



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА
ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА**

**Навчально – науковий інститут технічного сервісу
Кафедра підприємництва, торгівля та біржова
діяльність**

**МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПРОВЕДЕННЯ
ПРАКТИЧНИХ ЗАВДАНЬ ТА САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ
ДИСЦИПЛІНИ «ТЕХНОЛОГІЇ ТОРГІВЛІ»**

*(для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр
спеціальності 076 – Підприємництво, торгівля та біржова
діяльність)*

Затверджено
на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі
та біржової діяльності від 06.04.2021 р.
протокол №11
Затверджено
на засіданні Науково – методичної ради ННІ ТС
ХНТУСГ від 12.05.2021 р. протокол № 7

м. Харків – 2021

Методичні вказівки з проведення практичних завдань та самостійного вивчення з дисципліни «Технології торгівлі» (для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність) // Харків. нац. тех. ун-т сільс.. госп-ва ім. П. Василенка; уклад. Я.М. Котко. – Харків : ХНТУСГ ім. П. Василенка, 2021. – 32 с.

Укладач Я.М. Котко

Рецензент

Кошкалда І.В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри „Управління земельними ресурсами та кадастру”
(Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва)

Красноруцький О.О., доктор економічних наук, професор кафедри „Організації виробництва, бізнесу і менеджменту”
(Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка)

ЗМІСТ

| | | |
|--------|---|-------|
| | ВСТУП | 4-6 |
| 1 | ПРАКТИЧНІ СЕМІНАРСЬКІ ЗАНЯТТЯ | 7 |
| 1.1 | Загальний опис практичних семінарів | 7-9 |
| 1.2 | Розгорнута програма практичних семінарів | 9 |
| 1.2.1 | <i>Практичний семінар 1.</i> | 9 |
| 1.2.2 | <i>Практичний семінар 2.</i> | 9-10 |
| 1.2.3 | <i>Практичний семінар 3.</i> | 10-11 |
| 1.2.4 | <i>Практичний семінар 4.</i> | 11 |
| 1.2.5 | <i>Практичний семінар 5.</i> | 12 |
| 1.2.6 | <i>Практичний семінар 6.</i> | 12-13 |
| 1.2.7 | <i>Практичний семінар 7.</i> | 13-14 |
| 1.2.8 | <i>Практичний семінар 8.</i> | 14 |
| 1.2.9 | <i>Практичний семінар 9.</i> | 14-15 |
| 1.2.10 | <i>Практичний семінар 10.</i> | 15-16 |
| 2 | САМОСТІЙНЕ ВИВЧЕННЯ З ДИСЦИПЛІНИ | 16 |
| 2.1 | Загальний опис самостійної роботи | 16-17 |
| 2.2 | Розгорнута програма самостійної роботи | 17 |
| 2.2.1 | Змістовий модуль 1 | 17-21 |
| 2.2.2 | Змістовий модуль 2 | 21-25 |
| 3 | МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ТА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ ІЗ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ | 25-26 |
| | СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ | 27 |

ВСТУП

Програма обов'язкової навчальної дисципліни «Технології торгівлі» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність».

Предметом вивчення дисципліни є теоретичні знання про сутність та зміст спеціальності «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність». Вивчення курсу передбачає цілеспрямовану роботу над вивченням спеціальної літератури, активної роботи на лекціях, практичних заняттях, самостійної роботи на виконання поставлених завдань.

Вимоги до знань та умінь визначаються галузевими стандартами вищої освіти України.

Метою вивчення навчальної дисципліни «Технології торгівлі» є формування в студентів системи теоретичних знань і практичних навичок у сфері реалізації комерційної економічної діяльності, кінцевою метою якої є здійснення оптових і роздрібних торговельних операцій та формування технологій торгівлі..

Завданнями викладання навчальної дисципліни «Технології торгівлі» є набуття у студентів знань щодо сутності, змісту технологій торгівлі, закономірностей, тенденцій розвитку комерційної економічної діяльності на ринку товарів, послуг, в тому числі світового ринку технологій; набуття практичних навичок щодо організації та проведення торговельних операцій, визначення показників їх ефективності.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов; 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 виявити ініціативу та підприємливість; здатність до критичного 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.

Програмні результати навчання: **знати:** теоретичні основи технологій торгівлі; культурні та психологічні особливості здійснення торгівельної діяльності; особливості торгівлі на оптовому та роздрібному ринку товарів та послуг; основні магазинні та позамагазинні форми торгівлі, процедуру передпродажної підготовки товару; **вміти:** практично застосовувати вибір форми торгівельної діяльності та організувати оптову та роздрібну торгівлю; визначати методи активізації продажу товарів у роздрібній та оптовій торгівлі; застосовувати на практиці правила ведення торгівельної діяльності для основних груп продовольчих та непродовольчих товарів; вміти організувати комерційні переговори та відображати їх результати у контрактах; з урахуванням наявних форм та ланковості процесу товаропросування визначати принципи і методи його оптимізації; надавати пропозиції щодо формування асортименту товарів та управління товарними запасами; визначати ефективні форми і методи управління товаропостачанням, вести облік і контроль якості.

Дисципліна «Технології торгівлі» є невід'ємною складовою частиною циклу дисциплін, що необхідна для підготовки студентів за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Вивчення даної навчальної дисципліни студент розпочинає для опанування таких дисциплін, як «Основи біржової діяльності», «Основи підприємництва», «Товарознавство харчових та не харчових товарів» та «Технології торгівлі».

