торгівлі та місця розташування на території населеного пункту.

Тема 3. Економічна характеристика оптової торгівлі

1. Види оптових підприємств та їх класифікація.
2. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
3. Роль, функції та класифікація оптових посередників.
4. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств.
5. Організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

Основні завдання практичної роботи: скласти схему класифікації та надати характеристику оптових торговельних підприємств і їх видів об'єднань; визначити спеціалізацію підприємств оптової торгівлі; визначити

потреби у підприємствах оптової торгівлі, їх спеціалізацію та місця розташування, форми продажу товарів, додаткові послуги покупцям і постачальникам, режим роботи та інші можливі особливості роботи торгового підприємства; розрахувати показники, які характеризують стан розвитку та ефективність оптової торгівлі.

На конкретних прикладах (підприємств, товарів чи послуг): Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств. Особливості оптового обороту, роль та функції у формуванні оптового ринку.

Написати есе: Види оптових підприємств та їх класифікація. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Роль, функції та класифікація оптових посередників.

ТЕМА 4. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

1. Поняття, роль та форми зовнішньої торгівлі. Економічний механізм здійснення зовнішньої торгівлі.
2. Експорт / імпорт сировинних товарів. Експорт/ імпорт послуг.
3. Фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі.
4. Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі. Вплив війни в Україні на міжнародну торгівлю.
5. Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Вдосконалення системи планування зовнішньоекономічної діяльності у сфері торгівлі за базовими стратегіями міжнародного партнерства.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику експорту / імпорту сировинних товарів та послуг; визначити фактори, що визначають тенденції розвитку зовнішньої торгівлі; охарактеризувати сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України.

На конкретних прикладах (підприємств, товарів чи послуг): розрахувати показники, які характеризують стан і динаміку розвитку та ефективність зовнішньої торгівлі - Експорт / імпорт сировинних товарів; Експорт/ імпорт

послуг. Визначити фактори, що визначають тенденції та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі.

Написати есе: Сучасний етап розвитку зовнішньої торгівлі; Економічний механізм здійснення зовнішньої торгівлі. Вплив війни в Україні на міжнародну торгівлю; Перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Планування зовнішньоекономічної діяльності у сфері торгівлі за базовими стратегіями міжнародного партнерства.

ТЕМА 5 Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку

1. Товарні ринки як економічна категорія.
2. Характеристика ринку товарних ресурсів та послуг і їх структури.
3. Проблема становлення національного ринку розкривається шляхом втілення основної мети в умовах війни та повоєнного відновлення і розвитку.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику ринків товарів та послуг; визначити фактори, що визначають тенденції їх розвитку та торгівлі; охарактеризувати сучасний стан та перспективи розвитку національного ринку товарів і послуг; розрахувати показники, які характеризують стан розвитку національного ринку товарів і послуг в умовах війни та повоєнного відновлення і розвитку.

На конкретних прикладах (товарів чи послуг, ресурсів, технологій, інновацій) розкрити: Сучасний етап розвитку національних ринків товарів чи послуг, ресурсів, технологій, інновацій;

Написати есе: Вплив війни в Україні на ринки товарів чи послуг, ресурсів, технологій, інновацій; Проблема становлення національного ринку розкривається шляхом втілення основної мети розвитку. Перспективи розвитку ринків товарів чи послуг, ресурсів, технологій, інновацій України.

Розділ 2. Товарооборот та ресурси підприємств торгівлі

ТЕМА 6. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності

1. Класифікація суб'єктів торговельної діяльності за ознаками.
2. Особливості створення та економічні засади функціонування торговельних підприємств в Україні.
3. Напрями та види діяльності торговельного підприємства.
4. Мережева та електронна торгівля.
5. Тренди та перспективи розвитку суб'єктів торговельної діяльності.

Основні завдання практичної роботи: провести класифікацію суб'єктів торговельної діяльності за ознаками; надати характеристику організаційно-правових форм, провести аналіз чисельності суб'єктів торговельної діяльності за КВЕД; визначити фактори, що визначають тенденції розвитку торгівлі; охарактеризувати сучасний стан та перспективи розвитку суб'єктів торговельної діяльності України; розрахувати показники, які характеризують стан розвитку та ефективність суб'єктів торговельної діяльності та галузі торгівлі.

На конкретних прикладах (підприємств): напрями та види діяльності торговельного підприємства; розкрити сучасний етап розвитку торгівлі чи суб'єкта торговельної діяльності України; мережевої та електронної торгівлі. Тренди та перспективи розвитку суб'єктів торговельної діяльності.

Написати есе: Особливості створення та економічні засади функціонування торговельних підприємств в Україні. Вплив війни в Україні на функціонуючі, релоковані і нові суб'єкти торговельної діяльності України; Перспективи розвитку торгівлі України. Планування діяльності суб'єктів торговельної діяльності у сфері торгівлі. Навести приклад рейтингів ритейлу та бізнес-плану (поточного, стратегічного чи проекту) суб'єкта торгівлі.

Тема 7. Товарооборот підприємств торгівлі

1. Сутність товарообороту як економічної категорії та показника

діяльності.

