



**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Декан факультету управління,  
адміністрування та туризму

Євгеній РУДНІЧЕНКО

01.09.2025 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Планування та організація торгівлі**

Назва дисципліни

**Галузь знань** 07 – Управління та адміністрування  
**Спеціальність** 076 – Підприємництво та торгівля  
**Рівень вищої освіти** Перший (бакалаврський)  
**Освітньо-професійна програма** Управління торговельним бізнесом і комерційна логістика  
**Мова навчання** українська  
**Шифр дисципліни** ОПП.19 **Обсяг дисципліни** – 6 кредитів ЄКТС  
**Статус дисципліни:** обов'язкова (професійної підготовки)  
**Факультет** – Управління, адміністрування та туризму  
**Кафедра** – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин							Форма семестрового контролю		
			Кредити ЄКТС	Години	Аудиторні заняття					Самостійна робота, у т.ч. ІРС	Курсовий проєкт	Курсова робота	Залік	Іспит
					Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	2	4	6	180	66	32		34		114			+	
З	2	4	6	180	16	8		8		164			+	

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Управління торговельним бізнесом та комерційна логістика» за спеціальністю 76 «Підприємництво та торгівля»

Робоча програма складена  д-р. екон. наук, проф. Ольга ГОНЧАР

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Протокол від 29.08.2025 р. № 1 Зав. кафедри  Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму

Голова вченої ради факультету  Євгеній РУДНІЧЕНКО

## 2 ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Завідувач кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі д-р. екон. наук, проф.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Гарант освітньо-професійної програми, канд. екон. наук, доц.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Сергій ДРАЖНИЦЯ
Декан	Факультет управління, адміністрування та туризму		Євгеній РУДНІЧЕНКО

### 3 ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Планування та організація торгівлі» є однією із обов'язкових дисциплін професійної підготовки і займає важливе місце у підготовці здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, очної (денної) (далі – денної) та заочної форм здобуття вищої освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Управління торговельним бізнесом і комерційна логістика» в межах спеціальності 76 «Підприємництво та торгівля». Дисципліна «Планування та організація торгівлі» забезпечує формування у студентів спеціальних теоретичних знань з основних розділів планування та організації ефективного господарювання торговельного підприємства, формування у студентів сучасного економічного та управлінського мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо планування і організації діяльності торговельного підприємства. Програма дисципліни орієнтована на набуття студентами необхідної сукупності теоретичних і практичних знань з управління торговельними структурами на сучасному етапі розвитку ринку.

**Пререквізити:** ОПП.01 Економіка торгівлі, ОПП.01 Економіка торгівлі (курсова робота), ОПП.18 Основи комерційної діяльності, ОЗП.03 Мікроекономіка.

**Постреквізити:** ОПП.17 Логістика, ОПП.22 Бізнес-планування.

Відповідно до освітньої програми «Управління торговельним бізнесом і комерційна логістика» дисципліна має забезпечити:

- **компетентності:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сфері підприємницької, торговельної та логістичної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, логістичних структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов (ІК); здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК 01); здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК 02); здатність виявляти ініціативу та підприємливість (ЗК 08); прагнення до збереження навколишнього середовища (ЗК 09); здатність діяти відповідально та свідомо (ЗК 10); критичне осмислення теоретичних засад торговельної діяльності (ФК01); здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур (ФК 02); здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (ФК 03); здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур (ФК 04); здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі (ФК 06); здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (ФК 07); здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків (ФК 10); здатність здійснювати технологічні операції з організації комерційної та логістичної діяльності і управління торговельним бізнесом та комерційною логістикою (ФК 11); здатність здійснювати ефективну закупівельно-збутову та транспортно-експедиційну діяльність (ФК 12); здатність удосконалювати організацію та управління торговельним бізнесом та комерційною логістикою (ФК 14);

- **програмні результати навчання:** використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПРН1); застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності (ПРН2); демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати (ПРН7); застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних структур (ПРН8); діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства (ПРН10); мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці (ПРН11); володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур (ПРН12); використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур (ПРН13); застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності (ПРН14); знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці (ПРН16); вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПРН17); знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків (ПРН20); організовувати та здійснювати бізнес-процеси з організації комерційної та логістичної діяльності і управління торговельним бізнесом та комерційною логістикою (ПРН22); здійснювати ефективну закупівельно-збутову та транспортно-експедиційну діяльність (ПРН23); володіти методами та інструментарієм удосконалення організації та управління торговельним бізнесом та комерційною логістикою (ПРН25).

**Мета дисципліни.** Формування у здобувачів спеціальних теоретичних знань з питань планування, організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичного вирішення на торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання.

**Предмет дисципліни.** Теоретико-методичні і практичні аспекти сучасної організації, планування і технології торгівлі.

**Завдання дисципліни.** Формування у здобувачів глибоких теоретичних знань із питань планування та розвитку роздрібно-торгівельної мережі, обґрунтування планів, організації торгово-технологічного процесу в магазинах і обслуговування покупців, організації оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібно-торгівлі, розвитку складської мережі, організації технологічних процесів на складах, упаковки товарів та організації тарообороту, організації праці в магазинах і на складах, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі в умовах конкуренції.

