



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**СИЛАБУС**  
**навчальної дисципліни**

**Торгівельне підприємництво та комерційна діяльність підприємств**

**1. Основна інформація про дисципліну**

Тип дисципліни:	вибіркова	Форма навчання:	заочна
Освітній ступінь:	магістр		
Галузь знань:	07 Управління та адміністрування		
Спеціальність:	073 Менеджмент		
Освітня програма:	Менеджмент: адміністрування діяльності суб'єктів господарювання		
Рік навчання:	1	Семестр:	1, 2
Кількість кредитів (годин):	4 (120 год.: 4- лекції; 4- семінарські; 112 - самостійна робота)		
Мова викладання:	українська		

**2. Інформація про викладача (викладачів)**

**ПІБ:** Башинська Марина Ігорівна

**Науковий ступінь, вчене звання, посада:** кандидат економічних наук, доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

**Кафедра:** кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю

**Робочій e-mail:** [bash17@ukr.net](mailto:bash17@ukr.net)

**Години консультацій на кафедрі:** середа, 14.40-16.00

**3. Опис та мета дисципліни**

Дисципліна «Торгівельне підприємництво та комерційна діяльність підприємств» призначена для поглиблення фахових компетентностей здобувачів вищої освіти за спеціальністю 073 менеджмент, але може бути цікавою та корисною й студентам інших спеціальностей.

Необхідність вивчення дисципліни обґрунтовується надзвичайно важливим значенням функціонування сучасного торговельного підприємництва, яке виступає органічною складовою господарського відтворювального процесу.

Особливість дисципліни «Торгівельне підприємництво та комерційна діяльність» полягає у поєднанні сутності, особливостей підприємництва у сфері торгівлі (тема 1), умов, чинників та принципів розвитку торговельного підприємництва (тема 2), організаційно-правових форм підприємництва (тема 3), державного регулювання підприємницької діяльності в торгівлі (тема 6), підприємницької діяльності у сфері ресторанного господарства. (тема 8).

Ринкові трансформації національної економіки відкривають широкий простір для реалізації комерційних відносин, засвоєння принципів і методів комерційної діяльності. Саме торговельне підприємництво та комерційна діяльність є важливими елементами ринкового механізму, покликані забезпечити ефективний товарно-грошовий обмін. На сучасному етапі виникає необхідність систематизації теоретичних знань, узагальнення вітчизняного та міжнародного досвіду комерційної діяльності.

Передумови для вивчення дисципліни. Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни є: «Економіка підприємства», «Теорія менеджменту».

Міждисциплінарні зв'язки вивчення дисципліни тісно пов'язано з навчальними дисциплінами: «Технологія адміністрування та інформаційно-комунікаційне забезпечення управлінської діяльності», «Стратегічний менеджмент та маркетинг».

#### **4. Результати навчання**

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

##### **1. Знання**

- сутність теоретичних положень організації торговельного підприємництва;
- методичні підходи щодо аналізу й обліку у торговельному підприємстві;
- методи вимірювання економічних ризиків та забезпечення економічної безпеки.

##### **2. Уміння**

- орієнтуватись у різних господарських ситуаціях, пов'язаних з організацією та веденням торговельної діяльності;
- розробляти плани щодо перспектив; обирати доцільні напрямки виходу з ризикових ситуацій та розробляти систему економічної безпеки в залежності від особливостей ведення торгівлі.

##### **3. Комунікація:**

- Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
- Використання іноземних мов у професійній діяльності.
- Зрозуміле і недвозначне донесення власних висновків, а також знань та пояснень, що їх обґрунтовують, до фахівців і нефахівців, зокрема до осіб, які навчаються.

##### **4. Автономність та відповідальність .**

- Прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.
- Відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди.
- Здатність до подальшого навчання, яке значною мірою є автономним та самостійним.

