

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)

Кафедра товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

ЗАТВЕРДЖЕНО
Постанова вченої ради
04.12.2023
протокол № 14, п. 06

ВВЕДЕНО В ДІЮ
Наказ від 04.12.2023 № 178/1

**ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ /
TRADE MANAGEMENT**

РОБОЧА ПРОГРАМА

Ступінь вищої освіти	«бакалавр» / «bachelor»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування» / «Management and Administration»
Спеціальність	076 «Підприємництво та торгівля» / «Business, and Trade»
Освітня програма	Підприємництво та торгівля / Business and Trade

Розробник: Шарко Віталій, доктор економічних наук, доцент

Гарант освітньої програми «Підприємництво та торгівля» – Тернова Алла, кандидат технічних наук, доцент

Обговорено та схвалено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 09.11.2023, протокол № 21; на засіданні вченої ради факультету торгівлі, маркетингу та сфери обслуговування від 10.11.2023, протокол № 11.

Рецензенти: Сіренко Світлана, кандидат технічних наук, доцент.
Гавенко Михайло, директор ПП «Культтовари-Вінниця», м. Вінниця.

Редактор: Фатєєва Т.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 12.12.2023 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк ксероксний. Ум. друк. арк. 1,97.
Обл.-вид. арк. 1,86. Тираж 2. Зам. № 556.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Робоча програма призначена для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» та є важливою складовою частиною у системі підготовки фахівців для сфери торгівлі України у закладах вищої освіти. Предметом вивчення даного освітнього компонента є організація і регулювання ефективного функціонування підприємництва у сфері торгівлі, дослідження та задоволення попиту споживачів на товари і послуги, конкурентоспроможності підприємств торгівлі та рівень інноваційного розвитку сфери торговельного обслуговування у цілому.

Метою вивчення дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти (ЗВО) спеціальних теоретичних знань з питань організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичного вирішення на підприємствах торгівлі у сучасних умовах господарювання.

Основними завданнями викладання дисципліни є:

– здобуття ЗВО глибоких теоретичних знань з питань розвитку підприємництва сфери торгівлі, формування роздрібно-торговельної мережі, організації торговельно-технологічних процесів 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 у магазинах і на складах, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі в умовах конкуренції;

– опанування ЗВО методичного інструментарію проведення аналізу з питань організації і технології роздрібно- та оптової торгівлі, розробки рекомендацій щодо удосконалення цих сфер діяльності і підвищення їх ефективності;

– вивчення зарубіжного досвіду організації торгівлі та критичного осмислення доцільності і можливостей його використання в практиці торгівлі України;

– набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації торгівлі, технологічних процесів, що здійснюються у магазинах і на складах, та оцінки наслідків управлінських рішень, що приймаються у сфері торговельного підприємництва.

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі» для освітньої програми «Підприємництво та торгівля» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької та торговельної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких та торговельних структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;

– **загальні компетентності (ЗК):**

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях;

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість;

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

– **спеціальні компетентності (СК)** здобувачів першого рівня освіти освітньої програми «Підприємництво та торгівля»:

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

Програмні результати навчання (ПРН) здобувачів першого рівня освіти освітніх програм «Підприємництво та торгівля» полягають у здатності:

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

4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі.

5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.

6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

9. Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання на практиці.

12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.

14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

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

Вивчення дисципліни «Організація торгівлі» забезпечить оволодіння теоретичними знаннями щодо сучасної організації і технології торгівлі та отримання ЗВО навичок їх використання у майбутній практичній діяльності на підприємствах сфери торговельного підприємництва.

Критерії оцінювання результатів навчання. Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Для визначення рівня успішності використовується система комплексної діагностики знань, зорієнтована на стимулювання систематичної аудиторної та самостійної роботи здобувачів вищої освіти. Запровадження нової системи передбачає підвищення зацікавленості здобувачів вищої освіти до вивчення навчального матеріалу, дає можливість більш об'єктивно оцінити рівень їх знань.