**Результати навчання.** Здобувач, який успішно завершив вивчення навчальної дисципліни, має: **вміло використовувати** базові знання у сфері планової роботи, організації торгівлі й уміння критичного мислення щодо перспектив розвитку в професійних цілях; **застосовувати** одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері планування і організації торгівлі; **володіти** методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень з планування та організації торгівлі при створенні й функціонуванні підприємницьких, торговельних і біржових структур; **вміти** застосовувати інноваційні підходи в організації підприємницької, торговельної та біржової діяльності; застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм; **демонструвати** підприємливість та організаційні здатності в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

#### 4 Структура залікових кредитів дисципліни

Назва теми	Кількість годин, відведених на					
	Денну форму			Заочну форму		
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Лекції	Практичні заняття	СРС
Тема 1. Сфери господарської діяльності і торговельне підприємство як об'єкт планування.	2	2	7			10
Тема 2. Організація внутрішньо фірмового планування торговельного підприємства.	2	2	7	2	2	10
Тема 3. Планування обсягів діяльності та фінансових результатів торговельного підприємства.	2	2	7	2	2	10
Тема 4. Стратегічне планування на торговельному підприємстві.	2	2	7			10
Тема 5. Сутність, функції і завдання організації торгівлі.	2	2	7			10
Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібно-торгівельної мережі.	2	2	7			10
Тема 7. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів.	2	2	7			10
Тема 8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.	2	2	8			10
Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.	2	2	8	2	2	12
Тема 10. Позамагазинні форми торговельного обслуговування.	2	2	7			10
Тема 11. Норми і правила торговельного обслуговування.	2	2	7			10
Тема 12. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.	2	2	7			10
Тема 13. Складська мережа. Організація технологічних процесів і праці на складах.	2	2	7			10
Тема 14. Організація і технологія товаропостачання роздрібно-торгівельної мережі.	2	2	7	2	2	12
Тема 15. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування.	2	2	7			10
Тема 16. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі.	2	4	7			10
<b>Разом за семестр</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>114</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>164</b>

## 5 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### 5.1 Зміст лекційного матеріалу

№ лекції	Перелік тем лекцій, їх анотація	Кількість годин
1	<p><b>Тема 1. Сфери господарської діяльності і торговельне підприємство як об'єкт планування.</b></p> <p>Поняття сфери господарської діяльності. Необхідність визначення сфери діяльності як перший етап в плануванні розвитку підприємства. Невиробнича сфера – складова ринкової економіки України. Господарський кодекс України, як основа законодавчої бази розвитку підприємства.</p> <p>Планування як наука та вид діяльності. Роль та місце планування в управлінні підприємством в умовах ринкової економіки. Суть та структура об'єктів планування на підприємстві. Предмет планування.</p> <p><b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 4 с. 11-18, 5 с. 12-18, 7 с.323-334, 9, 10, 15]</p>	2
2	<p><b>Тема 2. Організація внутрішньо фірмового планування торговельного підприємства.</b></p> <p>Основи методології економічного прогнозування і планування. Принципи та функції економічного прогнозування і планування. Методи прогнозування та планування і їх класифікація. Використання різних методів та засобів в плануванні. Традиційні методи прийняття планових рішень. Традиційні методи оперативно-календарного планування. Нові методи обґрунтування раціональних рішень.</p> <p>Зміст внутрішньо фірмового планування. Види планів, їх зміст, відмінні особливості та взаємозв'язок. Значення внутрішнього планування для виявлення резервів. Використання комп'ютерної техніки в плануванні. Аналіз та оцінка планів. Вдосконалення системи планування.</p> <p><b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.6-22, 7 с.133-148, 9, 10, 11]</p>	2
3	<p><b>Тема 3. Планування обсягів діяльності та фінансових результатів торговельного підприємства.</b></p> <p>Зміст, роль і основні елементи планування обсягів діяльності підприємств невинробничої сфери. Планування обсягу товарообігу торговельних підприємств.</p> <p>Поняття собівартості на торговельних підприємствах. Склад витрат, що включаються до собівартості торговельних послуг.</p> <p>Роль планування собівартості в господарській діяльності підприємства. Елементи витрат, статті витрат. Фактори, що впливають на зниження собівартості торговельних послуг і їх врахування при плануванні. Ціни торговельних підприємств. Калькуляція роздрібною ціни торговельних підприємств. Роль торгових скидок та надбавок.</p> <p>Прибуток торговельного підприємства і його складові. Планування прибутків та резерви їх збільшення. Економічний зміст показників рентабельності, та їх планування. Забезпечення ефективності комерційної роботи.</p> <p><b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.23-59, 8 с. 109-142, 9, 10]</p>	2
4	<p><b>Тема 4. Стратегічне планування на торговельному підприємстві.</b></p> <p>Вибір стратегії розвитку підприємства.</p> <p>Суть та структура стратегічного розвитку. Логіка стратегічного планування. Порівняльна характеристика ознак стратегічного та оперативного управління. Переваги та недоліки стратегічного планування.</p> <p><b>Літ.:</b> [3, 7 с.149-168; 9, 10, 13, 14]</p>	2
5	<p><b>Тема 5. Сутність, функції і завдання організації торгівлі.</b></p> <p>Функції торгівлі в економічному середовищі. Економічні та соціальні завдання торгівлі. Місце торгівлі в економічній системі. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів.</p> <p>Організаційні форми торгівлі. Торговельні одиниці та підприємство як первинні елементи організаційної структури торгівлі. Функціональна структура торгівлі. Роздрібна та оптова торгівля як основні її складові.</p> <p>Соціальні форми торгівлі і перспективи їх розвитку в умовах ринкових відносин. Інноваційний розвиток торгівлі як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 19-35, 7 с.298-322, 9, 10, 11]</p>	2