## 5. Структура дисципліни

### Тема № 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція (2 год.):</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Підприємництво як соціально-економічна категорія та процес.</li><li>2. Роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки</li><li>3. Особливості торговельного підприємництва.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Полтава: ПУЕТ, 2014. 308с.</li><li>2. Основи підприємництва: підручник / під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 493 с.</li><li>3.Торговельне підприємництво: монографія / за наук. ред. С. В. Князя. Львів : «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.</li></ol>
<p><b>Семінарське заняття (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Природа, підприємництва і закономірність його розвитку.</li><li>2. Сутнісна характеристика підприємництва.</li><li>3. Мотивація підприємництва.</li><li>4. Класифікація торговельного підприємництва.</li><li>5. Характеристика великого та середнього бізнесу в торгівлі.</li><li>6. Мале підприємництво: характеристика, особливості та передумови розвитку.</li><li>7. Характеристика окремих видів підприємництва.</li><li>8. Загальна характеристика підприємництва в окремих підсистемах внутрішньої торгівлі: роздрібній торгівлі, оптовій торгівлі, ресторанному господарстві, зовнішній торгівлі, торговельному посередництві тощо.</li><li>9. Передумови та визначальні фактори розвитку підприємницької діяльності в торгівлі.</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1.Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Київ: Центр учб. л-ри, 2014. 232 с.</li><li>2. Основи підприємництва: підручник / під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 493 с.</li><li>3.Гончар Л. А. Торговельне підприємництво: конспект лекцій. Дніпропетровськ: ДУ ім. Альфреда Нобеля, 2012. 145 с.</li></ol>

## Тема № 2. Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція ( 2 год.):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Етапи розвитку торговельного підприємництва.</li> <li>2. Принципи торговельного підприємництва.</li> <li>3. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.</li> <li>4. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посіб. Харків: Світ книг, 2014. 473 с.</li> <li>2. 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.</li> </ol>
<p><b>Семінарське заняття (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Системи ринкових відносин, як основна умова функціонування бізнесу.</li> <li>2. Конкурентні умови розвитку підприємництва.</li> <li>3. Загальна характеристика зовнішнього середовища підприємства в Україні.</li> <li>4. Глобалізація та інтернаціоналізація торговельного бізнесу.</li> <li>5. Чинники впливу на розвиток торговельного підприємництва: класифікація, види, характер впливу.</li> <li>5. Сутність, види та оцінка підприємницького ризику.</li> <li>6. Характеристика методів мінімізації ризику. Базові принципи підприємництва (самостійність, ініціативність, інноваційність, ефективність).</li> <li>7. Виявлення бар'єрів проникнення на ринок.</li> <li>8. Основи аналізу потенціалу доходності конкретного виду підприємницької діяльності у сегменті ринку.</li> <li>9. Особливості організації торгівлі енергоносіями.</li> <li>10. Торгівля через Інтернет.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д., Герасименко А.Г. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 864 с.</li> <li>2. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств: монографія. Харків: «Лідер», 2015. 175 с.</li> <li>3. Гой І.В. Підприємництво: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 368 с.</li> <li>4. Шевеленко С.Д. Підприємництво та підприємницька діяльність: навч. посібник. Київ: Вища школа, 2013. 224 с.</li> </ol>

## Тема № 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	

<p><b>Семінарське заняття (2 год.):</b></p> <p>1. Сутність організаційно-правової форми підприємницької діяльності, зміст та особливості в сфері торгівлі.</p> <p>2. Складні організаційно-правові форми підприємницької діяльності та їх характеристика.</p> <p>3. Фізичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності.</p> <p>4. Специфічні суб'єкти підприємництва в торгівлі - внутрішньоструктурні підрозділи юридичних осіб (філії, представництва, дочірні підприємства та інші).</p>	<p>1. Добрава Н.В. Основи бізнесу: навч. посіб. / НОдеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.</p> <p>2. Мельников А.М. Основи організації бізнесу: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 200 с.</p> <p>3. Шевеленко С.Д. Підприємництво та підприємницька діяльність: навч. посібник. Київ: Вища школа, 2013. 224 с.</p> <p>4. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.</p>
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <p>1. Господарські товариства: акціонерні, з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повне товариство, командитне – види, характеристика, структура, управління.</p> <p>2. Кооператив як організаційно-правова форма торговельного підприємництва та його особливості.</p> <p>3. Форми кооперації великих, середніх та малих підприємств.</p> <p>4. Види підприємств із іноземним капіталом, сфери їх підприємницької діяльності в торгівлі.</p> <p>5. Організаційно-правові форми і статус підприємств з іноземними інвестиціями.</p> <p>6. Поняття суб'єкта підприємницької діяльності.</p> <p>7. Основні види суб'єктів господарювання в торгівлі та їх класифікація.</p>	<p>1. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д., Герасименко А.Г. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 864 с.</p> <p>2. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Київ. Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.</p> <p>3. Підприємницькі мережі в торгівлі / заг. редакцією Голошубової Н.О. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 344с.</p> <p>4. Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с.</p> <p>5. Мельников А.М. Основи організації бізнесу: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 200 с.</p>