Методичні вказівки підготовлені з урахуванням вимог до рівня підготовки фахівців з вищою освітою, ґрунтовно підібрана рекомендована література, яка відображає різноманіття

концептуальних підходів, світоглядні орієнтації, методологічні обґрунтування.

Вивчення курсу дозволить майбутнім фахівцям опанувати необхідні системні знання в області програмного забезпечення при планових розрахунках. Курс побудований на основі класичної методики викладання базових дисциплін, яка передбачає поєднання послідовного викладу теоретичної частини на лекціях з подальшим закріпленням і поглибленням знань, поряд з набуттям практичних навичок і умінь на практичних заняттях.

Курс передбачає необхідність систематичного опанування студентами досить складного теоретичного матеріалу і придбання навичок вирішення окремих завдань і проблем. Це зумовлює значну питому вагу самостійної роботи студентів, включаючи вивчення необхідної літератури, вміння осмислити існуючі підходи до досліджуваної проблеми, сформулювати власну точку зору і застосувати отримані знання для аналізу конкретних практичних ситуацій. При цьому виникає необхідність систематичного поточного контролю засвоєння змісту курсу в формі обговорення контрольних питань, вирішення завдань.

I. ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ З ДИСЦИПЛІНИ

1.1 Загальний опис практичних занять.

На кафедрі підприємництво, торгівля та біржова діяльність використовуються різноманітні форми навчальних занять: лекції, практичні заняття, семінари.

Основна мета лекцій – зацікавити студентів, пояснити вузлові і проблемні питання, основні поняття, закономірності, тенденції. Лекції дають основні спрямування у вивченні дисципліни з врахуванням останніх досягнень науки. Вони є установкою для подальшої самостійної роботи студентів з літературою, довідниками.

Слухання і конспектування лекцій – це активне і творче усвідомлення навчального матеріалу, яке мобілізує увагу, виробляє

навички письмового викладу матеріалу, сприяє його закріпленню. Найважливіші висновки, положення і визначення можна записувати дослівно, але в цілому зміст лекції необхідно викладати своїми словами.

Самостійне формулювання сприяє глибшому засвоєнню матеріалу. Записи слід вести в окремому зошиті, кожну лекцію починати з нової сторінки, зазначати номер лекції, тему, план, літературу, залишати поля шириною 1/3 аркуша для уточнення, додаткової інформації. Таблиці, схеми, графіки, формули, які використовує викладач, необхідно перенести в зошит. Кожну нову думку записувати з абзацу.

Готуючись до практичного заняття чи семінару, необхідно прочитати лекцію, відредагувати текст, виписати визначення, формули, вивчити матеріал. Активна робота на лекціях, хороший конспект полегшить розуміння та засвоєння матеріалу. Однією з форм самостійної роботи є підготовка до семінарів і практичних занять, завдання яких полягає в тому, щоб закріпити і поглибити знання, навчити творчо працювати з літературою, виробити вміння аналізувати процеси і події, розвивати здатність до самостійних суджень, висловлювати і відстоювати свої погляди, навчити готувати реферати, повідомлення з окремих питань, виступати з ними на заняттях.

Студенти в процесі роботи повинні перевіряти свої знання, з'ясувати, чи вірно вони розуміють матеріал, який вивчають. Значні можливості для самостійного усвідомлення теми, аналізу проблемних ситуацій, формування особистого ставлення до обговорюваного питання дають семінари-диспути.

Практичні заняття сприяють рішенню пізнавальних завдань, розглядають результати виконання практичних вправ, пов'язаних зі змістом дисципліни. Готуватись до практичних занять бажано у наступному порядку:

1. Ознайомитися з темою, планом заняття, рекомендованою літературою, прочитати конспект лекції і усвідомити матеріал даної теми.

2. Вивчити навчальний матеріал, підібрати додаткову літературу.

3. Скласти план виступу або тези з кожного питання заняття, що дуже важливо для систематизації і засвоєння знань, чіткого та послідовного виступу. Рекомендується вести словник специфічних термінів.

4. Систематично здійснювати самоконтроль повноти засвоєння матеріалу, даючи відповідь на запитання, які вміщені в підручниках в кінці кожного розділу, в методичних посібниках та рекомендаціях, а також виконуючи практичні вправи та навички, рекомендовані до засвоєння при вивченні певних тем.

Самоконтроль здійснюється і в бесідах з певних питань з іншими студентами. Якщо виявляються прогалини в знаннях, уміннях, слід ще раз звернутися до навчальної літератури, незрозумілі питання з'ясувати з викладачем.

Виступ на занятті повинен бути розгорнутий, переконливий, доказовий і аргументований, повинен розкривати суть питання, його значимість, супроводжуватись висновками, порівняннями, узагальненнями.

Студенти повинні бути готові доповнити виступи товаришів, прорецензувати їх, висловити свою точку зору і обґрунтувати її. По ходу заняття необхідно робити короткі записи щодо уточнення, доповненню запитань. Семінар чи практичне заняття передбачають участь кожного студента в його підготовці і проведенні з оцінкою по всіх темах, що вивчаються.

1.2 Розгорнута програма практичних занять

1.2.1 Практичне заняття № 1 (дві академічні години)

Тема: «Загальна характеристика дисципліни, зміст і завдання»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Зв'язок дисципліни «технології торгівлі» з організацією комерційної діяльності.
2. Зміст і функції дисципліни.

3. Методи пізнання комерційної діяльності і зв'язок курсу з суміжними дисциплінами.

Відображено: сутність поняття «комерція» та «торгівля», наведені основні структурні елементи технології торгівлі, висвітлені основні завдання торгівлі, характеристика методів пізнання комерційної діяльності.