Система оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти передбачає виставлення оцінок за усіма формами проведення занять.

Для оптимізації процесу опанування матеріалу навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти, які навчаються за денною формою, надається можливість працювати в режимі дистанційного навчання в системі MOODLE.

Підсумковий контроль – екзамен. Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали достатню кількість балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання (згідно з Положенням Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти №12 від 07.02.2022).

У разі, якщо здобувач вищої освіти бажає поліпшити свою оцінку, або не набрав 75 балів, він складає екзамен з усієї програми навчальної дисципліни у вигляді письмового опитування знань згідно завдань встановленого зразка.

Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переведення поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.

Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового (семестрового) контролю, має право звернутися із проханням переглянути оцінку, одержану на екзамені (згідно Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів № 32 від 07.02.2022).

Критерії оцінювання результатів навчання

Рівні компетентності	За шкалою ДТЕУ	Критерії оцінювання
1	2	3
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.
Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

ОБСЯГ ДИСЦИПЛІНИ У КРЕДИТАХ ТА ЙОГО РОЗПОДІЛ

Назва теми	Кількість годин				Форми контролю
	усього годин/ кредитів	з них			
		лекції	практичні заняття	СРС	
1	2	3	4	5	6
Тема 1. Суть, функції та завдання організації торгівлі	6	2	-	4	УО, ІЗ
Тема 2. Організаційна та функціональна структура торгівлі	8	2	-	6	УО, ІЗ
Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі	8	2	-	6	Т, ІЗ
Тема 4. Організаційна побудова і розвиток роздрібно торговельної мережі	12	2	4	6	ПО, ІЗ
Тема 5. Організація торговельно-технологічних процесів в магазині	14	4	4	6	ІЗ, ПО, Т
Тема 6. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в магазинах	12	4	2	6	ПО, ІЗ, Т
Тема 7. Позамагазинні форми торговельного обслуговування	12	2	4	6	УО, ІЗ
Тема 8. Норми і правила торговельного обслуговування	12	2	4	6	УО, ІЗ
Тема 9. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	12	2	4	6	Т, ІЗ
Тема 10. Організація оптових закупівель і продажу товарів та їх документальне оформлення	14	4	4	6	ПО, ІЗ
Тема 11. Складська мережа	12	2	4	6	УО, ІЗ
Тема 12. Організація технологічних процесів і праці на складах	12	2	4	6	УО, ІЗ
Тема 13. Організація і технологія товаропостачання роздрібно торговельної мережі	14	4	4	6	Т, ІЗ
Тема 14. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування	12	2	4	6	ПО, ІЗ
Тема 15. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі	10	2	2	6	ПО, ІЗ
Тема 16. Інновації в торгівлі	10	4	-	6	ІЗ, УО
Разом	180/6	42	44	94	
Підсумковий контроль					Екзамен

Умовні позначення:

УО – усне опитування; ІЗ – індивідуальне завдання;
 ПО – письмове опитування; Т – тестування;

II. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Суть, функції та завдання організації торгівлі

Суть поняття «торгівля», її виникнення та генезис. Функції торгівлі в економічному середовищі. Економічні та соціальні завдання торгівлі. Місце торгівлі в економічній системі.

Дисципліна «Організація торгівлі» як окрема галузь знань, її місце в економічних науках. Суть і зміст поняття «організація торгівлі». Організація торгівлі як структура і як процес. Взаємозв'язок і нерозривність понять «організація і технологія торгівлі», «організація та управління торговельно-технологічними процесами». Предмет дисципліни «Організація торгівлі».

Завдання дисципліни з формування цілісної системи знань, умінь та навиків у системі підготовки фахівців зі спеціальності «Підприємництво та торгівля». Методологія дисципліни, її основні методи.