#### Тема № 4. Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція ( - год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	

<p><b>Семінарське заняття (2 год.):</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності в торгівлі.</li> <li>2. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта підприємництва.</li> <li>3. Особливості організації суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними інвестиціями.</li> <li>4. Реорганізація суб'єкта підприємницької діяльності: сутність, підстави, процедура, форми.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. Полтава: ПУЕТ, 2014. 308с.</li> <li>2. Ануфрієва О. Л., Пальчевська Т. Г., Лагоцька Г. М. Підприємницька діяльність: навч. посіб. Івано-Франківськ, «Лілея-НВ», 2014. 304 с.</li> <li>3. Мельников А.М. Основи організації бізнесу: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 200 с.</li> </ol>
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Майнові внески зарубіжних партнерів: розміри, види, оцінка.</li> <li>2. Рішення про створення об'єктів із зарубіжним капіталом.</li> <li>3. Дозволи і свідоцтва на відкриття об'єктів в сфері роздрібної, оптової торгівлі, ресторанного господарства, торговельного підприємництва.</li> <li>4. Внесення об'єктів до Державного реєстру.</li> <li>5. Обмеження і відмови у реєстрації об'єктів з іноземними інвестиціями.</li> <li>6. Особливості створення представництв і дочірніх підприємств в Україні.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Основи підприємництва: підручник / під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДГУ, 2019. 493 с</li> <li>2. Шевеленко С.Д. Підприємництво та підприємницька діяльність: навч. посібник. Київ: Вища школа, 2013. 224 с.</li> <li>3. Добрава Н.В. Основи бізнесу: навч. посіб. / Одеса: Бондаренко М. О., 2018. 305 с.</li> </ol>

### Тема № 5. Стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес-планування

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Семінарське заняття (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості стратегій торговельного підприємництва.</li> <li>2. Вибір стратегій і пріоритетів.</li> <li>3. Чинники впливу на стратегічний розвиток.</li> <li>4. Ефективність стратегічного розвитку підприємства.</li> <li>5. Конкурентна стратегія суб'єктів підприємництва в сфері торгівлі.</li> <li>6. Особливості конкуренції</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Данилюк М.О. Планування і контроль на підприємстві: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. 328 с.</li> <li>2. Михалюк Н.І. Планування діяльності підприємств: навч. посіб. Київ: Ліра-К, 2015. 620 с.</li> <li>3. Бурик А.Ф. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2013. 260 с.</li> </ol>

<p>підприємницькій діяльності.  7.Конкурентна політика в сфері підприємництва. 8.Форми конкуренції.  9.Ефективні методи конкурентної боротьби.</p>	
--	--