Контрольні питання:

1. Що складає суть комерційної економічної діяльності на ринку товарів та послуг?
2. Чим відрізняється комерційна діяльність від технології торгівлі за змістом?
3. З якими дисциплінами тісно пов'язаний курс «Технології торгівлі»?

1.2.2 Практичне заняття № 2 (дві академічні години)

Тема: «Характеристика торгівлі, принципи і чинники її розвитку».

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Комерційна діяльність як категорія, процес, функція.
2. Структура, принципи та чинники розвитку торгівлі.
3. Функції торгівлі та параметри її ресурсного потенціалу.
4. Функціональна, соціальна та організаційна структура торгівлі.

Відображено: сутність комерційної діяльності та її процес, характеристика поняття «комерційної операції», основні принципи торгівлі, важливі функції торгівлі, види структури торгівлі.

Контрольні питання:

1. У чому полягає суть та зміст торгівлі?
2. Як виглядає функціональна структурна модель торгівлі ?
3. У чому особливості організаційної побудови торгівлі?

1.2.3 Практичне заняття № 3 (дві академічні години)

Тема: «Суб'єкти та об'єкти торгівлі: характеристика та основні вимоги до особливих видів об'єктів торгівлі»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Суб'єкти торгівельної діяльності.
2. Об'єднання як суб'єкти торгівельної діяльності.
3. Види суб'єктів торгівельної діяльності.
4. Суб'єкти-посередники.
5. Об'єкти торгівельної діяльності.
6. Характеристика особливих видів об'єктів торгівлі.
7. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності

Відображено: опис суб'єктів торгівельної діяльності, характеристика основних видів об'єднань, головні суб'єкти комерційної діяльності, важливі посередники в сфері торгівлі, об'єкт комерційної діяльності, особливі об'єкти комерційної діяльності, вимоги до товарів.

Контрольні питання:

1. Хто є суб'єктом комерційної діяльності?
2. Як можна групувати суб'єктів комерційної діяльності?
3. Назвіть характерні ознаки підприємства.
4. За якими ознаками класифікуються підприємства?
5. Які типи суб'єктів комерційної діяльності є характерними для сфери роздрібної та оптової торгівлі, сфери комерційного посередництва?
6. Якими видами нормативно-правових актів регламентується діяльність суб'єктів комерційної сфери?

1.2.4 Практичне заняття № 4 (дві академічні години)

Тема: «Культурні та психологічні особливості технологій торгівлі»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Поняття і соціально-економічне значення культури торгівлі
2. Основні елементи культури обслуговування
3. Критерії і показники рівня культури торговельного обслуговування
4. Психологічні фактори у технологіях торгівлі.
5. Професійні та особисті якості торговельного працівника
6. Психологія спілкування у торгівлі
7. Психологічні етапи процесу продажу товарів

8. Суть, методи, критерій ефективності комерційної діяльності.
9. Показники ефективності комерційної діяльності

Відображено: трудові ресурси торговельного підприємства. сутність та особливості організації праці в торгівлі; предмети та засоби праці; культурні особливості торгівлі; організація праці в роздрібній торгівлі та особливості психологічного клімату підприємства; характеристика основних видів обслуговування. організація робочого місця в магазині.

Контрольні питання:

1. Яку роль відіграє рівень культури торговельного обслуговування у конкурентній боротьбі магазинів за покупця?
2. Якими показниками оцінюється рівень культури торговельного обслуговування населення?
3. Які існують шляхи підвищення культури торгівлі?
4. Основні психологічні фактори торговельного обслуговування покупців?
5. Яка техніка бесіди з покупцями ?
6. Основні психологічні етапи процесу продажу товарів.

1.2.5 Практичне заняття № 5 (дві академічні години)

Тема: «Функціонування підприємства на оптовому ринку»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Оптове підприємство як основний суб'єкт оптового ринку та його комерційні функції.
2. Функції оптового торговельного підприємства.
3. Організаційна структура торговельного підприємства
4. Оптово-посередницькі господарські формування.
5. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку.

Відображено: економічна характеристика оптової торгівлі; сутність та функції оптової торгівлі; основні напрями розвитку оптової торгівлі. структура оптової торгівлі; оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки; види оптових підприємств; класифікація оптових торговельних підприємств; торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств; організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації

торгово-технологічного процесу; організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.

Контрольні питання:

1. Які посередницькі структури мають найбільший потенціал до розвитку на аграрному ринку України?

1. Як впливає форма власності на характер функціонування оптового підприємства у зонах впливу різного рівня?

3. Чим відрізняються комерційні функції оптового підприємства від виробничих? Що означає поняття „зона впливу” оптового підприємства?

4. Якими факторами визначаються функції комерційної служби оптового підприємства?

1.2.6 Практичне заняття №6 (дві академічні години)

Тема: «Структура та функціонування оптового ринку»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Інфраструктура оптового ринку

2. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.

3. Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку: значення, види та класифікація.

4. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів на оптовому ринку.

5. Види господарських договорів, їх зміст.

Відображено: інфраструктура інституціонального ринку, характеристика господарських зв'язків, організаційно-правове регулювання господарської діяльності, види господарських договорів, їх зміст.

Контрольні питання:

1. Які основні завдання стоять перед організаційно-правовим регулюванням взаємодії суб'єктів на ринку?

2. Яке значення відіграють господарські зв'язки торгівлі з промисловістю в економіці держави?

3. Яку роль відіграють договори в комерційній діяльності підприємств?

4. На обґрунтуванні яких основних умов договору постачання слід звертати особливу увагу в умовах перехідної економіки?