2. Аналіз обсягу та структури товарообороту підприємства.
3. Вплив факторів на обсяг реалізації товарів та управління товарооборотом.
4. Планування показників товарообороту підприємства.
5. Асортиментна політика торгового підприємства та методичні основи формування асортименту товарів.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику товарообороту як економічної категорії та показника діяльності організаційно-правових форм, провести аналіз товарообороту суб'єктів торговельної діяльності за КВЕД; визначити фактори, що визначають тенденції товарообороту; охарактеризувати сучасний стан та перспективи товарообороту суб'єктів торговельної діяльності України; розрахувати показники, які характеризують стан розвитку товарообороту та вплив на ефективність суб'єктів торговельної діяльності, видах і класах товарів та послуг і галузі торгівлі.

На конкретних прикладах провести аналіз динаміки товарообороту суб'єктів торговельної діяльності України (видах і класах товарів та послуг чи сфери торгівлі); Сучасний стан товарообороту суб'єктів торговельної діяльності за організаційно-правовими формами та формами і видами торгівлі України; Вплив війни в Україні на товарооборот функціонуючих, релокованих і нових суб'єктів торговельної діяльності України; Тренди та перспективи товарообороту за розмірами суб'єктів торговельної діяльності України та формати і видами торгівлі, класами та групами товарів. Рейтинги товарообороту за видами і формами рітейлу ТОП 5; 10; 25 і т.д.

Написати есе: Планування товарообороту суб'єктів торговельної діяльності за організаційно-правовими формами, класами та групами товарів, формами і видами торгівлі. Розкрити асортиментну політику торговельного підприємства та методику формування асортименту товарів

Тема 8. Товарні запаси та товарне забезпечення підприємств

торгівлі

1. Економічний зміст товарних ресурсів та товарних запасів підприємств торгівлі.
2. Показники, що характеризують стан товарних запасів торговельного підприємства.
3. Фактори, що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів.
4. Обґрунтування обсягу і структури надходження товарів. Оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів.
5. Методи товаропостачання: централізований і децентралізований. Джерела надходження товарних ресурсів у торговельну мережу.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику та провести аналіз товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності за КВЕД; визначити фактори, що визначають тенденції товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності за КВЕД; охарактеризувати сучасний стан та перспективи товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності України; розрахувати показники, які характеризують стан стан товарних запасів торговельного підприємства та вплив на ефективність суб'єктів торговельної діяльності, видах і класах товарів та послуг.

На конкретних прикладах провести аналіз динаміки товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності України (видах і класах товарів та послуг); визначити сучасний стан товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності за організаційно-правовими формами і видами торгівлі України; розкрити наслідки впливу війни в Україні на товарні ресурси та товарні запаси функціонуючих, релокованих і нових суб'єктів торговельної діяльності.

Написати есе: планування товарних ресурсів та товарних запасів суб'єктів торговельної діяльності за організаційно-правовими формами, класами та групами товарів, формами і видами торгівлі; Навести фактори,

що обумовлюють обсяги та швидкість обертання товарних запасів; Обґрунтувати обсяги і структуру надходження товарів. Провести оцінку ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. Вказати на конкретному прикладі методи товаропостачання та джерела надходження товарних ресурсів у торговельну мережу.

Тема 9. Персонал підприємств торгівлі

1. Характеристика і аналіз використання персоналу торговельного підприємства.
2. Поняття, показники та фактори, методи оцінки продуктивності праці працівників підприємств торгівлі.
3. Форми і системи оплати праці та матеріальне стимулювання на підприємствах торгівлі.
4. Планування показників з праці торговельного підприємства.
5. Основи відбору домінант формування інноваційного потенціалу персоналу торговельного підприємства.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику і провести аналіз чисельності та використання персоналу за організаційно-правовими формами суб'єктів торговельної діяльності; визначити фактори, що визначають тенденції чисельності та використання персоналу сфери торгівлі; охарактеризувати сучасний стан та перспективи чисельності та використання персоналу суб'єктів торговельної діяльності України; узагальнити фактори, розрахувати показники продуктивності праці працівників підприємств торгівлі які характеризують стан розвитку та ефективність суб'єктів торговельної діяльності та галузі торгівлі.

На конкретних прикладах: провести аналіз розмірів оплати праці; розкрити Форми і системи оплати праці та мотивацію на підприємствах торгівлі; провести планування показників з праці торговельного підприємства; зробити відбір домінант формування інноваційного потенціалу персоналу торговельного підприємства.

Написати есе: Сучасний етап розвитку торгівлі чи суб'єкта торговельної діяльності України; Вплив війни в Україні на функціонуючі, релоковані і нові суб'єкти торговельної діяльності України; Перспективи розвитку торгівлі України. Планування діяльності суб'єктів торговельної діяльності у сфері торгівлі. Навести приклад рейтингів соціальних пакетів рітейлу та розрахувати чисельність працівників і розміри оплати праці бізнес-плану суб'єкта торгівлі.

Тема 10. Майнові ресурси (активи) підприємств торгівлі.