6	<p><b>Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібно-торговельної мережі.</b> Сутність, зміст і особливості роздрібно-торгівлі. Завдання і функції роздрібно-торгівлі в умовах ринкових відносин. Необхідність створення конкурентного середовища в роздрібно-торгівлі.</p> <p>Схеми функціональної моделі торговельного обслуговування населення. Роздрібно-торговельні підприємства та організації, їх види й функції. Умови і порядок створення роздрібно-торговельного підприємства. Основи визначення економічної доцільності створення роздрібно-торговельного підприємства. Визначення точки безбитковості та точки мінімальної рентабельності підприємства роздрібно-торгівлі.</p> <p>Організаційна структура роздрібно-торговельного підприємства. Функції основних підрозділів роздрібно-торговельного підприємства.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 36-51, 5 с. 19-46; 214-243, 7 с.169-182, 9, 10, 15]</p>	2
7	<p><b>Тема 7. Будова, улаштування і проектування роздрібно-торговельних об'єктів.</b> Класифікація будівель магазинів. Типи будівель, споруд, в яких розміщуються магазини. Вимоги до улаштування магазину. Конструктивні елементи торговельних будівель і технологічні вимоги щодо них. Вимоги щодо улаштування будівель магазинів. Основні вимоги щодо складання схеми технологічного планування магазину. Улаштування і планування торговельної зали магазину. Основні види торгово-технологічного обладнання магазинів. Будова, технологічне планування торговельної зали, вимоги щодо них.</p> <p>Оцінка і техніко-економічні показники ефективності використання будівлі, приміщень магазину. Техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі магазину.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 334-393, 5, 8, 11]</p>	2
8	<p><b>Тема 8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.</b> Зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Завдання раціональної організації торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.</p> <p>Поняття, класифікація, роль вивчення попиту населення в роздрібно-торгівлі. Поняття про торговий асортимент і завдання щодо його формування. Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання.</p> <p>Складові частини технологічного процесу в різних видах роздрібно-торговельних об'єктів. Схеми організації технологічного процесу магазину, який працює з використанням тари-обладнання. Організація виконання основних і допоміжних операцій технологічного процесу магазину.</p> <p><b>Літ.:</b> [3, 4 с. 412-456, 5, 6, 7]</p>	2
9	<p><b>Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.</b> Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині. Типові елементи процесу роздрібно-торговельного продажу товарів. Форми і методи роздрібно-торговельного продажу товарів. Методи роздрібно-торговельного продажу товарів у магазинах та перспективи їх розвитку. Фактори, які впливають на вибір методу роздрібно-торговельного продажу товарів.</p> <p>Організація продажу товарів і обслуговування покупців. Прогресивні методи продажу товарів. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібно-торговельного продажу товарів і обслуговування покупців. Організація відпуску та розрахунків за товари. Організація роботи розрахункових вузлів.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 541-600, 5, 7, 9, 11]</p>	2
10	<p><b>Тема 10. Позамагазинні форми торговельного обслуговування.</b> Позамагазинні форми роздрібно-торговельного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.</p> <p>Продаж товарів через мережу дрібно-роздрібно-торговельних об'єктів. Організація продажу товарів у дрібно-роздрібно-торговельній мережі. Роздрібно-торговельний продаж товарів через торгові автомати.</p> <p>Організація пересувної торгівлі. Поняття пересувної торгівлі, її види. Сутність і технічні засоби для організації пересувної (розвізної і розносної) пересувної торгівлі. Продаж товарів за замовленнями. Поняття та види ярмарків з роздрібно-торговельного продажу товарів, порядок їх проведення. Поняття та види базарів, основи їх організації.</p>	2

	<p>Нові форми позамагазинного продажу товарів. Продаж товарів у системах мережевого маркетингу. Типи прямого роздрібного продажу товарів: за каталогами, за допомогою телебачення, комп'ютера. Особистий продаж товарів через торгових агентів вдома у покупців, на робочому місці та ін.</p> <p>Особливі форми роздрібного продажу товарів. Посилкова торгівля. Загальні засади організації посилкової торгівлі. Електронна торгівля. Мережа Інтернет як основа електронної торгівлі. Інтерактивна електронна торгівля: зарубіжний досвід.</p> <p>Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль та соціально-економічне значення.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 601-625, 5 с. 265-219, 7, 8, 14]</p>	
11	<p><b>Тема 11. Норми і правила торговельного обслуговування.</b></p> <p>Порядок здійснення торговельної діяльності. Основний зміст нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність.</p> <p>Основні правила роботи магазинів, дрібнороздрібної торговельної мережі, фірмових магазинів, магазинів-салонів. Основні правила роздрібної торгівлі окремими видами товарів.</p> <p>Правила застосування реєстраторів розрахункових операцій. Порядок застосування реєстраторів і проведення розрахункових операцій в роздрібних торговельних об'єктах. Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів.</p> <p>Культура торгівлі та показники її рівня. Поняття культури торгівлі та її складові. Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібної торгівлі. Державний та громадський контроль за виконанням нормативних актів щодо забезпечення належного торговельного обслуговування населення..</p> <p><b>Літ.:</b> [3, 4 с. 708-738, 6, 7, 10, 14]</p>	2
12	<p><b>Тема 12. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.</b></p> <p>Сутність понять «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий посередник», «оптовий торговий посередник». Визначальні фактори необхідності і подальшого розвитку оптових торгових та інших посередників, їхні функції.</p> <p>Сутність і завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів на внутрішньому і зовнішніх ринках. Особливості оптових торгових посередників із повним і обмеженим циклом обслуговування.</p> <p>Торгові та технологічні функції оптових підприємств. Оптові організації, їх види та функції. Особливості формування та діяльності оптових організацій в умовах ринкових відносин.</p> <p>Напрями перспективного розвитку підприємств оптової торгівлі. Глобалізація оптової торгівлі: зарубіжний досвід. Державне регулювання розвитку оптової торгівлі в Україні та шляхи його удосконалення.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 163-223, 5 с. 47-63, 9]</p>	2
13	<p><b>Тема 13. Складська мережа. Організація технологічних процесів і праці на складах.</b></p> <p>Поняття складу. Елементи складського господарства. Роль складів у процесі товаропросування, їх класифікація і види. Основні види складських будівель і технологічні вимоги до їх улаштування. Номенклатура типів складів. Види складських приміщень (зон), їх взаємозв'язок і технологічні планування.</p> <p>Обладнання складів як елемент складського господарства. Основи проектування загальнотоварних і спеціальних складів. Особливості роботи нових видів складів: складів-магазинів самообслуговування, митних, загального користування, складів готельного типу, гарантійного зберігання та інших.</p> <p>Показники ефективності використання складів. Показники, що характеризують стан розвитку та ефективність використання складського господарства. Стан розвитку складської мережі в торгівлі України. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі. Основні напрями розвитку складської мережі в торгівлі України.</p> <p>Сутність складського технологічного процесу, його завдання і складові частини. Фактори, які впливають на організацію складського технологічного процесу, принципи його раціональної організації. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 84-104; 281-297, 5 с. 82-136, 8]</p>	2