5. У чому полягає суттєва відмінність договору купівлі-продажу товарів від договору постачання товарів?

1.2.7 Практичне заняття №7 (дві академічні години)

Тема: «Технології оптової торгівлі»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Суть, переваги і умови організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків.

2. Оптові закупівлі товарів на основі товарообмінних операцій.

3. Порядок укладання прямих договорів.

4. Поняття, види та завдання ярмарків та виставок.

5. Порядок підготовки та проведення ярмарків в Україні і за кордоном.

6. Технологія ярмарково-виставкової діяльності.

7. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах).

8. Поняття і значення міжнародних торгів (тендерів).

9. Біржова торгівля як форма організації оптового ринку.

10. Організація біржових торгів товарами і сировиною.

11. Організація закупівлі товарів через брокерські контори.

Відображено: посередництво як вид підприємницької діяльності; роль, функції та класифікація оптових посередників; види оптових посередників; агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента, агентський договір; особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера; комісійні операції, умови їх здійснення; консигнація як форма комісійного продажу товарів; особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора; комівояжер та умови його діяльності; організатори оптового обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

Контрольні питання:

1. За яких умов підприємства торгівлі можуть виходити на прямі зв'язки з постачальниками товарів?
2. Який порядок врегулювання розбіжностей під час укладання прямих договорів? У чому суттєва відмінність бартерних і компенсаційних угод?
3. На які основні умови компенсаційних угод і угод з давальницькою сировиною слід звертати особливу увагу?
4. Які типи стендів можуть використовуватись на ярмарках?
5. Які основні етапи пройшла біржова торгівля в процесі її еволюції?
6. Як організовується та планується робота брокерських контор?

1.2.8 Практичне заняття №8 (дві академічні години)

Тема: «Технології роздрібної торгівлі»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Поняття роздрібної торговельної мережі і її соціально-економічне значення.
2. Класифікація роздрібної торговельної мережі
3. Спеціалізація і типізація торговельної мережі
4. Основні напрями розвитку і розміщення мережі магазинів
5. Ефективність використання торговельної мережі

Відображено: економічна характеристика роздрібної торгівлі; сутність та функції роздрібної торгівлі; види та класифікація торговельних об'єктів; стан розвитку роздрібної торгівлі України; поняття торговельної організації, торговельної системи; організаційна структура торговельних підприємств; основні шляхи подальшого розвитку роздрібної торгівлі України.

Контрольні питання:

1. Чому дрібно-роздрібна торговельна мережа відіграє допоміжну роль?
2. Які основні і допоміжні типи магазинів функціонують в сільській і міській торгівлі?
3. Чому магазини ТПП наймасовіші в сільській торгівлі перехідного періоду?
4. Які функції виконують роздрібні торговельні підприємства?

5. Для чого розраховують показники спеціалізації магазинів?
6. Чому необхідна спеціалізація магазинів?

1.2.9 Практичне заняття №9 (дві академічні години)

Тема: «Формування асортиментної політики торговельного підприємства»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Суть і зміст асортиментної політики в торгівлі.
2. Основні напрями асортиментної політики споживчої кооперації.
3. Вплив чинників на побудову асортименту товарів у торговельній мережі.
4. Методологічні підходи до формування асортименту товарів у магазинах.
5. Етапи формування асортименту.
6. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі.

Відображено: сутність формування асортименту товарів, характеристика асортиментної політики, основні напрями асортиментної політики, сутність чинників які впливають на побудову асортименту товарів у торговельній мережі, характеристика методологічних підходів до формування асортименту товарів у магазинах, основні етапи формування асортименту.

Контрольні питання:

1. Які основні підходи до формування асортиментної політики торговельного підприємства?
2. За якими ознаками створюються споживчі комплекси?
3. Як поділяються магазини за асортиментними ознаками?

1.2.10 Практичне заняття №10 (дві академічні години)

Тема: «Технології торгівлі у магазинах та поза магазинами»

На занятті розглядаються наступні питання:

1. Класифікація форм і методів продажу товарів.
2. Форми та методи продажу товарів.

3. Методи продажу товарів і умови їх застосування.
4. Методи активізації продажу товарів.
5. Позамагазинні форми продажу товарів.
6. Порядок обміну і повернення товарів.

Відображено: позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення; поняття дрібнороздрібної торговельної мережі; організація пересувної торгівлі; види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля; порядок продажу товарів через дрібно роздрібну торговельну мережу; організація ярмаркової торгівлі; організація торгівлі поштою; нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.

Контрольні питання:

1. Які форми роздрібного продажу товарів вважаються позамагазинними?
2. Коли господарюючі суб'єкти мають право здійснювати торговельну діяльність?
3. Які аспекти торговельної діяльності регламентуються правилами торговельного обслуговування населення?
4. Як здійснюється роздрібна торгівля окремими групами непродовольчих товарів?
5. Як обмінюються непродовольчі товари, на які встановлені гарантійні терміни використання?
6. З яких розділів складаються правила продажу продовольчих товарів?

2. САМОСТІЙНЕ ВИВЧЕННЯ З ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Загальний опис самостійної роботи

Самостійне вивчення у широкому розумінні є процесом взаємодії суб'єктів навчальної діяльності, пов'язаної з передачею та засвоєнням студентами функцій керування їх навчальною діяльністю та раціональними засобами виконання навчальних завдань з метою підготовки студентів до здійснення творчої діяльності як у рамках ВНЗ, так і підчас подальшого безперервного

навчання та самонавчання особистості, а у вузькому розумінні є формою організації самостійної навчальнопізнавальної діяльності студентів, керованою і контрольованою студентом на основі зовнішнього опосередкованого керівництва викладачем.