1. Активи як економічні ресурси торговельного підприємства, їх сутність, класифікація та особливості.
2. Основні засоби торговельного підприємства: поняття, класифікація та оцінка. Види їх зносу. Амортизація основних засобів.
3. Аналіз стану та ефективності використання основних засобів торговельного підприємства.
4. Оборотні активи торговельного підприємства: економічна сутність та класифікація. Поняття та особливості їх кругообігу.
5. Обґрунтування планового обсягу активів підприємства: завдання, етапи та методи.

Основні завдання практичної роботи: надати характеристику і провести аналіз активів як економічних ресурсів торговельного підприємства, їх видів за організаційно-правовими формами суб'єктів торговельної діяльності; визначити фактори, що визначають тенденції чисельності та використання активів як економічних ресурсів сфери торгівлі; охарактеризувати сучасний стан та потребу в основних засобах торговельного підприємства; визначити види зносу та способи амортизації основних засобів суб'єктів торговельної діяльності України; узагальнити фактори, провести аналіз стану та ефективності використання основних засобів торговельного підприємства.

На конкретних прикладах підприємств: провести аналіз вартості, структури, ефективності використання основних засобів торговельного

підприємства; розкрити сучасний стан оборотних активів торговельного підприємства: економічну сутність та класифікацію, поняття та особливості їх кругообігу. суб'єкта торговельної діяльності України;

Написати есе: Наслідки впливу війни на стан активів торговельного підприємства в Україні на функціонуючі, релоковані і нові суб'єкти торговельної діяльності України. Планування потреби в активах суб'єктів торговельної діяльності у сфері торгівлі.

Розділ 3. Ефективність діяльності підприємств торгівлі

ТЕМА 11. Фінансові ресурси підприємств торгівлі

1. Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування.
2. Формування власного капіталу торговельного підприємства: його функції, джерела формування, особливості.
3. Позиковий капітал торговельного підприємства: його класифікація, визначення потреби підприємства в банківських ресурсах.
4. Аналіз капіталу підприємства: поняття, завдання, етапи та основні методи. Планування обсягу та структури капіталу підприємства: сутність, етапи та методи.
5. Особливості кредитування та інвестування підприємств торгівлі.

Основні завдання практичної роботи: Узагальнити наукові підходи щодо сутності, складу та джерел формування фінансових ресурсів та власного капіталу функції, джерела формування, особливості і позикового капіталу торговельного підприємства: його класифікація, визначення потреби підприємства в банківських ресурсах. Особливості кредитування та інвестування підприємств торгівлі.

На прикладі конкретного торговельного підприємства: провести аналіз динаміки та джерел фінансових ресурсів та власного і позикового капіталу торговельного підприємства: прибутків торговельного підприємства; розрахувати показники забезпеченості фінансовими ресурсами торговельного

підприємства;. Провести аналіз та планування обсягу та структури капіталу підприємства.

Написати есе: Фінансові ресурси торговельного підприємства: сутність, склад та джерела формування. Методика аналізу обґрунтування прибутку на плановий період. Планування обсягу та структури капіталу підприємства: сутність, етапи та методи. Особливості кредитування та інвестування підприємств торгівлі.

ТЕМА 12. Поточні витрати підприємств торгівлі

1. Економічна природа поточних витрат торговельного підприємства, їх класифікація та складові.
2. Показники, що характеризують поточні витрати та витрати обігу торговельного підприємства, особливості їх розрахунку в торгівлі та її підгалузях.
3. Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат торговельного підприємства.
4. Методика та послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства.
5. Методи обґрунтування плану витрат обігу торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат.

Основні завдання практичної роботи: Економічна природа поточних витрат торговельного підприємства, їх класифікація та складові. Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат торговельного підприємства. Методика та послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства. Методи обґрунтування плану витрат обігу торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат.

На прикладі конкретного торговельного підприємства розрахувати: рівень поточних витрат, провести аналіз динаміки і структури поточних витрат торговельного підприємства; провести обґрунтування плану витрат обігу

торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат та шляхи її оптимізації.

Написати есе: методика Фактори, що обумовлюють обсяг та рівень поточних витрат торговельного підприємства. Методика та послідовність аналізу поточних витрат торговельного підприємства. Методи обґрунтування плану витрат обігу торговельного підприємства в цілому та за окремими групами витрат. Система показників-індикаторів економічної діагностики витрат підприємств торгівлі.

ТЕМА 13. Доходи підприємств торгівлі

1. Економічна сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства.
2. Вплив цінової політики підприємства на формування комерційного доходу від реалізації товарів.
3. Показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства.
4. Фактори, що впливають на формування його обсягу та складу.
5. Вихідні передумови та методичний інструментарій аналізу і планового обсягу доходів підприємств торгівлі.

Основні завдання практичної роботи: розкрити сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства; фактори, що впливають на формування його обсягу та складу; збутова і цінова політика підприємства та їх вплив на формування комерційного доходу від реалізації товарів

На прикладі конкретного торговельного підприємства розрахувати показники, що характеризують обсяг та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства. Вихідні передумови та провести аналіз і визначити планові обсяги доходів підприємств торгівлі та рівень комерційного доходу від реалізації товарів торговельного підприємства.

Скласти есе: Економічна сутність, склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства; Особливості формування цінової політики підприємства в період глобалізації; Передумови та методичний інструментарій аналізу і планового обсягу доходів підприємств торгівлі.