Тема 2. Організаційна та функціональна структура торгівлі

Теоретичні основи організації внутрішньої торгівлі. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів. Типологія організації торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Торговельні одиниці та підприємство як первинні елементи організаційної структури торгівлі. Організаційно-правові форми підприємств торгівлі в умовах ринкової економіки. Функціональна структура торгівлі. Роздрібна та оптова торгівля як основні її складові. Соціальні форми торгівлі і перспективи їх розвитку в умовах ринкових відносин. Інноваційний розвиток торгівлі як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу.

Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі

Суть, зміст і особливості роздрібною торгівлі. Завдання і функції роздрібною торгівлі в умовах ринкових відносин. Необхідність створення конкурентного середовища в роздрібній торгівлі.

Схеми функціональної моделі торговельного обслуговування населення. Модель стандартного торговельного обслуговування населення. Модель індивідуального торговельного обслуговування населення.

Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види й функції. Юридичний статус підприємств роздрібною торгівлі. Підприємства роздрібною торгівлі та торговельні одиниці. Організаційно-правові форми підприємств роздрібною торгівлі.

Умови і порядок створення підприємства роздрібною торгівлі. Основи визначення економічної доцільності створення підприємства роздрібною торгівлі. Визначення точки беззбитковості та точки мінімальною рентабельності підприємства роздрібною торгівлі. Основи чинного порядку реєстрації та отримання дозвільних документів на право торговельної діяльності в роздрібній торгівлі.

Організаційна структура підприємства роздрібної торгівлі. Функції основних підрозділів підприємства роздрібної торгівлі.

Корпоративні, добровільні мережі магазинів, торгові конгломерати та інші види об'єднань в роздрібній торгівлі.

Тема 4. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі

Роздрібна торговельна мережа – важлива складова інфраструктури споживчого ринку та її соціально-економічне значення.

Завдання розвитку роздрібної торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення. Класифікація та види об'єктів торгівлі, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі – магазини, павільйони, кіоски, торговельні намети (палатки), автомагазини та їх характеристика.

Магазини – основний вид об'єктів роздрібної торговельної мережі. Класифікація магазинів. Торгові і технологічні функції магазинів. Функції управління та господарського обслуговування магазинів з правами юридичної особи.

Типізація магазинів, її суть і значення. Спеціалізація магазинів: її суть, значення та форми. Номенклатура типів магазинів. Типи міських і сільських магазинів. Перспективні типи магазинів. Сучасні проблеми типізації магазинів у роздрібній торгівлі.

Торговельні та торговельно-розважальні центри: їх особливості, види, стан та перспективи розвитку.

Особливості об'єктів дрібно-роздрібної торговельної мережі.

Ефективність функціонування роздрібної торговельної мережі. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібної торговельної мережі.

Визначальні фактори розвитку роздрібної торговельної мережі в умовах ринкової економіки. Механізм формування структури роздрібної торговельної мережі та її територіального розміщення в населених пунктах України та у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Планування розвитку торговельної мережі. Методичні підходи щодо визначення потреби в торговельних об'єктах, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту. Основні принципи територіального розміщення різних видів і типів торговельних об'єктів.

Розвиток роздрібної торговельної мережі в Україні. Основні напрями удосконалення структурно-територіальної організації роздрібної торговельної мережі. Тенденції розвитку роздрібної торговельної мережі в країнах із розвинутою ринковою економікою.

Тема 5. Організація торговельно-технологічних процесів в магазині

Зміст торговельно-технологічних процесів в магазині. Торговельні (комерційні) та технологічні операції в магазині. Основні та допоміжні операції торговельно-технологічного процесу в магазині. Завдання раціональної

організації торговельно-технологічного процесу в магазині. Фактори, які впливають на організацію торговельно-технологічного процесу в магазині.

Поняття, класифікація, роль вивчення попиту населення в роздрібній торгівлі. Вплив факторів на формування попиту населення. Методи вивчення попиту населення на підприємствах роздрібно торгівлі.