Педагогічними умовами реалізації процесу розвитку загальних і спеціальних навчальних вмінь студентів у позааудиторній самостійного вивчення є:

➤ виконання етапності розвитку навчальних вмінь і цілеспрямоване збільшення ступеня гнучкості керування викладача процесом розвитку загальнонавчальних вмінь;

➤ організація виконання студентами під час підготовчої позааудиторної домашніх завдань з опорою на методичні рекомендації до їх виконання (виконання ДКР, вправ за методичними вказівками та практикумами до самостійної роботи);

➤ організація виконання студентами у додатковій позааудиторній довгострокових завдань (рефератів, презентацій тощо);

➤ опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу; підготовка до проведення контрольних заходів (здача змістових модулів, заліку);

➤ вивчення окремих тем або питань, що передбачені для самостійного опрацювання;

➤ розв'язання і письмове оформлення завдань та доповідей;

➤ підготовка конспектів навчальних чи наукових текстів.

Ефективна організація самостійного вивчення сприяє розв'язанню завдань підготовки фахівців, здатних самостійно і творчо працювати в нових умовах, постійно підвищувати свій професійний рівень.

Самостійна робота виконується перед семінарським заняттям за відповідною темою змістовного модуля. Література використовується відповідно до планів самостійної роботи студентів.

2.2. Розгорнута програма самостійної роботи

Змістовий модуль 1.

Тема 1: «Загальна характеристика дисципліни, зміст і завдання»

Питання для самостійного вивчення:

1. Що складає суть комерційної економічної діяльності на ринку товарів та послуг?
2. Чим відрізняється комерційна діяльність від технології торгівлі за змістом?
3. Як слід розмежувати поняття «комерційна діяльність», «торгівля», «підприємництво», «маркетинг»?
4. Які складники, структурні елементи включають в себе технології торгівлі?
5. Які основні завдання і функції дисципліни?
6. З якими дисциплінами тісно пов'язаний курс «Технології торгівлі»?

Теми для рефератів:

1. Значення, сутність та функції торгівлі.
2. Організаційна структура торгівлі. Поняття та сутність технології торгівлі.
3. Завдання та функції курсу «Технології торгівлі». Зв'язок курсу з суміжними дисциплінами.
4. Зміст поняття «технології торгівлі».
5. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку.
6. Конкуентоспроможність торговельних підприємств.

Тема 2: «Характеристика торгівлі, принципи і чинники її розвитку».

Питання для самостійного вивчення:

1. У чому полягає суть та зміст торгівлі?
2. Які провідні функції торгівлі?
3. Як виглядає функціональна структурна модель торгівлі ?
4. Що собою представляють соціальні форми торгівлі?
5. У чому особливості організаційної побудови торгівлі?

Теми для рефератів:

1. Теорія організації, основний зміст її категорій. «Система» як упорядкована сукупність взаємозв'язаних та взаємодіючих підсистем: поняття, зміст, основні ознаки.

2. Загальна характеристика організаційної системи, організаційної моделі, організаційної побудови. Основні елементи та функції організаційної системи.

3. Основні закони організації: самозбереження, синергії, розвитку, їх характеристика. Використання законів організації в торгівлі.

4. Синергетика в технології торгівлі. Комерційний, операційний, інвестиційний, управлінський синергізми. Синергетичний ефект в діяльності сучасних підприємств торгівлі.

Тема 3: «Суб'єкти та об'єкти торгівлі: характеристика та основні вимоги до особливих видів об'єктів торгівлі»

Питання для самостійного вивчення:

1. Основні види суб'єктів торгівельної діяльності.
2. Характеристика суб'єктів-посередників.
3. Головні об'єкти торгівельної діяльності.
4. Характеристика особливих видів об'єктів торгівлі.
5. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності

Теми для рефератів:

1. Загальна характеристика торгівлі як системи та сфери національної економіки.

2. Місце торгівлі в економічній системі. Особливості сучасного етапу розвитку внутрішньої торгівлі.

3. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі в Україні.

4. Торговельна система як сукупність складових елементів.

5. Основний зміст законів розвитку торгівлі як системи.

6. Характеристика основних елементів системи.

7. Організаційні елементи: підприємства і організації в сфері торгівлі, товарно-матеріальні і трудові ресурси, грошові засоби.

8. Ресурси системи: основні засоби, обігові кошти, матеріальні запаси, трудові ресурси, товарообіг.

9. Суб'єкти торговельної діяльності: фізичні та юридичні особи.

10. Суб'єкти системи внутрішньої оптової торгівлі (оптові бази, товарні склади, складихолодильники, оптово-роздрібні торговельні підприємства).

11. Суб'єкти системи внутрішньої роздрібної торгівлі (магазини, дрібно-роздрібна торговельна мережа, аптеки, підприємства побутового обслуговування тощо).

12. Суб'єкти системи комерційного посередництва (біржі, брокерські фірми, аукціони, дистриб'ютори, агентські фірми, лізингові фірми тощо).

13. Організаційні моделі у сфері роздрібної та оптової торгівлі.

Тема 4: «Культурні та психологічні особливості технологій торгівлі»

Питання для самостійного вивчення:

1. Яку роль відіграє рівень культури торговельного обслуговування у конкурентній боротьбі магазинів за покупця?

2. Які складники формують культуру торгівлі?

3. Якими показниками оцінюється рівень культури торговельного обслуговування населення?

4. Які існують шляхи підвищення культури торгівлі?