14	<p><b>Тема 14. Організація і технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</b></p> <p>Сутність поняття «товаропостачання роздрібною торговельною мережею». Основні вимоги і завдання раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею в умовах ринкових відносин.</p> <p>Визначальні фактори організації системи товаропостачання роздрібною торговельною мережею та її ефективності. Форми і методи товаропостачання. Використання матеріалів вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів. Організація подання замовлень на завезення товарів у магазини.</p> <p>Організація завезення товарів у роздрібні торговельні підприємства. Способи (методи) доставляння товарів. Організація і технологія децентралізованого завезення товарів зі складів оптових підприємств.</p> <p>Технологія товаропостачання. Проектування транспортно-технологічних схем товаропостачання, їх технічне забезпечення. Прогресивні технологічні схеми товаропостачання.</p> <p>Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережею. Удосконалення управління транспортно-технологічним процесом товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 243-280, 5 с. 137-161, 9, 10]</p>	2
15	<p><b>Тема 15. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування.</b></p> <p>Місце транспорту в системі суспільного виробництва. Транспорт загального і незагального користування. Роль транспорту в торгівлі. Основні види транспортних засобів та умови їх ефективного застосування в ринковій економіці. Управління транспортом.</p> <p>Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Сутність, принципова схема технологічного процесу транспортно-експедиційного обслуговування торгівлі автомобільним транспортом. Класифікація автомобільних перевезень.</p> <p>Організація перевезень товарів автомобільним транспортом в сучасних умовах.</p> <p>Перевезення торговельних вантажів і завдання їх оптимізації. Транспортна логістика, її предмет і завдання. Ефективності трансформації господарюючих суб'єктів.</p> <p><b>Літ.:</b> [1, 4 с. 134-144, 5 с. 162-195, 8]</p>	2
16	<p><b>Тема 16. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі.</b></p> <p>Роль і функції тари й упаковки в організації торгово-технологічних процесів і товаропостачання. Основні вимоги до тари.</p> <p>Класифікація тари. Основні види тари, перспективи їх використання в Україні. Функції споживчої, транспортної тари, тари-обладнання. Перспективні види тари.</p> <p>Уніфікація й стандартизація тари, її маркування. Якість тари та критерії її визначення. Категорії якості основних найбільш розповсюджених видів тари.</p> <p>Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації. Організація тарних операцій у торгівлі. Документальне оформлення обороту тари.</p> <p>Зміст, особливості здійснення тарних операцій в торгівлі. Технологія виконання операцій з тарою у підприємствах торгівлі. Техніка розкриття окремих видів тари. Приймання, зберігання і повернення тари. Розрахунки і матеріальна відповідальність при операціях з тарою.</p> <p>Зарубіжний досвід розвитку виробництва тари і пакувальних матеріалів, їх повторного використання, переробки та утилізації. Шляхи розвитку виробництва тари в Україні та скорочення витрат і втрат по тарі.</p> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 281-343, 5 с. 196-213, 7]</p>	2
<b>Разом за семестр</b>		<b>32</b>

**Перелік оглядових лекцій для студентів заочної форми здобуття освіти**

Номер лекції	Тема лекції	Кількість годин
1	<p><b>Тема 2. Організація внутрішньо фірмового планування торговельного підприємства.</b></p> <p>Основи методології економічного прогнозування і планування. Принципи та функції економічного прогнозування і планування. Методи прогнозування та планування і їх класифікація. Використання різних методів та засобів в плануванні. Традиційні методи прийняття планових рішень. Традиційні методи оперативно-календарного планування. Нові методи обґрунтування раціональних рішень.</p> <p>Зміст внутрішньо фірмового планування. Види планів, їх зміст, відмінні особливості та взаємозв'язок. Значення внутрішнього планування для виявлення резервів. Використання комп'ютерної техніки в плануванні. Аналіз та оцінка планів. Вдосконалення системи планування.</p> <p>Літ.: [1, 2, 3, 6 с.6-22, 7 с.133-148, 9, 10, 11]</p>	2
2	<p><b>Тема 3. Планування обсягів діяльності та фінансових результатів торговельного підприємства.</b></p> <p>Зміст, роль і основні елементи планування обсягів діяльності підприємств невиробничої сфери. Планування обсягу товарообігу торговельних підприємств.</p> <p>Поняття собівартості на торговельних підприємствах. Склад витрат, що включаються до собівартості торговельних послуг.</p> <p>Роль планування собівартості в господарській діяльності підприємства. Елементи витрат, статті витрат. Фактори, що впливають на зниження собівартості торговельних послуг і їх врахування при плануванні. Ціни торговельних підприємств. Калькуляція роздрібної ціни торговельних підприємств. Роль торгових скидок та надбавок.</p> <p>Прибуток торговельного підприємства і його складові. Планування прибутків та резерви їх збільшення. Економічний зміст показників рентабельності, та їх планування. Забезпечення ефективності комерційної роботи.</p> <p>Літ.: [1, 2, 3, 6 с.23-59, 8 с. 109-142, 9, 10]</p>	2
3	<p><b>Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.</b></p> <p>Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів. Форми і методи роздрібного продажу товарів. Методи роздрібного продажу товарів у магазинах та перспективи їх розвитку. Фактори, які впливають на вибір методу роздрібного продажу товарів.</p> <p>Організація продажу товарів і обслуговування покупців. Прогресивні методи продажу товарів. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців. Організація відпуску та розрахунків за товари. Організація роботи розрахункових вузлів.</p> <p>Літ.: [4 с. 541-600, 5, 7, 9, 11]</p>	2
4	<p><b>Тема 14. Організація і технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережі.</b></p> <p>Сутність поняття «товаропостачання роздрібною торговельною мережі». Основні вимоги і завдання раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережі в умовах ринкових відносин.</p> <p>Визначальні фактори організації системи товаропостачання роздрібною торговельною мережі та її ефективності. Форми і методи товаропостачання. Використання матеріалів вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів. Організація подання замовлень на завезення товарів у магазини.</p> <p>Організація завезення товарів у роздрібні торговельні підприємства. Способи (методи) доставляння товарів. Організація і технологія децентралізованого завезення товарів зі складів оптових підприємств.</p> <p>Технологія товаропостачання. Проектування транспортно-технологічних схем товаропостачання, їх технічне забезпечення. Прогресивні технологічні схеми товаропостачання. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі. Удосконалення управління транспортно-технологічним процесом товаропостачання роздрібною торговельною мережі.</p> <p>Літ.: [4 с. 243-280, 5 с. 137-161, 9, 10]</p>	2
<b>Разом:</b>		<b>8</b>