### Тема № 6. Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p><b>Лекція (- год.):</b>  непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Семінарське заняття (- год.):</b>  непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни</p>	
<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b>  1.Дерегуляція на стадії організації суб'єктів підприємництва.  2.Система контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів підприємництва в торгівлі.  3.Сфери державного контролю і нагляду: збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей, податкові і кредитні відносини, митне оформлення, валютні операції, ціни і ціноутворення, обмеження монополізму і захист конкуренції, якість та безпечність продукції і послуг, пробірний контроль тощо. 4.Взаємовідносини державних органів і бізнесу. Передумови самоорганізації суб'єктів торговельного підприємництва.  5.Роль самоврядних організацій (підприємницьких об'єднань, спілок, асоціацій та ін.) у організації роботи суб'єктів підприємництва, їх характеристика та функції. 6.Види галузевих та територіальних організацій.  7.Торгово-промислові палати: особливості статусу та функції.  8.Державна підтримка торговельного підприємництва.</p>	<p>1.Височин І. В. Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз. <i>Вісник КНТЕУ</i>. 2010. № 3. С. 11-23.  2. Правове регулювання господарської діяльності: навч. посіб./ В. В. Мачуський, Л. О. Кожура, Ю. В. Сагайдак. Київ: КНЕУ, 2015. 152 с.  3. Пустовойт О. Політика розвитку внутрішнього ринку та Угода про асоціацію Україна – ЄС: спільність і суперечність завдань. <i>Економіка і прогнозування</i>. 2015. № 1. С. 49-63.  4.Внутрішній ринок і торгівля України: структурно інституціональна трансформація: монографія / за ред. В. Лагутіна. Київ: Київ. нац. торг.екон. унт, 2015. 432 с</p>

## Тема № 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<b>Лекція (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	
<b>Семінарське заняття (-год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	
<b>Завдання для самостійної роботи:</b> 1.Порядок зайняття торговельною діяльністю. 2.Форми організації підприємницької діяльності: індивідуальне, сімейне підприємництво, незалежна підприємницька діяльність, мережева торговельна діяльність, інтрапренерство. 3.Франчайзинг як перспективна форма ведення підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі. 4.Можливості створення магазинів різних типів шляхом будівництва нових споруд, купівлі, реконструкції, пристосування, приватизації, оренди. 5.Види послуг, що надаються споживачам. 6.Організація магазинів на АЗС та АГЗС: особливості формування товарного асортименту та процесу продажу товарів. 7.Сучасні позамагазинні форми продажу товарів. 8.Активні форми роздрібного продажу товарів. 9.Електронна комерція.	1. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с. 2. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 680 с 3. Мазаракі А.А., Лагутін В.Д., Герасименко А.Г. Внутрішня торгівля України: монографія. Київ: Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2016. 864 с.

## Тема № 8. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<b>Лекція (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	.
<b>Семінарське заняття (- год.):</b> непередбачено робочою програмою навчальної дисципліни	



<p><b>Завдання для самостійної роботи:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Характеристика ресторанів швидкого обслуговування.</li> <li>2.Вимоги до об'єктів ресторанного господарства.</li> <li>3.Основні принципи управління закладами ресторанного господарства.</li> <li>4.Організація обслуговування різних контингентів споживачів у закладах ресторанного господарства.</li> <li>5.Форми і методи обслуговування споживачів.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства: навч. посіб. Харків: Світ книг, 2015. 368 с.</li> <li>2. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор- Видавництво, 2016.378 с.</li> <li>3. Власова Н.О., Краснокурська Н.С., Круглова О.А., Мілаш І.В. Економіка ресторанного господарства: навч.посіб. Харків:Світ книг, 2019. 389 с.</li> </ol>
--	--

## **6. Політика курсу**

### **Політика щодо відвідування навчальних занять**

Згідно з «Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» студенти мають обов'язково бути присутніми на семінарських заняттях. Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав був відсутній на семінарському занятті, має право на відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання. Студент, який не використав надане йому право у встановлений термін або пропустив заняття без поважних причин, отримує за кожне пропущення заняття 0 балів. Студенти, які навчаються за індивідуальним графіком, мають в повному обсязі виконати додаткові індивідуальні завдання, попередньо узгодивши їх з викладачем. Присутність на модульній контрольній роботі є обов'язковою. У випадку відсутності студента на проміжному контролі з поважної причини, підтвердженої документально, йому призначається інша дата складання модульної контрольної роботи.

### **Політика академічної доброчесності**

Студенти мають дотримуватись правил академічної доброчесності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності ІДГУ». Наявність академічного плагіату в студентських доповідях є підставою для виставлення негативної оцінки. Списування студентів під час проведення модульної контрольної роботи є підставою для дострокового припинення її складання та виставлення негативної оцінки.