ТЕМА 14. Фінансові результати підприємств торгівлі

1. Сутність, функції та значення прибутку торговельного підприємства. Джерела його утворення.
2. Вихідні передумови та методика аналізу прибутку та фінансових результатів підприємств торгівлі.
3. Методика обґрунтування прибутку та фінансових результатів на плановий період.
4. Системи оподаткування торговельного підприємства. Аналіз та планування податкових платежів.
5. Планування формування та розподілу чистого прибутку та фінансових результатів торговельного підприємства.

Основні завдання практичної роботи: Узагальнити наукові підходи щодо сутності, функцій, значення прибутку та фінансових результатів торговельного підприємства. Розглянути вихідні передумови та методику аналізу і обґрунтування прибутку та фінансових результатів підприємств торгівлі на плановий період.

На прикладі конкретного торговельного підприємства: проаналізувати динаміку та джерела прибутків торговельного підприємства; розрахувати показники фінансових результатів діяльності торговельного підприємства;. Провести аналіз та планування податкових платежів; діагностику та оцінку фінансових результатів підприємств торгівлі.

Написати есе: Сутність, функції та значення прибутку та фінансових результатів торговельного підприємства. Джерела його утворення. Методика аналізу обґрунтування прибутку на плановий період. Планування

формування та розподілу чистого прибутку торговельного підприємства.
Системи оподаткування торговельного підприємства.

ТЕМА 15. Ефективність діяльності підприємств торгівлі

1. Поняття ефекту та ефективності.
2. Показники ефективності діяльності торговельного підприємства.
3. Методичні підходи щодо оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі.
4. Соціально-економічна ефективність діяльності торговельного підприємства, резерви і шляхи її підвищення.
5. Система показників-індикаторів економічної діагностики підприємств торгівлі.

Основні завдання практичної роботи: Ефект, ефективність; аспекти ефективності системи управління діяльністю суб'єктів торгівлі; умови комплексної оцінки діяльності торговельного підприємства; загальні та спеціальні показники; елементи основних функцій, що підлягають рейтинговій системі оцінки (елементи функції маркетингу, реалізації, фінансової, кадрової, матеріально-технічної функції, функції менеджменту).

На прикладі конкретного торговельного підприємства розрахувати: показники ефективності діяльності торговельного підприємства; провести оцінку ефективності діяльності підприємств торгівлі; провести діагностику ефективності діяльності торговельного підприємства та шляхи її підвищення.

Написати есе: методика формування механізму рейтингової оцінки діяльності торговельних підприємств; Соціально-економічна ефективність діяльності торговельного підприємства, резерви і шляхи її підвищення; Система показників-індикаторів економічної діагностики підприємств торгівлі.

Розділ 4. Механізми інноваційного розвитку торгівлі

ТЕМА 16. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі

1. Сутність конкурентоспроможності підприємства. Її порівняльний та часовий характер.
2. Фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку.
3. Оцінка конкурентоспроможності та обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства.
4. Особливості формування конкурентної політики в період глобалізації. Формування і забезпечення успішного функціонування конкуренції.
5. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торгівлі та його складові.

Основні завдання практичної роботи: розкрити сутність конкурентоспроможності підприємства і визначити порівняльний та часовий характер та фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку; провести оцінку конкурентоспроможності та обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства. Фактори, що визначають конкурентоспроможність торговельного підприємства на споживчому ринку.

На прикладі конкретного торговельного підприємства встановити особливості управління формуванням конкурентної політики; забезпечення успішної конкуренції і запропонувати механізми забезпечення підвищення конкурентоспроможності торгівлі та його складові; засоби стимулювання збуту та оцінювати їх впливу на результати торгівельної діяльності.

Скласти есе: Особливості формування конкурентної політики в період глобалізації; Формування і забезпечення успішного функціонування конкуренції; Оцінка конкурентоспроможності та обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Тема 17. Механізм управління розвитком торгівлі

1. Сутність управління діяльністю підприємств торгівлі.
2. Формування економічного мислення, набуття та систематизація знань в області управління торгівлею в сучасних умовах господарювання.
3. Ознайомлення з базовими поняттями, принципами та методами здійснення торгівлі, формування асортименту товарів; застосовувати на практиці різні засоби стимулювання збуту та оцінювати їх вплив на результати торгівельної діяльності
4. Основні показники, що характеризують результативність торговельної діяльності, ефективність управління торговими підприємствами України.
5. Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства. Економічна ефективність від застосування певного рекламного засобу. Рентабельність реклами.

Основні завдання практичної роботи: Сутність управління діяльністю підприємств торгівлі; функції управління торговим підприємством характеристика та менеджмент конкретного торговельного підприємства і основні завдання і сфери застосування в торгівлі; інтеграція та диверсифікація діяльності в управлінні торговими підприємствами; визначення поняття «узгодження» та цільового, процесного, ситуаційного, системного підходу до управління торговельною діяльністю; охарактеризувати диверсифікацію менеджменту та провести класифікацію типів управління підприємствами.