## 5.2 Зміст практичних занять

### Перелік практичних занять для студентів денної форми здобуття освіти

№ п/п	Теми практичних занять, їх зміст	Кількість годин
1	2	3
1.	<p><b>Тема 1. Сфери господарської діяльності і торговельне підприємство як об'єкт планування.</b></p> <p>1. Значення планування в сучасних умовах господарювання.                  2. Суть та функції ринкового планування. Невиробнича сфера – складова ринкової економіки України.                  3. Планування як наука, вид діяльності та мистецтво.                  4. Суть та структура об'єктів планування на підприємстві. Предмет планування.  <b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 4 с. 11-18, 5 с. 12-18, 7 с.323-334, 9, 10, 15]</p>	2
2.	<p><b>Тема 2. Організація внутрішньо фірмового планування торговельного підприємства</b></p> <p>1. Форми планування та види планів. Принципи планування.                  2. Організація внутрішньо фірмового планування.                  3. Поняття, класифікація та характеристика планових нормативів та норм.                  4. Використання різних методів та засобів у плануванні.                  5. Формальне й інтуїтивне планування. Ступінь невизначеності в плануванні.  <b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.6-22, 7 с.133-148, 9, 10, 11]</p>	2
3.	<p><b>Тема 3. Планування обсягів діяльності та фінансових результатів торговельного підприємства.</b></p> <p>1. Планування обсягу та структури реалізації товарів торговельних підприємств.                  2. Нормування та планування товарних запасів у торгівлі.                  3. Планування поступлення та закупки товарів торговельних підприємств.                  4. Планування витрат торговельних підприємств.                  5. Планування доходів, прибутків та рентабельності.  <b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.23-59, 8 с. 109-142, 9, 10]</p>	2
4.	<p><b>Тема 4. Стратегічне планування на торговельному підприємстві.</b></p> <p>1. Зміст стратегічного планування.                  2. Структура стратегічного планування.                  3. Переваги та недоліки стратегічного планування.                  4. Вибір стратегії розвитку підприємства.                  5. Прогнозування надання конкурентоздатних послуг.                  6. Планування розвитку потенціалу підприємства.  <b>Літ.:</b> [3, 7 с.149-168; 9, 10, 13, 14]</p>	2
5.	<p><b>Тема 5. Сутність, функції і завдання організації торгівлі.</b></p> <p>1. Функції торгівлі в економічному середовищі.                  2. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів. Організаційні моделі у сфері торгівлі.                  3. Інноваційний розвиток торгівлі як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу.  <b>Літ.:</b> [4 с. 19-35, 7 с.298-322, 9, 10, 11]</p>	2
6.	<p><b>Тема 6. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі.</b></p> <p>1. Суть, принципи і завдання організації роздрібної мережі                  2. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців                  3. Концентрація і спеціалізація роздрібної мережі                  4. Територіальне розміщення роздрібної мережі  <b>Літ.:</b> [4 с. 36-51, 5 с. 19-46; 214-243, 7 с.169-182, 9, 10, 15]</p>	2
7.	<p><b>Тема 7. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів.</b></p> <p>1. Будова і технологічне планування магазинів                  2. Улаштування і планування торговельних приміщень                  3. Улаштування і планування неторговельних приміщень                  4. Дизайн і імідж магазину  <b>Літ.:</b> [4 с. 334-393, 5, 8, 11]</p>	2

8.	<p><b>Тема 8. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Права споживачів та їх захист.</li> <li>2. Органи захисту прав споживачів.</li> <li>3. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.</li> <li>4. Контрольні перевірки додержання правил торговельного обслуговування.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [3, 4 с. 412-456, 5, 6, 7]</p>	2
9	<p><b>Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів</li> <li>2. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність</li> <li>3. Мерчендайзинг: суть, методи організації</li> <li>4. Психологічні аспекти процесу продажу товарів</li> <li>5. Дослідження поведінки покупців</li> <li>6. Методи активізації продажу товарів</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 541-600, 5, 7, 9, 11]</p>	2
10	<p><b>Тема 10. Позамагазинні форми торговельного обслуговування.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.</li> <li>2. Продаж товарів через мережу дрібнороздрібних торговельних об'єктів.</li> <li>3. Організація пересувної торгівлі.</li> <li>4. Нові форми позамагазинного продажу товарів.</li> <li>5. Особливі форми роздрібного продажу товарів.</li> <li>6. Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль та соціально-економічне значення.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 601-625, 5 с. 265-219, 7, 8, 14]</p>	2
11	<p><b>Тема 11. Норми і правила торговельного обслуговування.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Правові та організаційні засади захисту прав споживачів.</li> <li>2. Органи захисту прав споживачів.</li> <li>3. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів.</li> <li>4. Контрольні перевірки додержання правил торговельного обслуговування.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [3, 4 с. 708-738, 6, 7, 10, 14]</p>	2
12	<p><b>Тема 12. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть і завдання оптової торгівлі – основного складового елемента оптового ринку.</li> <li>2. Структура і інфраструктура оптової торгівлі.</li> <li>3. Види оптових підприємств та їх класифікація.</li> <li>4. Розміщення і оптимальні розміри оптових підприємств.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 163-223, 5 с. 47-63, 9]</p>	2
13	<p><b>Тема 13. Складська мережа. Організація технологічних процесів і праці на складах.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть, роль, завдання організації складського господарства.</li> <li>2. Класифікація товарних складів.</li> <li>3. Вимоги до будови та улаштування складів.</li> <li>4. Будова і технологічне планування загальнотоварних складів.</li> <li>5. Розрахунок потреби в складській площі і ємкості. Техніко-економічні показники використання складів.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 84-104; 281-297, 5 с. 82-136, 8]</p>	2
14	<p><b>Тема 14. Організація і технологія товаропостачання роздрібної торговельної мережі.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть товаропостачання, зміст і основні вимоги до його організації.</li> <li>2. Джерела товаропостачання та їх вибір.</li> <li>3. Визначення потреби в товарах, точки замовлення і порядок оформлення замовлення.</li> <li>4. Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 243-280, 5 с. 137-161, 9, 10]</p>	2