## **7. Проміжний і підсумковий контроль**

### **Форма проміжного контролю**

#### **Зразок модульної контрольної роботи**

##### **Варіант 1**

1. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібною торгівлі.
2. Управління прибутком торговельного підприємства.
3. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.

Тести:

*1. Визначте з нижченазваних видів договорів такі, що належать до майнових:*

- а) зберігання, позики, перевезення, майнового найму;
- б) купівлі-продажу, постачання, обміну, дарування;
- в) оренди та підряду;

г) всі вище перераховані.

2. З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «ділер»:

- а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
- б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
- в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
- г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;

3. Яке з наведених нижче визначень найточніше характеризує сутність комерційної діяльності?

- а) сукупність операцій, що забезпечують виконання планових завдань при високому рівні культури обслуговування;
- б) сукупність елементів торгово-оперативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку;
- в) сукупність операцій з організації торгово-оперативних процесів і управління ними;
- г) всі вище перераховані.

4. Значення «Виробничого плану» для можливих інвесторів полягає у:

- а) визначенні раціональності технологічної схеми;
- б) визначенні особливостей товару чи послуги і їх конкурентоспроможність;
- в) одержання прибутку;
- г) вказане в пунктах а та б.

5. До основних суб'єктів комерційної діяльності в торгівлі можуть бути віднесені:

- а) магазини, магазини-склади, товарні біржі;
- б) дрібно роздрібна торговельна мережа, транспортні підприємства;
- в) оптові підприємства, речові та продовольчі ринку, рекламні агентства;
- г) всі вищеназвані.

#### **Форма підсумкового контролю залік**

Залік виставляється на останньому семінарському занятті (результати поточного та проміжного контролю).

#### **Перелік питань для самоконтролю:**

1. Поняття організації діяльності торговельного підприємства.
2. Поняття економіки торговельного підприємства.
3. Роль торгівлі в національній та світовій економіці.
4. Організація торгівлі як окрема галузь знань.
5. Основні принципи організації торгівлі.
6. Види суб'єктів торговельної діяльності.
7. Організаційні моделі в системі торгівлі.
8. Структурна перебудова торгівлі за роки ринкових реформ.
9. Поняття оптової торгівлі, оптового ринку.
10. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
11. Види оптових підприємств та їх класифікація.
12. Структура оптового підприємства.
13. Сутність складського господарства
14. Сутність та види оптових закупівель
15. Форми і методи оптових закупівель товарів
16. Порядок укладання договорів.
17. Зміст договору поставки товарів.
18. Особливості закупівлі товарів у іноземних фірм.
19. Зміст організації торгово-технологічного процесу складу.
20. Технологія розвантажування і внутрішньоскладського переміщення товарів.
21. Організація і технологія приймання товарів на складі.

22. Організація розміщення та зберігання товарів на складі.
23. Організація відбору, відпуску товарів зі складу.
24. Облік і контроль за рухом товарів.
25. Управління торгово-технологічним процесом на складі.
26. Наукова організація праці.
27. Транспортне, тарне та технічне забезпечення торгово-технологічних процесів.
28. Форми оптового продажу і види оптового обороту.
29. Організація продажу товарів зі складу.
30. Організація товаропостачання.
31. Доставка товарів оптовим покупцям.
32. Активізація та стимулювання оптових покупців.
33. Види роздрібних підприємств.
34. Створення роздрібно-торговельного підприємства.
35. Організаційна побудова роздрібно-мережі. 36. Концентрація і спеціалізація роздрібно-мережі.
37. Ефективність функціонування роздрібно-мережі.
38. Зміст організації торгово-технологічного процесу в магазині.
39. Технологія приймання і зберігання товарів у магазинах.
40. Розміщування і викладання товарів.
41. Ефективність використання торгової площі магазину.
42. Технічне оснащення торгівельних підприємств.
43. Вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.
44. Спеціалізація підприємств.
45. Формування асортименту товарів у магазинах.
46. Форми і методи роздрібно-продажу товарів, їх ефективність.
47. Дослідження поведінки покупців.
48. Методи активізації поведінки покупців у роздрібній торгівлі.
49. Особливі форми продажу товарів.
50. Електронна торгівля.
51. Торгівля на ринках як форма торговельного обслуговування.
52. Особливості організації ринкового господарства.
53. Організація системи послуг на ринках.
54. Специфіка організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків.
55. Ефективність організації роботи ринків.
56. Культура торгівлі і якість обслуговування (сутність, показники, відмінності).
57. Права споживачів, їх захист, відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.
58. Органи захисту прав споживачів.
59. Контроль перевірки дотримання прав торговельного обслуговування.
60. Контроль за дотриманням правил користування засобами вимірювальної техніки.
61. Опломбування приміщень і вимірювальних приладів.
62. Тимчасове припинення діяльності торгівельних підприємств.
63. Журнал реєстрації перевірок.
64. Завдання економічної діяльності підприємства в торгівлі.
65. Товарооборот як важливий показник економічної діяльності торговельного підприємства, його види і форми.
66. Уявлення про загальний обсяг, склад і структуру товарообороту.
67. Показники товарообороту.
68. Балансовий зв'язок показників товарообороту.