Поняття про торговельний асортимент і завдання щодо його формування. Формування асортименту товарів у різних типах магазинів, його оцінка та регулювання.

Складові частини технологічного процесу в різних видах роздрібних торговельних об'єктів. Структура технологічного процесу магазину, принципи його організації. Основні схеми організації технологічного процесу в магазинах. Схеми організації технологічного процесу магазину, який працює з використанням тари-обладнання.

Організація виконання основних і допоміжних операцій технологічного процесу в магазині. Організація і технологія розвантажування транспортних засобів і внутрішньо-магазинного транспортування товарів у магазинах.

Організація процесів приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу. Організація і технологія приймання за кількістю та якістю товарів у магазині. Особливості приймання у магазині товарів, що надійшли в тарі-обладнанні. Організаційно-технічні заходи щодо удосконалення процесу приймання товарів у магазинах.

Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Організація і технологія зберігання товарів у магазині. Вимоги щодо розміщування товарів на зберігання. Особливості зберігання окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів у магазині. Особливості підготовки до продажу товарів різних груп. Загальні і спеціальні операції підготовки товарів до продажу в магазині.

Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину. Організація і технологія розміщування та викладання товарів у торговельній залі. Завдання, вимоги і принципи розміщування товарів у торговельній залі магазину. Особливості розміщування товарів у магазинах самообслуговування. Викладання товарів. Вимоги і принципи викладання товарів на торговому обладнанні і в тарі-обладнанні. Способи, прийоми, системи викладання товарів. Особливості розміщування та викладання окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів.

Механізація та автоматизація технологічних процесів у магазинах. Місце і роль механізації роздрібно торгівлі в транспортно-технологічній схемі руху товарів. Стан технічного оснащення і механізації в торгівлі. Система показників оцінки рівня механізації та автоматизації в магазинах. Стадії механізації та автоматизації.

Структурні схеми торговельно-технологічного процесу магазину – основа для розробки оптимальної схеми механізації різних видів робіт. Розробка проекту технічного оснащення магазину. Вибір типів обладнання, машин і механізмів на основі приблизних норм технічного оснащення магазинів.

Управління торговельно-технологічними процесами і організація праці у магазинах. Суть управління торговельно-технологічними процесами на

підприємствах роздрібно́ї торгівлі. Система і об'єкти оперативного управління. Типові функції управління торговельно-технологічним процесом в масштабі підприємства роздрібно́ї торгівлі. Завдання управління торговельно-технологічним процесом магазину. Основні риси торговельно-технологічного процесу магазину як об'єкта управління.

Організація управління операціями технологічного процесу магазину. Техніка й технологія управління. Управління потоками покупців у магазині.

Організація праці підприємства роздрібно́ї торгівлі. Режим роботи і умови праці в магазині. Організація матеріальної відповідальності в магазині. Розподіл праці в магазині за технологічним принципом. Удосконалення організації і обслуговування робочих місць – важливий напрямок організації праці.

Технологічне проектування і регламентація операцій торговельно-технологічного процесу в магазині. Методи дослідження операцій торговельно-технологічного процесу в магазині. Структурно-технологічні схеми підготовки товарів до продажу у магазині. Карти організації праці. Технічні засоби управління торговельно-технологічним процесом. Автоматизовані системи у галузі торгівлі.

Тема 6. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах

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.

Організація продажу товарів і обслуговування покупців. Організація і технологія продажу товарів з індивідуальним обслуговуванням покупців та умови його ефективного застосування.

Прогресивні методи продажу товарів. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців. Організація і технологія продажу товарів за методом самообслуговування та умови його ефективного застосування. Принципи організації продажу товарів за методом самообслуговування. Повне і часткове самообслуговування. Технологічна схема процесу продажу товарів за методом самообслуговування. Організаційно-технологічні заходи з впровадження самообслуговування і його ефективного застосування. Особливості організації процесу продажу товарів і праці робітників торговельної зали магазинів самообслуговування. Організація матеріальної відповідальності і забезпечення збереження товарів у торговельній залі магазину самообслуговування.