На прикладі конкретного торговельного підприємства розкрити особливості управління формування асортименту товарів; засобами стимулювання збуту та оцінювати їх вплив на результати торгівельної діяльності; визначити показники, що характеризують результативність торговельної діяльності, ефективність управління торговими підприємствами України.

Скласти есе: Формування економічного мислення, набуття та систематизація знань в області управління торгівлею в сучасних умовах

господарювання; Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства; Економічна ефективність від застосування певного акційного рекламного засобу; Рентабельність реклами.

Тема 18. Стратегія розвитку підприємств торгівлі

1. Стимулювання розвитку малих і середніх підприємств (МСП) та формуванню умов для започаткування нового бізнесу.
2. Стратегія визначає загальні рамки суспільної політики сприяння розвитку для інтенсифікації окремих процесів.
3. Стратегія передбачає раціональне поєднання ринкових і державних механізмів регулювання. Необхідною умовою успішної реалізації Стратегії є створення базових умов для розвитку.
4. Підходи до впровадження стратегічного планування на торговельних підприємствах.
5. Світові тенденції та особливості розробки стратегії розвитку підприємств сфери ритейлу.

Основні завдання практичної роботи: Розкрити особливості впровадження стратегічного планування на торговельних підприємствах та стимулювання розвитку підприємств і формуванню умов для започаткування нового бізнесу; провести SWOT-аналіз як інструмент вибору та розробки стратегії подальшого розвитку торгового підприємства.

На прикладі конкретного торговельного підприємства визначити альтернативи і обґрунтувати вибір та сформулювати стратегію торговельного підприємства; охарактеризувати світові тенденції та особливості розробки стратегії розвитку підприємств сфери ритейлу.

Скласти есе: стимулювання розвитку малих і середніх підприємств (МСП) та формування умов для започаткування нового бізнесу; визначити загальні рамки суспільної політики сприяння розвитку для інтенсифікації окремих процесів; раціональне поєднання ринкових і державних механізмів регулювання; необхідні умовою успішної реалізації Стратегії та створення

базових умов воєнного часу, післявоєнного відновлення та євроінтеграційного розвитку.

Тема 19. Інноваційність розвитку підприємств торгівлі

1. Методика визначення необхідності інновацій та їх глибини в діяльності підприємств торгівлі.
2. Поняття та складові інноваційної політики підприємств торгівлі України.
3. Бізнес – моделі інноваційного розвитку підприємств. Методологічні підходи до оцінювання інноваційного потенціалу підприємств торгівлі.
4. Інноваційна активність підприємств в торгівлі в умовах євроінтеграції
5. Інструменти інноваційного розвитку суб'єктів торгівлі України за вектором відновлення економічного зростання.

Основні завдання практичної роботи: розкрити особливості і визначити рівень інноваційної активності підприємств торгівлі, необхідність інновацій та їх глибини в діяльності малих і середніх підприємств (МСП) і формування умов для започаткування нового бізнесу; обґрунтувати напрями інноваційного розвитку торговельного підприємства; охарактеризувати світові тенденції інноваційного розвитку підприємств сфери ритейлу.

На прикладі конкретного торговельного підприємства визначити необхідності інновацій та їх глибини в діяльності підприємств торгівлі. інноваційного потенціалу підприємств торгівлі. Інноваційна активність підприємств в торгівлі в умовах євроінтеграції

Скласти есе: Поняття та складові інноваційної політики підприємств торгівлі України. Бізнес – моделі інноваційного розвитку підприємств. Інструменти інноваційного розвитку суб'єктів торгівлі України за вектором відновлення економічного зростання.

Тема 20. Економічна безпека підприємств торгівлі

1. Основні тенденції розвитку міжнародного співробітництва та критерії економічної безпеки підприємництва в умовах євроінтеграції.
2. Контури безпечної діяльності підприємства за критеріями оптимізації результату.
3. Інструментарій методичного забезпечення процесу оцінювання та рекомендації інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства торгівлі.
4. Системна структура моніторингу ризиків і загроз підприємств торгівлі з використанням уточненої прогностичної оцінки ефективності цільового рівня економічної безпеки підприємства торгівлі в умовах євроінтеграції.
5. Впровадження технологій цифровізації та забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) торгівлі.

Основні завдання практичної роботи: розкрити особливості і визначити тенденції розвитку міжнародного співробітництва та критерії економічної безпеки підприємництва в умовах євроінтеграції та встановити контури безпечної діяльності підприємства за критеріями оптимізації результату оцінювання та моніторингу ризиків і загроз з використанням уточненої прогностичної оцінки ефективності цільового рівня та інтегральної оцінки економічної безпеки підприємства торгівлі в умовах військових дій в Україні та євроінтеграції.

На прикладі конкретного торговельного підприємства визначити тенденції розвитку міжнародного співробітництва та критерії економічної безпеки підприємництва в умовах євроінтеграції; контури безпечної діяльності підприємства за критеріями оптимізації результату; поровести інтегральну оцінку рівня економічної безпеки підприємства торгівлі.

Скласти есе: Інструментарій методичного забезпечення процесу оцінювання та рекомендації інтегральної оцінки рівня економічної безпеки підприємства торгівлі; прогностична оцінка ефективності цільового рівня економічної безпеки підприємства торгівлі в умовах євроінтеграції;

впровадження технологій цифровізації та забезпечення економічної безпеки підприємств (ЕБП) торгівлі.