69. Економічні основи управління товарним забезпеченням торговельного підприємства.
70. Витрати торговельного підприємства та їх аналіз.
71. Доходи торговельного підприємства та їх аналіз.
72. Прибуток торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів.
73. Оцінка фінансової стійкості торговельного підприємства.
74. Управління комерційними та фінансовими ризиками торговельного підприємства.
75. Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства.

**Приклад тестових завдань:**

1. *Визначте з нижченазваних видів договорів такі, що належать до майнових:*
  - а) зберігання, позики, перевезення, майнового найму;
  - б) купівлі-продажу, постачання, обміну, дарування;
  - в) оренди та підряду;
  - г) всі вище перераховані.
2. *З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «ділер»:*
  - а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
  - б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
  - в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
  - г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;
3. *Яке з наведених нижче визначень найточніше характеризує сутність комерційної діяльності?*
  - а) сукупність операцій, що забезпечують виконання планових завдань при високому рівні культури обслуговування;
  - б) сукупність елементів торгово-оперативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку;
  - в) сукупність операцій з організації торгово-оперативних процесів і управління ними;
  - г) всі вище перераховані.
4. *Значення «Виробничого плану» для можливих інвесторів полягає у:*
  - а) визначенні раціональності технологічної схеми;
  - б) визначенні особливостей товару чи послуги і їх конкурентоспроможність;
  - в) одержання прибутку;
  - г) вказане в пунктах а та б.
5. *До основних суб'єктів комерційної діяльності в торгівлі можуть бути віднесені:*
  - а) магазини, магазини-склади, товарні біржі;
  - б) дрібно роздрібна торговельна мережа, транспортні підприємства;
  - в) оптові підприємства, речові та продовольчі ринку, рекламні агентства;
  - г) всі вищеназвані.
6. *Назвіть установчі документи, які необхідні під час створення підприємства:*
  - а) реєстраційна картка, статут;
  - б) статут, установчий договір;
  - в) квитанція про оплату реєстрації;
  - г) все вище назване.
7. *В «Організаційному плані» слід висвітлити питання:*
  - а) які саме фахівці та з якою оплатою потрібні для успішного ведення справ;
  - б) організаційні схеми підприємства та схеми розповсюдження товарів;
  - в) взаємодії структурних підрозділів підприємства;
  - г) вибір юридично-правової форми бізнесу.
8. *Які кінцеві цілі переслідує підприємець?*
  - а) отримання соціального ефекту;
  - б) досягнення комерційного успіху і одержання прибутку;

- в) підвищення престижу фірми;
- г) виробництво якісної продукції.

9. Назвіть основні складові елементи процесу закупівельної роботи:

- а) вивчення попиту, ознайомлення з постачальниками;
- б) визначення необхідного обсягу закупівель;
- в) підготовчі операції, власні закупівельні операції, заключні операції;
- г) оперативне маневрування товарними ресурсами, пошуки додаткових ресурсів.