5. Основні психологічні фактори торговельного обслуговування покупців?

6. Які існують типи темпераменту покупців ?

7. Як обслуговуються окремі групи покупців ?

8. Яка техніка бесіди з покупцями ?

9. Основні психологічні етапи процесу продажу товарів.

10. Що таке професійна етика продавця ?

11. Що слід розуміти під ефективністю комерційної діяльності?

12. Яке призначення критерію і показників ефективності комерційної діяльності?

13. Що включає система показників економічної ефективності комерційної фірми?

14. Для чого використовується система показників ефективності в діяльності комерційних підприємств?

Теми для рефератів:

1. Сутність, природа та особливості послуг як виду діяльності.
2. Послуги у сфері торгівлі, їх класифікація.
3. Система торговельних послуг. Суб'єкти і об'єкти послуг у торгівлі.
4. Стратегія торговельних підприємств у формуванні системи послуг.
5. Організація надання послуг. Якість послуг.
6. Характеристика окремих видів послуг, що надаються підприємствами торгівлі.

Тема 5: «Функціонування підприємства на оптовому ринку»

Питання для самостійного вивчення:

1. Як впливає форма власності на характер функціонування оптового підприємства у зонах впливу різного рівня?
2. Що означає поняття „зона впливу” оптового підприємства?
3. Які посередницькі структури мають найбільший потенціал до розвитку на аграрному ринку України?
4. Чим відрізняються комерційні функції оптового підприємства від виробничих?
5. Якими факторами визначаються функції комерційної служби оптового підприємства?

Теми для рефератів:

1. Оптовий ринок як елемент товарного ринку.
2. Оптовий ринок товарів і послуг як сукупність попиту, пропозиції та цін на матеріальні блага.
3. Оптовий ринок як сукупність об'єктів і суб'єктів, єдність юридичних і фізичних осіб.

4. Суб'єкти оптового ринку.
5. Характеристика сучасного оптового ринку. Оптова торгівля споживчими товарами.
6. Суть і завдання оптової торгівлі. Оптова торгівля як форма організації господарських зв'язків між суб'єктами оптового ринку.
7. Економічна сутність оптової торгівлі.
8. Роль і значення оптової торгівлі. Основні види оптової торгівлі за КВЕД.
9. Функції оптової торгівлі як посередника між сферою виробництва і роздрібною торгівлею.
10. Фактори, що впливають на стан та організацію оптової торгівлі (виробничі, транспортні, торговельні).

Змістовий модуль 2.

Тема 6: «Структура та функціонування оптового ринку»

Питання для самостійного вивчення:

1. Яке значення відіграють господарські зв'язки торгівлі з промисловістю в економіці держави?
2. Яка структура господарських зв'язків торгівлі з промисловістю використовується під час постачання різних груп товарів і чим вона визначається?
3. Які основні завдання стоять перед організаційно-правовим регулюванням взаємодії суб'єктів на ринку?
4. Яку роль відіграють договори в комерційній діяльності підприємств?
5. У чому полягає суттєва відмінність договору купівлі-продажу товарів від договору постачання товарів?
6. На обґрунтуванні яких основних умов договору постачання слід звертати особливу увагу в умовах перехідної економіки?

Теми для рефератів:

1. Структура оптової торгівлі (оптові підприємства, оптові організації, підприємці – оптові торговці).

2. Матеріально-технічна база оптової торгівлі (центри, оптові ринки, мережі, торгові доми, брокерські контори, підприємці-комерсанти, бази, склади, об'єднання, фірми, контори).

3. Інфраструктура оптової торгівлі. Функціональне призначення основної та загальноринкової групи елементів інфраструктури оптової торгівлі.

4. Види оптових торгових підприємств, їхня класифікація. Організаційна структура оптового підприємства (комерційні, фінансово-економічні, юридичні та господарські служби).

Тема 7: «Технології оптової торгівлі»

Питання для самостійного вивчення:

1. За яких умов підприємства торгівлі можуть виходити на прямі зв'язки з постачальниками товарів?

2. У чому суттєва відмінність бартерних і компенсаційних угод?

3. На які основні умови компенсаційних угод і угод з давальницькою сировиною слід звертати особливу увагу?

4. Який порядок врегулювання розбіжностей під час укладання прямих договорів?

5. Який порядок підготовки до участі в ярмарках?

6. Основні функції дирекції ярмарку?

7. Які типи стендів можуть використовуватись на ярмарках?

8. Порядок презентації товарів на ярмарку

9. Який порядок підбиття підсумків роботи ярмарків?

Теми для рефератів:

1. Суть, переваги і умови організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків.

2. Порядок укладання прямих договорів.

3. Порядок підготовки та проведення ярмарків в Україні і за кордоном.

4. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах).

5. Порядок проведення торгів (тендерів).

6. Організація біржових торгів товарами і сировиною.
7. Організація закупівлі товарів через брокерські контори.

Тема 8: «Технології роздрібно́ї торгівлі»

Питання для самостійного вивчення:

1. Що таке роздрібна торгова мережа?
2. Чим відрізняється магазин від пункту продажу товарів?
3. Які функції виконують роздрібні торговельні підприємства?
4. Чому дрібно-роздрібна торговельна мережа відіграє допоміжну роль?
5. Які Ви знаєте види пересувної торговельної мережі?
6. У чому полягає специфіка посилкової торгівлі?
7. Чому необхідна спеціалізація магазинів?
8. Як поділяються магазини за асортиментними ознаками?
9. За якими ознаками створюються споживчі комплекси?
10. Для чого розраховують показники спеціалізації магазинів?
11. Чим визначається тип магазину?
12. Які основні і допоміжні типи магазинів функціонують в сільській і міській торгівлі?
13. Чому магазини ТПП наймасовіші в сільській торгівлі перехідного періоду?
14. Які загальні вимоги до побудови торговельної мережі?
15. Чому система розміщення магазинів у сільській місцевості відрізняється від системи розміщення магазинів в містах?
16. Які основні принципи покладено в розміщення роздрібно́ї торговельної мережі в містах і селах?
17. Чим відрізняється концентричне розміщення торгової мережі від рівномірного і групового?