СИСТЕМА ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ

Засоби, форми та критерії оцінювання

Комплексна діагностика знань, умінь та навичок здобувачів першого рівня вищої освіти при вивченні навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» здійснюється на основі результатів проведення поточного контролю знань і підсумковим результатом є екзамен.

Завданням поточного контролю є перевірка розуміння та засвоєння лекційного матеріалу, набуття практичних навичок при вирішенні виробничих ситуацій та розв'язуванні завдань, уміння самостійно опрацьовувати теоретичний матеріал, висловлювати власні думки та їх обґрунтовувати, проводити презентацію опрацьованого матеріалу (письмово чи усно).

Об'єктами контролю є:

а) усні відповіді: вміння змістовно та ґрунтовно висвітлити зазначене питання; логічність викладення матеріалу; аргументованість; використання основної та додаткової літератури; культура мовлення; впевненість, емоційність та виразність в процесі виступу;

б) письмові практичні завдання: вміння застосовувати статистичні методи; аналізувати отримані результати, уміння формулювати висновки; оформлення практичної роботи;

в) поточні тести;

г) контрольні роботи

д) кейси.

Засоби оцінювання та методами демонстрування результатів навчання:

- екзамен (вказати перелік питань, які виносяться на підсумковий контроль знань);
- стандартизовані тести;
- наскрізні проекти;

- командні проекти; аналітичні звіти, реферати;
- розрахункові та розрахунково-графічні роботи (вказати рекомендований перелік тем);
- презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
- студентські презентації та виступи на наукових заходах;
- завдання на реальних об'єктах тощо;
- інші види індивідуальних та групових завдань.

Форми контрольних заходів (поточний, семестровий, підсумковий контроль)

1. Поточний контроль проводиться під час аудиторних занять.

За результатами поточного контролю виводиться **середня поточна оцінка (СПО)** за 100-бальною системою, яка визначається за формулою:

$$\text{СПО} = \frac{\text{сума поточних оцінок (за 5 – ти бальною шкалою)}}{\text{кількість поточних оцінок}} \times 20 \left(\text{вага 1 балу} \frac{100}{5} \right)$$

Критерії поточного оцінювання:

Усний виступ та виконання письмового завдання, тестування	Критерії оцінювання
5	Здобувач вищої освіти повністю оволодів програмою навчальної дисципліни, засвоїв компетентності та програмні результати навчання, дає послідовні чіткі і логічно побудовані відповіді на основні та додаткові питання, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Вміє застосовувати матеріал для винесення власних суджень.
4	Здобувач вищої освіти достатньо повно оволодів програмою навчальної дисципліни, засвоїв компетентності та програмні результати навчання, проте у відповідях (усних та письмових) допускає не суттєві неточності, з незначними помилками демонструє розуміння певних теорій і фактів, оперує понятійним апаратом з незначними помилками. Добирає аргументи на підтвердження своєї позиції.
3	Здобувач вищої освіти не в повному обсязі оволодів програмою навчальної дисципліни, компетентностями та програмними результатами навчання, викладає основний зміст навчального матеріалу під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки.

2	Здобувач вищої освіти не володіє програмою навчальної дисципліни, компетентностями та програмними результатами навчання. Фрагментарно, поверхнево (без аргументації та обґрунтування) викладає навчальний матеріал під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.
1	Здобувач вищої освіти демонструє неприйнятний рівень опанування програмою навчальної дисципліни.

У разі запровадження дистанційної форми навчання поточний контроль результатів навчання здобувачів освіти за допомогою дистанційних технологій здійснюється під час проведення дистанційних занять, а також шляхом оцінювання індивідуальних і групових завдань, що виконуються здобувачами освіти в електронній формі відповідно до «Інструкції щодо організації поточного, семестрового контролю та атестації здобувачів вищої освіти із застосуванням дистанційних технологій навчання»

Семестровий контроль з даної дисципліни здійснюється у формі «Екзамен» в обсязі навчального матеріалу, визначеного освітньою програмою. Семестровий контроль проводиться для оцінювання результатів навчання за 100-бальною системою, національною шкалою та шкалою ЄКТС.

Студенти денної форми навчання допускаються до екзаменаційної сесії, якщо вони виконали вимоги цього робочого навчального плану за поточний семестр та не мають академічної заборгованості за попередній семестр. Студенти, які в поточному семестрі мали пропуски занять і до початку екзаменаційної сесії не засвоїли матеріал пропущених тем і розділів навчальної дисципліни, до семестрової атестації з відповідної дисципліни не допускаються.

Відповідність семестрової рейтингової оцінки в балах оцінці за національною шкалою та шкалою ECTS

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою		Оцінка за шкалою ECTS	
	Екзамен	Залік	Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно	Зараховано	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)

82 – 89	Добре		В	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
75 – 81			С	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67 – 74	Задовільно		Д	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60 – 66			Е	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
35 – 59	Незадовільно	Не зараховано	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
1 – 34			F	Незадовільно (з обов’язковим повторним курсом)

Студенти (слухачі) заочної форми навчання допускаються до екзаменаційної сесії, якщо вони не мають академічної заборгованості за попередній семестр та за умови успішного засвоєння програмного матеріалу і виконання усіх необхідних видів робіт.