10. З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «агент»:

- а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
- б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені і за свій рахунок;
- в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
- г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;

11. Форми власності в Україні згідно з Законом України «Про власність»:

- а) державна, колективна, приватна;
- б) приватна, колективна, кооперативна, державна;
- в) приватна, кооперативна, комунальна, змішана, державна;
- г) державна, приватна, змішана.

12. Значення бізнес-плану визначається тим, що:

- а) дає можливість визначити життєздатність підприємства в умовах конкуренції;
- б) з своєрідним орієнтиром розвитку підприємства;
- в) служить важливим інструментом отримання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів;
- г) все вищеназване.

13. Учасники товариства мають право:

- а) брати участь в управлінні справами товариства у порядку, визначеному в установчих документах;
- б) вказане в пункті а, та вносити вклади (оплачувати акції) у розмірі, порядку та засобами, передбаченими в установчих документах;
- в) вказане в пункті а, та брати участь у розподілі прибутку товариства;
- г) вносити вклади передбаченими в установчих документах та брати участь у розподілі прибутку товариства.

14. Кому потрібен бізнес-план?

- а) співробітникам для визначення відносин між засновниками підприємства;
- б) підприємцям, співробітникам, інвесторам;
- в) засновникам для відкриття розрахункового рахунку;
- г) вказане в пункті б, та підприємцю для прокручування сценаріїв.

15. Концерн – це:

- а) об'єднання підприємств, які знаходяться у фінансовій залежності від одного або групи учасників;
- б) договірне об'єднання однорідних підприємств, у якому передбачається централізація збуту;
- в) тимчасове договірне об'єднання підприємств для реалізації масштабних цільових програм та проектів;
- г) об'єднання підприємств, які не пов'язані, або мають віддалені технологічні та виробничі зв'язки один з одним.

16. Вкажіть, яке з наведених понять відображає зміст поняття «брокер»:

- а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
- б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
- в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;

г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів.

*17. До каналів збуту відносять:*

- а) аукціони, біржі;
- б) ярмарки, дилерська мережа; в
- г) мережа фірмових магазинів та оптових і роздрібних фірм;
- г) все вищеназване.

*18. Угода вважається біржовою, якщо:*

- а) вона нотаріально засвідчена;
- б) її учасники є членами біржі;
- в) на біржі реалізуються усі види товарів;
- г) вона зареєстрована на біржі на протязі трьох днів після її укладання.

*19. Що не є видом цінової стратегії продавця на товарній біржі:*

- а) завоювання біржового ринку за показником «кількість товару»;
- б) максимізація прибутку від біржових угод у поточному періоді;
- в) забезпечення «виживання» на біржі;
- г) впровадження на біржу з високим ступенем конкуренції продавців.

*20. Вищим органом управління товарної біржі є:*

- а) президент біржі;
- б) виконавча дирекція;
- в) біржовий комітет;
- г) загальні збори засновників.

*21. З метою орієнтації комерційно-посередницької діяльності на зовнішній ринок, якого посередника слід вибрати для зниження ризику по збуту товарів:*

- а) власного агента в країні-імпортері;
- б) внутрішню експортну організацію;
- в) міжнародну посередницьку фірму;
- г) посередницьку фірму країни-імпортера.

*22. Цінність та успіх бізнес-плану складається в тому, що він:*

- а) дає повний прогноз майбутнього;
- б) дає можливість визначення життєдіяльності підприємства в умовах конкуренції;
- в) не застаріває;
- г) служить гарантією від помилок.

*23. Які необхідні вихідні дані для визначення потреби підприємства у матеріальних ресурсах:*

- а) попит покупців на продукцію цього підприємства;
- б) наявність запасів матеріальних ресурсів на складі підприємства;
- в) собівартість продукції підприємства;
- г) норми витрат матеріальних ресурсів відповідно до прийнятої на підприємстві технології виробництва.

*24. Що означає здійснювати закупівлю сировини і матеріалів правильно?*

- а) необхідну кількість;
- б) з урахуванням значного запасу;
- в) із значним випередженням виробництва продукції даного виду продукції;
- г) у надійного постачальника.