15	<p><b>Тема 15. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі.</li> <li>2. Організація централізованого завезення товарів.</li> <li>3. Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.</li> <li>4. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в оптовій торгівлі.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [1, 4 с. 134-144, 5 с. 162-195, 8]</p>	2
16	<p><b>Тема 16. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Роль і функції тари й упаковки в організації торгово-технологічних процесів і товаропросування.</li> <li>2. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в оптовій торгівлі</li> <li>3. Класифікація тари.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 281-343, 5 с. 196-213, 7]</p>	2
17	<p><b>Тема 16. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Особливості застосування різних видів тари.</li> <li>2. Уніфікація й стандартизація тари, її маркування. Якість тари та критерії її визначення.</li> <li>3. Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 281-343, 5 с. 196-213, 7]</p>	2
<b>Разом</b>		<b>34 год.</b>

**Перелік практичних занять для студентів заочної форми здобуття освіти**

№ з/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	<p><b>Тема 2. Організація внутрішньо фірмового планування торговельного підприємства</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Форми планування та види планів. Принципи планування.</li> <li>2. Організація внутрішньо фірмового планування.</li> <li>3. Поняття, класифікація та характеристика планових нормативів та норм.</li> <li>4. Використання різних методів та засобів у плануванні.</li> <li>5. Формальне й інтуїтивне планування. Ступінь невизначеності в плануванні.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.6-22, 7 с.133-148, 9, 10, 11]</p>	2
2	<p><b>Тема 3. Планування обсягів діяльності та фінансових результатів торговельного підприємства.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планування обсягу та структури реалізації товарів торговельних підприємств.</li> <li>2. Нормування та планування товарних запасів у торгівлі.</li> <li>3. Планування поступлення та закупки товарів торговельних підприємств.</li> <li>4. Планування витрат торговельних підприємств.</li> <li>5. Планування доходів, прибутків та рентабельності.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [1, 2, 3, 6 с.23-59, 8 с. 109-142, 9, 10]</p>	2
3	<p><b>Тема 9. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів</li> <li>2. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність</li> <li>3. Мерчендайзинг: суть, методи організації</li> <li>4. Психологічні аспекти процесу продажу товарів</li> <li>5. Дослідження поведінки покупців</li> <li>6. Методи активізації продажу товарів</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 541-600, 5, 7, 9, 11]</p>	2
4	<p><b>Тема 14. Організація і технологія товаропостачання роздрібною торговельною мережі.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Суть товаропостачання, зміст і основні вимоги до його організації.</li> <li>2. Джерела товаропостачання та їх вибір.</li> <li>3. Визначення потреби в товарах, точки замовлення і порядок оформлення замовлення.</li> <li>4. Технологічні аспекти організації процесу товаропостачання.</li> </ol> <p><b>Літ.:</b> [4 с. 243-280, 5 с. 137-161, 9, 10]</p>	2
<b>Разом:</b>		<b>8</b>

### 5.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота студентів усіх форм здобуття освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу, підготовці до практичних робіт, тестування з теоретичного матеріалу, виконанні індивідуальних домашніх завдань.

Обсяг самостійної роботи з дисципліни «Планування та організація торгівлі» - 114 години. Вона включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- самостійного опрацювання окремих тем та питань;
- опрацювання навчальної літератури при підготовці до практичних занять;
- виконання індивідуального домашнього завдання;
- підготовка до поточного тестового контролю;
- підготовка до проведення контрольних заходів ( написання контрольної роботи, іспиту).

До послуг студентів сторінка навчальної дисципліни у Модульному середовищі для навчання, де розміщені Робоча програма дисципліни та необхідні документи з її навчально-методичного забезпечення.

#### Зміст самостійної роботи студентів *денної* форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Отримання завдання для виконання індивідуального домашнього завдання.	6
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	6
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Підбір матеріалів, опрацювання літературних джерел для виконання індивідуального домашнього завдання.	7
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	7
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	6
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	6
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та контрольної роботи.	7
8	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю. Контрольна робота за темами 1-8.	7
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю.	6
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	7
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	7
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	7
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	7
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	7
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	7
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Здача індивідуального домашнього завдання.	7
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Контрольна робота за темами 9-16.	7
<b>Разом</b>		<b>114</b>

На самостійне опрацювання студентів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням індивідуального завдання здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

Вимоги до індивідуального домашнього завдання (для студентів денної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

## **6 ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій та методів, зокрема, лекції проводяться в основному словесними методами та з використанням комп'ютерних інформаційних технологій, наочних методів (слайдів), пояснення, бесіди; практичні заняття – з використанням ситуацій вправ, дискусій і мають за мету – сприяти формуванню у студента глибоких теоретичних знань щодо суті та особливостей планування і організації торговельної діяльності; вміння проаналізувати, спрогнозувати та запланувати окремі показники та результати діяльності; показати можливості розробки та реалізації управлінських рішень щодо організації господарської діяльності суб'єктів торговельного бізнесу.

## **7 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ**

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком освітнього процесу. При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання результатів виконання індивідуального домашнього завдання;
- оцінювання результатів вирішення проблемних ситуацій кейс-методом.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контролю, який проводиться з усього матеріалу дисципліни за білетами, попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від максимального балу, не допускається до семестрового контролю, поки не виконає обсяг роботи, передбачений Робочою програмою. Здобувач вищої освіти, який набрав позитивний середньозважений бал (60 відсотків і більше від максимального балу) з усіх видів поточного контролю і не склав іспит, вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

## **8 Політика дисципліни**

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, брати участь у дискусіях, інтерактивних вправах, вирішенні проблемних питань за допомогою кейс-методу).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання індивідуального домашнього завдання. Виконання індивідуального завдання завершується його здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком самостійної роботи. У якості ІДЗ здобувач може підготувати реферат або тези доповіді на конференцію за однією з тем навчальної дисципліни при дотриманні узгоджених з викладачем термінів його виконання.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені робочою програмою. Будь-які форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на