Теми для рефератів:

1. Сутність і завдання роздрібно́ї торгівлі. Роздрібний торговець – основний елемент роздрібно́ї торгівлі.
2. Поняття роздрібно́ї торговельної мережі. Складові елементи роздрібно́ї торговельної мережі.

3. Соціально-економічне значення роздрібно-торговельної мережі.
4. Стаціонарна, посилоква, електронна, напівстаціонарна, пересувна торгова мережа.
5. Особливості організації роздрібно-торгівлі в містах і сільській місцевості.
6. Основні тенденції розвитку торговельної мережі в Україні.

Тема 9: «Формування асортиментної політики торговельного підприємства»

Питання для самостійного вивчення:

1. Чому необхідна спеціалізація магазинів?
2. Як поділяються магазини за асортиментними ознаками?
3. За якими ознаками створюються споживчі комплекси?
4. Для чого розраховують показники спеціалізації магазинів?
5. Які основні підходи до формування асортиментної політики торговельного підприємства?

Теми для рефератів:

1. Значення та завдання товаропостачання роздрібно-торговельної мережі.
2. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання.
3. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібно-торговельної мережі. Форми та методи товаропостачання.
4. Логістика у процесі товаропостачання. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання підприємств торгівлі.
5. Управління товаропостачанням роздрібно-торговельної мережі. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види.
6. Нормативні документи, що регламентують діяльність основних видів транспорту в Україні.
7. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. О

8. Особливості організації перевезення товарів іншими видами транспорту.

9. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.

10. Поняття упаковки і тари, їх роль у процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари.

11. Стандартизація, уніфікація та маркування тари. Організація обігу тари в торгівлі.

Тема 10: «Технології торгівлі у магазинах та поза магазинами»

Питання для самостійного вивчення:

1. Які форми роздрібного продажу товарів вважаються позамагазинними?

2. Що таке дрібнороздрібна торгівля?

3. Яким документом регламентується порядок продажу товарів на підприємствах дрібнороздрібної торгівлі?

4. Які Ви знаєте види ярмарків?

5. Що таке “базар”?

6. Який існує порядок продажу товарів поштою?

7. Які встановлені строки виконання замовлень?

8. Які права надані правилами продажу товарів поштою покупцеві?

9. Коли господарюючі суб'єкти мають право здійснювати торговельну діяльність?

10. Які обов'язки продавців передбачені правилами торговельного обслуговування населення?

11. Які аспекти торговельної діяльності регламентуються правилами торговельного обслуговування населення?

12. З яких розділів складаються правила продажу продовольчих товарів?

13. Як здійснюється продаж окремих груп продовольчих товарів?

14. Чому присвячено 3 розділ правил продажу продовольчих товарів?

15. Які аспекти торговельної діяльності регламентуються правилами продажу непродовольчих товарів?

16. Як здійснюється роздрібна торгівля окремими групами непродовольчих товарів?

17. Якими нормативними документами регламентується порядок обміну і повернення непродовольчих товарів?

18. Як обмінюються непродовольчі товари, на які встановлені гарантійні терміни використання?

19. Як обмінюються непродовольчі товари, на які не встановлені гарантійні терміни використання?

Теми для рефератів:

1. Основні права споживачів як учасників процесу купівлі-продажу товарів. Закон України «Про захист прав споживачів».

2. Роль держави в регулюванні торговельної діяльності.

3. Органи захисту прав споживачів: Держспоживстандарт України, Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів, органи Державної податкової служби, Державної служби боротьби з економічними злочинами, Міністерства охорони здоров'я, Держцінінспекції України та інші.

4. Відповідальність підприємств торгівлі за порушення законодавства про захист прав споживачів.

5. Зміст заходів щодо контрольних перевірок дотримання правил торговельного обслуговування та користування засобами вимірювальної техніки.

3.МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ВИКОНАННЯ ТА ОФОРМЛЕННЯ ЗВІТУ ІЗ САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Звіт з самостійного вивчення виконується студентами підприємницької спеціальності денної форми навчання відповідно до навчального плану вищих навчальних закладів. З метою контролю самостійного вивчення, поглиблення і закріплення

теоретичних знань, володіння методикою аналізу та вміння коротко і змістовно викладати засвоєний матеріал, використовуючи його в практичних розрахунках, студенти вищих навчальних закладів підприємницької спеціальності заочної форми навчання відповідно до навчального плану мають письмово виконати роботу.

Варіант самостійної роботи містить теоретичну частину (теоретико-методичні питання) та розрахункову частину (по бажанню). Загальна кількість контрольних питань охоплює основні теми дисципліни. У відповіді на поставлені теоретичні питання потрібно чітко й стисло викласти їх сутність, основні положення, принципи, теоретичні підходи, пояснити причинно-наслідкові зв'язки у рамках мікроекономічного аналізу. Задачі носять конкретно-практичний або умовний характер, їх розв'язання має супроводжуватись коментарями, поясненнями та висновками.