*25. Чим характеризується гарний постачальник?*

- а) постачає матеріал своєчасно;
- б) якщо затримує постачання, то сповіщає про це підприємству-покупцю;
- в) постійно забезпечує високу якість матеріальних ресурсів, які постачаються;
- г) при постачанні сировини або матеріалів менш якісних, ніж передбачено контрактом, сповіщає покупцю завчасно;

26. До комерційних процесів належать:

- а) навантаження та розвантаження товарів;
- б) збереження товарів;
- в) вивчення та прогнозування попиту;
- г) заключення договорів на постачання товарів.

27. Найбільш широким поняттям є:

- а) комерція;
- б) підприємництво;
- в) бізнес;
- г) ідентичні поняття.

28. У чому відмінність підприємництва від комерції?

- а) немає різниці;
- б) підприємництво – це організаційно-виробнича діяльність;
- в) комерція – це вид торговельного підприємництва;
- г) комерція – це торговельні процеси по купівлі-продажу товарів з метою одержання прибутку.

29. Оптовий продовольчий ринок відрізняється від товарної біржі:

- а) немає різниці;
- б) асортиментом товарів;
- в) наявністю власного складського господарства;
- г) організацією торгівлі.

30. Аукціон відрізняється від товарної біржі:

- а) немає різниці;
- б) асортиментом товарів;
- в) зберіганням товарів;
- г) організацією торгівлі.

## 8. Критерії оцінювання результатів навчання

### Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Таблиця 1.

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою
	залік
90-100	зараховано
89-70	
51-69	
26-50	не зараховано
1-25	

Підсумкова оцінка виставляється за результатами поточного та проміжного контролю. Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях та результати самостійної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до «Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в

умовах ЄКТС в ІДГУ» [http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/06/polozhennja\\_pro-porjadok-ocinjuvannja-rivnja-navchalnyh-dosjahren-zi-zminamy.pdf](http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2016/06/polozhennja_pro-porjadok-ocinjuvannja-rivnja-navchalnyh-dosjahren-zi-zminamy.pdf)

<b>Максимальна кількість балів</b>	<b>70 балів</b> (поточний контроль) – середньозважений бал оцінок за відповіді на семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань, який переводиться у 100-бальну шкалу з ваговим коефіцієнтом 0,7	<b>30 балів</b> (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
<b>Мінімальний пороговий рівень</b>	<b>35 балів</b> (поточний контроль)	<b>16 балів</b> (проміжний контроль)

### Критерії оцінювання під час аудиторних занять

Досягнення студентів на семінарських заняттях, а також виконані ними індивідуальна та самостійна роботи оцінюються за шкалою від «0» до «5».

Таблиця 2

### Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів на семінарських заняттях

<b>Оцінка</b>	<b>Критерії оцінювання навчальних досягнень</b>
<b>5 балів</b>	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
<b>4 бали</b>	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
<b>3 бали</b>	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
<b>2 бали</b>	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної



	дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
<b>1 бал</b>	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
<b>0 балів</b>	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

### **Критерії оцінювання індивідуальних завдань**

Максимальна кількість балів за виконання будь-якого з видів індивідуальних завдань складає 5 балів.

Критеріями оцінювання доповіді (реферату) здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання поставлених автором завдань, здатність здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання та передбачає написання реферату на одну із запропонованих тем. Разом з тим у здобувач освіти може запропонувати свою тему у відповідності до особистих науково-дослідних інтересів та погодити її з викладачем. Також за бажанням студент може написати декілька рефератів протягом семестру для підвищення загальної оцінки за курс.

Окрім цього замість написання реферату можуть бути зараховано прослуховування курсів і у відповідності до теми навчальної дисципліни на платформах EdEra, Prometheus. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

#### ***Тематика рефератів:***

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


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

#### Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30» – для дисциплін, викладання яких завершується заліком.

Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою та множиться на коефіцієнт 0,3.


Викладач

  
(підпис)

Башинська М.І.  
(ПІБ)

Затверджено на засіданні кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю протокол № 7 від «24» 12 2019 р.

Завідувач кафедри

  
(підпис)

Сорока Л.М.  
(ПІБ)