3. Підсумковий контроль. За результатами роботи здобувачів вищої освіти упродовж вивчення навчального курсу виводиться **підсумкова** оцінка за формулою:

Середня поточна оцінка (макс.100 б.) + Семестрова оцінка(макс.100 б.)/2

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЯКІ ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЗНАНЬ З ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ»:

1. Характеристика основних категорій теорії організації.
2. Зміст організації торгівлі.
3. Синергетика та організація торгівлі.
4. Закони організації.
5. Основні принципи організації в торгівлі.

6. Загальна характеристика торгівлі як системи.
7. Види суб'єктів торговельної діяльності.
8. Організаційні моделі в роздрібній торгівлі.
9. Організаційні структури оптових підприємств.
10. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності.
11. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
12. Види оптових підприємств та їх класифікація.
13. Структура і побудова апарату оптового підприємства.
14. Складське господарство оптового підприємства.
15. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств.
16. Суть, принципи і завдання організації роздрібною мережі.
17. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців.
18. Концентрація і спеціалізація роздрібною мережі.
19. Територіальне розміщення роздрібною мережі.
20. Ефективність функціонування роздрібною мережі.
21. Дизайн та імідж магазину.
22. Розміщування і викладання товарів.
23. Ефективність використання торгових площ магазинів.
24. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.
25. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту.
26. Формування асортименту товарів у магазинах.
27. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів.
28. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність.
29. Психологічні аспекти процесу продажу товарів.
30. Дослідження поведінки покупців.
31. Методи активізації продажу товарів.
32. Зміст та завдання мерчандайзингу

33. Комплекс мерчендайзингу як загальний процес управління продажем товарів
34. Методологічні основи впровадження технологій мерчендайзингу
35. Рекламно-інформаційна робота в магазині
36. Управління комплексом мерчендайзингу
37. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній торговельній мережі.
38. Організація пересувної торгівлі.
39. Ярмарково-базарна торгівля.
40. Нові форми позамагазинного продажу товарів.
41. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності
42. Товарооборот підприємств торгівлі
43. Товарні запаси та товарне забезпечення підприємств торгівлі
44. Трудові ресурси підприємств торгівлі
45. Майнові ресурси (активи) підприємств торгівлі
46. Фінансові ресурси підприємств торгівлі
47. Поточні витрати підприємств торгівлі
48. Доходи підприємств торгівлі
49. Фінансові результати діяльності підприємств торгівлі
50. Ефективність діяльності підприємств торгівлі
51. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі
52. Механізм управління сталим розвитком торгівлі
53. Стратегія розвитку підприємств торгівлі
54. Інноваційність розвитку підприємств торгівлі
55. Економічна безпека підприємств торгівлі.
56. Комісійний продаж непродовольчих товарів
57. Суть договору комісії
58. Приймання товарів на комісію
59. Організація продажу і повернення товарів
60. Суть продажу товарів у розстрочку

61. Правила продажу товарів у розстрочку
62. Суть і види аукціонів
63. Етапи проведення аукціону
64. Види торгівлі поштою
65. Організація виконання замовлень
66. Поняття електронної торгівлі
67. Особливості електронної торгівлі
68. Системи електронної торгівлі
69. Форми електронної торгівлі
70. Організація інтернет-магазину
71. Функціонування інтернет-магазину
72. Торгівля на ринках як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування
73. Організація системи послуг у торгівлі на ринках
74. Особливості організації роботи продовольчих і непродовольчих ринків
75. Суть, особливості та основні види послуг у галузі торгівлі

Moodle та друковані навчально-методичні видання

1. Волощук К.Б., Волощук Ю.О. Економіка торгівлі. Moodle Кам'янець-Подільський: ПДУ. <http://pdatu.net.ua/course/view.php?id=1635>

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні:

1. Афанасьєв М.В. , О. Б. Плоха Економіка підприємства: підручник. Х. : ВД "ІНЖЕК". 2013. 664 с.
2. Балджи М.Д. , Допіра І.А., Однолько В.О.. Економіка і організація торгівлі: навчальний посібник. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 368с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. 378 с.
4. Болтянська Л.О., Ю.О. Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2021. 162 с.
5. Ватченко О. Б., Ватченко Б. С., Черевко О.Л. Інноваційний розвиток підприємства: навч. посіб. Дніпро: Акцент. 2017. 403 с.
6. Власова Н. О., Круглова О. А., Гросул В. А., Чорна М. В. та ін. Економіка торгівлі : навч. посібник / за ред. Н. О.Власової. Х.: Світ книг, 2015. 473 с.
7. Власова Н.О., Чорна М.В., Гросул В.А. та ін. Економіка торгівлі: навч. посіб. Х.: ТОВ «Видавництво «СВІТ КНИГ», 2014. 520 с.
8. Волошина С.В. Економіка підприємств торгівлі : курс лекцій / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського, каф. підпр. і торгівлі ;. Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. 93 с.
9. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посібн. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури. 2010. 488 с.
10. Гутурова О. І., Ярута М. Ю., Сисоєва С. І. Економіка та організація інноваційної діяльності. Навч. посібн. Харк. нац. аграр. ун –т ім. В. В. Докучаєва. Харків. 2019. 227 с.
11. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник. За ред. П. П. Микитюка. Тернопіль: ПП «Принтер Інформ». 2015. 224 с.
12. Економіка та організація торгівлі [Текст] : навч. посіб. / М. Д. Балджи, В. О. Однолько ; Одес. нац. екон. ун-т. Київ : Гуляєва В. М., 2021. 342 с.
13. Копитко М. І. Управління інноваціями: навчальний посібник для