У процесі підготовки та виконання самостійної роботи слід вивчити рекомендовану літературу, ознайомитись з оглядами проблем підприємницької діяльності у періодичних виданнях, визначитись з методами та інструментарієм економічного аналізу, які будуть використані для розв'язання практичних завдань.

Структурно самостійна робота з дисципліни „Технології торгівлі” має складатись з: *титульної сторінки; зміст роботи:* напроти кожного завдання праворуч зазначаються відповідні сторінки тексту роботи; відповіді на теоретичні питання - текст роботи має бути чітким та грамотним. Малюнки, таблиці та діаграми повинні бути пронумеровані, охайно оформлені та мати назву. Цитати необхідно брати в «лапки» та супроводжувати відповідними посиланнями, які бажано розміщувати внизу сторінки, відокремлюючи від основного тексту лінією та нумеруючи у порядку послідовності. Вони повинні давати досить повну інформацію про джерело з якого взято матеріал та містити: дані про автора, назву книги чи статті, рік та місце видання (для журналів – номер, для газет – дату виходу), сторінку, на якій розміщено текст.

Самостійна робота має бути власноручно написана розбірливим почерком або набрана на комп'ютері з одного боку окремих аркушів формату А4 (основний текст гарнітура – Times New Roman, кегль – 14, відстань між рядками – 1,5 інтервали; абзац – 1,25 см; поля: ліворуч – 2,5 см, праворуч – 1 см, угорі та внизу – 2 см). Обсяг роботи – 15-20 сторінок. Сторінки мають бути пронумеровані (у правому верхньому кутку арабськими цифрами без крапки наприкінці, дотримуючись наскрізної нумерації: першою сторінкою є титульна, другою – зміст, на них номер сторінки не проставляють).

Закреслення, довільні скорочення (крім загальноживаних) не дозволяються. Графічний і табличний матеріал повинен бути оформлений відповідно до методичних вказівок по оформленню текстових документів.

Виконання кожного завдання слід починати з нової сторінки. У кінці роботи наводиться список використаних джерел, складений в алфавітному порядку. Робота зшивається. У кінці роботи студент ставить свій підпис та дату її виконання.

Виконану самостійну роботу студент подає в установлений термін для рецензування на кафедру підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Апопій В.В. Комерційна діяльність: Підруч. / За ред. проф. В.В. Апопія. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
2. Полтораки В.А. Маркетингові дослідження: Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2003. - 387 с.
3. Криковцева Н.О. Комерційна діяльність. / Н.О. Криковцева, О.Б. Казакова, Л.Г. Саркісян, Л.Л. Авдеєнко, Г.А. Дяченко, Л.С. Курська, О.Н. Сахарова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
4. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посіб. – К.: Д «Професіонал», 2004. – 228 с.
5. Андросова О.Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної
6. Міжнародний бізнес: підручник. - К.: Видав.-полігр. центр "Київський університет", 2007. - 499 с.
7. Международный трансфер технологий: практикум / Т.В. Морская. - Гродно : ГрГУ, 2007. - 40 с.
8. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицікий В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник; 2-ге вид., перероб. та доп. / за редакцією В.В. Апопія. - Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.
9. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 780 с.
10. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Н.О. Голошубова. - К.: Книга, 2004. - 560 с.
11. Єрмошенко М. М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навч. посібник. – 2-е вид. – К.: Національна академія управління, 2006. – 348 с.

Додаткова література

1. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу. Навчальний посібник (рек. МОН України). – К.: Знання, 2011. – 495 с.
2. Божкова В.В. Аналіз показників мерчандайзингу - основа оптимізації продаж / В. Божкова, Т. Ярош. К.: «Механізм регулювання економіки». - №4, 2007. – С. 132-137.
3. Божкова В.В. Мерчандайзинг: Навчальний посібник. / В. Божкова, Т. Башук. Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 125 с.

4. Бутенко Н.В. Основи маркетингу: Навчальний посібник. К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2004. – 140 с.
5. Збільшення продажів за допомогою мерчандайзингу. [Ел. ресурс]. Режим доступу до статті: <http://uasol.com/index.php?aid=276>.
6. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. - К.: КНЕУ, 2003. - 250 с.
7. Кардаш В. Я., Павленко І. А., Шафалюк О. К. Товарна інноваційна політика: Підручник. - К.: КНЕУ, 2002. - 266 с.
8. Комова М. Діловодство: Навч. посібн. для студентів вищих навчальних закладів - Львів: Тріада плюс, 2006. -217 с.
9. Литвиненко Я. В. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник / Я.В. Литвиненко. Міжрегіональна академія управління персоналом. - К.: Персонал, 2008. – 244 с.
10. Мерчандайзинг. Мистецтво збуту товару. [Електронний ресурс]. Режим доступу до статті: http://toplutsk.com/articles-article_130.html.
11. Орлова Н.Я. Теоретичні основи товарознавства. Опорний конспект лекцій. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 184 с.
12. Волынец-Руссет У.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках) / У.Я. Волынец-Руссет. - М. : Юриста, 2005. - 278 с.
13. Зузік К. Сучасний світовий ринок технологій / К. Зузік // 36. наук. пр. - К., 2007. - Вип. 32. - С. 178-183.

Навчальне видання
Методичні вказівки з проведення практичних завдань та
самостійного вивчення з дисципліни «Технології торгівлі»

Укладачі : викл. Котко Я.М.

В авторській редакції

Формат 60x84. Ум. друк. арк. 4,00. Обл.-вид. арк. __,__. Тираж 30 пр.

Харківський національний технічний університет сільського
господарства ім. Петра Василенка, 61000, м. Харків, проспект Московський,
45.