доступних платформах (<https://www.google.de/search?q=smida>; <https://business.diiia.gov.ua/>; <https://surl.lu/sjrtib>; <https://ces.org.ua/tracker>; <https://niss.gov.ua/>; <https://www.ukrstat.gov.ua/>), які сприяють формуванню компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

## 9 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем з кожного виду навчальної роботи (робота) і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна робота може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків (мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної кожному виду навчальної роботи.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни, встановлених цією Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є іспит, може набрати до 60 балів (здобувач заочної форми – до 50 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів. Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС (див. таблицю 9.7), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

**Таблиця 9.1 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти у 4 семестрі**

Аудиторна робота					Контрольні заходи		Самостійна робота	Семестровий контроль	Разом
Практичні заняття (мінімум – 5 контрольних точок)					Тестовий контроль:		ІДЗ*	Іспит	Сума балів
T1-T4	T5-T7	T8-T10	T11-T13	T14-T16	T*1-8	T9-16			
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)									
5-8	5-8	5-8	5-8	5-8	3-5	3-5	5-10	24-40	<b>60-100**</b>
<b>25-40</b>					<b>6-10</b>		<b>5-10</b>	<b>24-40</b>	

**Примітка:** \*ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; Т\* – тема навчальної дисципліни;

\*\*За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці 9.7.

**Таблиця 9.2 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів заочної форми здобуття освіти**

Аудиторна робота		Самостійна, індивідуальна робота		Семестровий контроль	Разом
Практичне заняття		Тестовий контроль		Іспит	Сума балів
1	2	T1-8	T9-16		
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)					
12-20	12-20	3-5	3-5	30-50	<b>60-100</b>
<b>24-40</b>		<b>6-10</b>		<b>30-50</b>	

### Оцінювання результатів навчання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при проведенні інтерактивних вправ та розв'язанні задач; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями (табл.9.3)

**Таблиця 9.3 – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти**

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ІРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань, вміє аналізувати помилки та виправляти їх. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві–три несуттєві <i>помилки</i> .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекручує їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

ІДЗ здобувача вищої освіти оцінюється аналогічно з використанням вищенаведених у таблиці 9.3 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (мінімальний позитивний бал – 5 балів, максимальний – 10 балів). При підготовці тез доповідей на конференцію у якості ІДЗ здобувач вищої освіти отримує максимальний бал (10) за його виконання.

### Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з двох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 25 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати студент за результатами тестування, складає 5.

Відповідно до таблиці структурування видів робіт за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

**Таблиця 9.4 – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання**

Кількість правильних відповідей	1–13	14–16	17–22	23–25
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-74	75-89	90-100
Кількість балів	-	3	4	5

На тестування відводиться 25 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці вище.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

### Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (іспит)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі іспиту, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання іспиту відбувається за попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри білетами. Відповідно до цього в екзаменаційному білеті пропонується поєднання питань як теоретичного (в т.ч. у тестовій формі), так і практичного характеру.

**Таблиця 9.5 – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів денної форми здобуття вищої освіти (40 балів для підсумкового контролю)**

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	6	8	10
Теоретичне питання № 2	6	8	10
Практичне завдання	12	16	20
<b>Разом:</b>	<b>24</b>		<b>40</b>

**Примітка.** \*Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (24 бали) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

**Таблиця 9.6 – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів заочної форми здобуття вищої освіти (50 балів для підсумкового контролю)**

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	8	10	15
Теоретичне питання № 2	8	10	15
Практичне завдання	14	14	20
<b>Разом:</b>	<b>30</b>		<b>50</b>

**Примітка.** \*Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (30 балів) та максимального (50 балів), знаходиться в межах 31-49 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Для кожного окремого виду завдань підсумкового семестрового контролю застосовуються критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти, наведені у табл.9.3.

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведеній нижче таблиці.

**Таблиця 9.7 – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС**

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	<i>Відмінно/Excellent</i> – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
			<i>Добре/Good</i> – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
			<i>Задовільно/Satisfactory</i> – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
			<i>Незадовільно/Fail</i> – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
FX	40-59	Незараховано	<i>Незадовільно/Fail</i> – Результати навчання відсутні
			<i>Незадовільно/Fail</i> – Результати навчання відсутні
F	0-39		<i>Незадовільно/Fail</i> – Результати навчання відсутні

Семестровий іспит виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного та підсумкового контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «відмінно/добре/задовільно», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 9.7.

## 10 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Функції торгівлі в економічному середовищі.
2. Теоретичні основи організації внутрішньої торгівлі.
3. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів.
4. Організаційні форми торгівлі.
5. Торговельні одиниці та підприємство як первинні елементи організаційної структури торгівлі.
6. Функціональна структура торгівлі. Роздрібна та оптова торгівля як основні її складові.
7. Інноваційний розвиток торгівлі як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу.
8. Сутність, зміст і особливості роздрібно торгівлі.
9. Необхідність створення конкурентного середовища в роздрібній торгівлі.
10. Організаційна структура роздрібного торговельного підприємства.
11. Функції основних підрозділів роздрібного торговельного підприємства.
12. Завдання розвитку роздрібно торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення.
13. Функції управління та господарського обслуговування магазинів з правами юридичної особи.
14. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібно торговельної мережі.
15. Планування розвитку торговельної мережі.
16. Основні принципи територіального розміщення різних видів і типів торговельних об'єктів. Стан розвитку роздрібно торговельної мережі в Україні.
17. Склад і взаємозв'язок приміщень магазинів.
18. Основні вимоги щодо складання схеми технологічного планування магазину.
19. Основні види торгово-технологічного обладнання магазинів.
20. Будова, технологічне планування торговельної зали, вимоги щодо них.
21. Дизайн магазину та його атмосфера.
22. Інтер'єр і рекламно-інформаційне оформлення магазину.
23. Зміст торгово-технологічного процесу в магазині.
24. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.
25. Поняття, класифікація, роль вивчення попиту населення в роздрібній торгівлі.
26. Поняття про торговий асортимент і завдання щодо його формування.
27. Схеми організації технологічного процесу магазину, який працює з використанням тари-обладнання.
28. Організація виконання основних і допоміжних операцій технологічного процесу магазину.
29. Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину.
30. Управління торгово-технологічними процесами і наукова організація праці у магазинах.
31. Системи штрихового кодування та автоматизованого збору даних і їх місце в системах управління магазинами.
32. Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині.
33. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів.
34. Форми і методи роздрібного продажу товарів.
35. Організація продажу товарів і обслуговування покупців.
36. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців.
37. Організація відпуску та розрахунків за товари. Організація роботи розрахункових вузлів.
38. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного попиту.
39. Додаткові послуги магазинів у процесі торговельного обслуговування.

40. Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.
41. Особлива форма роздрібного продажу товарів - посилкова торгівля.
42. Електронна торгівля. Мережа Інтернет як основа електронної торгівлі. Інтерактивна електронна торгівля: зарубіжний досвід.
43. Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль та соціально-економічне значення.
44. Основний зміст нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність.
45. Основні правила роботи магазинів.
46. Культура торгівлі та показники її рівня.
47. Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібно торгівлі.
48. Сутність понять «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий посередник», «оптовий торговий посередник».
49. Сутність і завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки.
50. Особливості оптових торгових посередників із повним і обмеженим циклом обслуговування.
51. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування.
52. Особливості формування та діяльності оптових організацій в умовах ринкових відносин.
53. Сутність, мета і принципи організації закупівельної роботи.
54. Організація закупівлі товарів. Джерела оптових закупівель і постачальники товарів, їх вивчення і обґрунтування вибору.
55. Місце товарних бірж і аукціонів в оптовій закупівлі споживчих товарів.
56. Форми оптового продажу товарів та фактори, що впливають на їх вибір.
57. Організація оптового продажу товарів на оптових торговельних підприємствах.
58. Поняття складу. Елементи складського господарства.
59. Обладнання складів як елемент складського господарства.
60. Сутність складського технологічного процесу, його завдання і складові частини.
61. Фактори, які впливають на організацію складського технологічного процесу, принципи його раціональної організації.
62. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.
63. Завдання раціональної організації приймання товарів за кількістю та якістю.
64. Організація зберігання товарів на складі.
65. Завдання організації раціональної технології розміщування і укладання товарів у зонах зберігання.
66. Заходи щодо збереження товарів на складі. Управління рухом і зберіганням товарів на складі.
67. Порядок комплектування партій товарів і їх відпуск зі складу.
68. Управління торгово-технологічними процесами і організація праці на складах.
69. Сутність поняття «товаропостачання роздрібно торгівельної мережі».
70. Форми і методи товаропостачання. Використання матеріалів вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів.
71. Організація завезення товарів у роздрібні торговельні підприємства.
72. Технологія товаропостачання.
73. Роль транспорту в торгівлі. Основні види транспортних засобів та умови їх ефективного застосування в ринковій економіці.
74. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі.
75. Транспортна логістика, її предмет і завдання ефективності трансформації господарюючих суб'єктів.
76. Роль і функції тари й упаковки в організації торгово-технологічних процесів і товаропросування.
77. Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації.
78. Організація тарних операцій у торгівлі. Документальне оформлення обороту тари.

## 11 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Освітній процес з дисципліни «Планування та організація торгівлі» повністю і в достатній кількості забезпечений необхідною навчально-методичною літературою. Зокрема, викладачами кафедри підготовлені Методичні вказівки до вивчення дисципліни у Модульному середовищі для навчання. Режим доступу : <https://msn.khmnu.edu.ua/course/view.php?id=9726>

## 12 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### *Основна*

1. ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». Режим доступу: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya>
2. Податковий кодекс України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
3. Про захист прав споживачів : Закон України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>.
4. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2021. С. 632.
5. Балджи М. Д., Допіра І.А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – Кондор, 2025. 368 с.
6. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Вид. 2-ге, перероб. та доповн. – Кропивницький: ЦНТУ, 2024. – 240 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 432 с.
8. Семикіна М.В., Запирченко Л.Д., Журило І.В. Торговельне підприємництво: курс лекцій з практичними кейсами та дискусіями. Навч. посібник / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: КОД, 2025. – 204 с.

### *Додаткова*

9. Гончар О. Управління торговельним бізнесом в умовах війни на засадах інноваційності / Гончар, О., Дацун В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2024. – № 3 – С. 454-459. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-72>
10. Гончар О.І. Управління ефективністю розвитку сфери послуг на засадах інноваційності / О.І. Гончар, А.В. Бердичевський // Економіка та суспільство, 2024, вип. 64, С. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-97>
11. Добрава Н.В. Основи бізнесу: навч. посіб. / Н.В. Добрава, М.М. Осипова. – Одеса: Бондаренко М. О., 2018. – 305 с.
12. Загальна інформація про світову організацію торгівлі. – режим доступу: [www.zoda.gov.ua](http://www.zoda.gov.ua)
13. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі. Женева, 5 лютого 2008 року . – режим доступу: [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/981\\_049](http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/981_049)
14. Світова організація торгівлі. – режим доступу: [mfa.gov.ua/ua/about..organizations/wto](http://mfa.gov.ua/ua/about..organizations/wto)
15. Споживчий ринок : дослідження / Ел. ресурс : <https://home.kpmg/ua/uk/home/industries/food-drink-consumer-goods.html>

## 13. МАТЕРІАЛЬНО - ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон, або інший мобільний пристрій, проектор.

Програмне забезпечення: програми Microsoft, Office, або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивчення навчальної дисципліни потребує використання спеціального прикладного програмного забезпечення, крім загальнонавчаних програм і операційних систем.

## 14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Електронна бібліотека університету. URL: [http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php\\_f/p1page\\_lib.php](http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/p1page_lib.php)
2. Модульне середовище для навчання. URL : <https://msn.khmnu.edu.ua/>
3. Репозитарій ХНУ. URL : <https://library.khmnu.edu.ua/#>.
4. Законодавство України. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/index>
6. Електронні наукові фахові видання. Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/index.html>
7. Сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>