самостійного вивчення дисципліни у схемах і таблицях. Львів: ЛьвДУВС. 2019. 292 с.

14. Левченко Ю. Г. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч. посібн. К.: Кондор. 2018. 448 с.
15. Лігоненко Л.О. , Носуліч А.М., Новікова Н.М.. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях): навч.посіб. К.: КНЕУ, 2014. 228с.
16. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
17. Мазур Н. А. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник / Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопашук. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с.
18. Марцин В.С. Економіка торгівлі: Підручник . 2-ге видання. Випр. і доп. К.: Знання. 2008. 603 с.
19. Пугач А. М., Демчук Н. І., Довгаль О. В., Крючко Л. С., Тягло Н. В. Інноваційний розвиток підприємства. Навч. посіб. ФОП Швець В.М. 2018. 348 с.
20. Савицька Н. Л., Мелушова І. Ю., Красноусов А. В., Олініченко К. С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І. С. 2017. 214 с.
21. Семернікова І.О. Економіка підприємства: Навчальний посібник (курс лекцій) І.О.Семернікова; Н.В.Мішкова-Кравченко. Херсон. 2014. 312ст.
22. Усланова Н.М., Лігоненко Л.О. Економіка підприємств торгівлі, КНТЕУ. 2011. 171с.
23. Яковлєв Ю.П. Економіка торгівлі: Навчальний посібник. Херсон: Олді-плюс. 2009. 356 с.
24. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Х. : ХДУХТ, 2015. с. 221.
25. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, парктика, інновації [Текст] : колект. монографія / за ред. В. В. Лісци, В. І. Місюкевич, О. М. Михайленко: ПУЕТ, 2020. 231 с.

Допоміжні:

1. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) [Текст] : навч. посіб. / [І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик] ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 427 с
2. .Краснокутська Н. С., Бубенець І. Г., Чатченко О. Є. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств : монографія. Х. : «Лідер», 2015. 175 с.
3. Міжнародна торговельна діяльність [Текст] : підручник / [В. В. Рокоча та ін. ; наук. ред. В. В. Рокоча] ; ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК". - Київ : ВНЗ "Ун-т економіки та права "КРОК", 2018. 696 с.
4. Оцінка ефективності підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі [Текст] : монографія / М. В. Чорна, А. С. Дядін, Л. І. Безгінова ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ЛІДЕР, 2018. 216 с.
5. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року, схвалена розпорядженням КабМін України від 10.07.2019 № 10.526. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-p#Text>
6. Теоретико-методологічні засади управління економічною безпекою підприємств роздрібною торгівлі [Текст] : монографія / О. С. Шуміло ; Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі. - Харків : ЛІДЕР, 2018. - 376 с.
7. Торговля та біржова діяльність в Україні: сучасний стан, концепції і стратегії розвитку [Текст] : кол. монографія / [В. Г. Бикова та ін.] ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. В. Гринько ; Дніпр. нац. ун-т ім. Олеся Гончара. Дніпро : Біла К. О. [вид.], 2018. 403 с.
8. Торговельне підприємництво : монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Л. «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.
9. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. Посібник. К. : Центр учб. л-ри, 2014. 232 с.
10. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка інновацій» . Укл.: д.е.н., проф. Олена ПЛАХОТНІК. Кам'янське. ДДТУ. 2022. 62 с.

Інформаційні ресурси в мережі Інтернет:

1. Офіційний сайт Світового банку. URL: <http://www.worldbank.org>
2. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <http://wto.in.ua>
3. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>
5. Міністерство освіти та науки України. URL <http://www.mon.gov.ua>
6. Міністерство економіки України. URL <http://www.me.gov.ua/>
7. Бібліотека ім. Вернадського : URL <http://www.nbuv.gov.ua>
8. Державна служба статистики України: URL www.ukrstat.gov.ua

ДЛЯ НОТАТОК

[illegible]

Навчальне видання

Волощук К.Б., Волощук Ю.О.

Методичні вказівки

для проведення практичних і семінарських занять з дисципліни «Економіка торгівлі» для студентів денної та заочної форми навчання освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля»

Редактор: Волощук К.Б.

Підписано до друку _____. 2024 р.

Формат 60х90/16 Ризографія. Авт. арк. 1,9.

Обл.-вид. арк. _____ Наклад _____ прим. Зам. _____.

Підготовлено до друку та видруковано
у Закладі вищої освіти «Подільський державний університет»
32300, Кам'янець-Подільський, вул. Шевченка, 12