Організація відпуску та розрахунків за товари. Організація роботи розрахункових вузлів. Технічні операції, пов'язані з відпуском товарів покупцям. Упакування товарів і вручення покупки покупцям. Розрахунок за товари. Схема планування робочого місця контролера-касира в магазині самообслуговування. Раціональні прийоми роботи контролера-касира. Суть, техніка виконання операцій за тандемним методом, триплекс-методом. Правила

продажу окремих продовольчих і непродовольчих товарів. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування та його використання у практиці торгівлі України.

Організація продажу товарів у магазинах за зразками. Організація продажу товарів за замовленням покупців як додатковий канал продажу товарів магазином.

Методи стимулювання збуту товарів і послуг. Методи активізації продажу товарів у магазинах. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного попиту. Рекламна та інформаційна робота підприємств роздрібно́ї торгівлі. Екстер'єр та інтер'єр магазину. Основні рекламні засоби. Засоби внутрішньо-магазинної інформації.

Додаткові послуги магазинів у процесі торговельного обслуговування. Роль послуг, які надаються покупцям у магазинах, у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Класифікація торговельних послуг та їх характеристика. Організація надання окремих видів торговельних послуг. Зарубіжний досвід щодо надання послуг покупцям.

Тема 7. Позамагазинні форми торговельного обслуговування

Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.

Продаж товарів через мережу дрібнороздрібних об'єктів торгівлі. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній мережі торгівлі. Місце дрібнороздрібно́ї мережі торгівлі у загальній системі торговельного обслуговування населення. Характеристика об'єктів дрібнороздрібно́ї мережі торгівлі: пункти некапітальної забудови, засоби пересувної мережі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в об'єктах дрібнороздрібно́ї мережі торгівлі.

Роздрібний продаж товарів через торгові автомати. Особливості продажу товарів через торгові автомати (вендинг).

Організація пересувної торгівлі. Поняття пересувної торгівлі, її види. Суть і технічні засоби для організації пересувної (розвізної і розносної) пересувної торгівлі. Особливості формування асортименту товарів в автомагазинах. Організація роботи автомагазинів. Організація і технологія продажу товарів та обслуговування покупців у автомагазинах.

Продаж товарів за замовленнями. Організація продажу товарів за замовленнями покупців в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою. Продаж товарів вдома у покупців.

Поняття та види ярмарків з роздрібного продажу товарів, порядок їх проведення. Поняття та види базарів, основи їх організації.

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.

Особливі форми роздрібного продажу товарів. Комісійна торгівля непродовольчими товарами. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Продаж товарів у кредит і в розстрочку (на виплату). Роздрібні аукціони.

Електронна торгівля. Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. Класифікація Internet-магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. Організація доставки товарів, придбаних у віртуальному магазині. Електронні моли як перспективна форма Internet-торгівлі. Маркетинг і реклама в мережі Internet..

Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль та соціально-економічне значення. Класифікація підприємств ринків: види, матеріально-технічна база, організація роботи і обслуговування покупців. Загальні вимоги до організації роботи ринків в Україні. Правила торгівлі на ринках. Особливості організації роботи ринків.

Тема 8. Норми і правила торговельного обслуговування

Порядок здійснення торговельної діяльності. Основний зміст нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність.

Основні правила роботи магазинів, дрібнороздрібної мережі торгівлі, фірмових магазинів, магазинів-салонів. Основні правила роздрібної торгівлі окремими видами товарів. Правила продажу основних груп харчових продуктів і непродовольчих товарів. Правила обміну товарів у непродовольчих магазинах. Правила продажу непродовольчих товарів у розстрочку. Правила торговельного обслуговування населення.

Правила застосування реєстраторів розрахункових операцій. Порядок застосування реєстраторів і проведення розрахункових операцій в роздрібних торговельних об'єктах. Правила використання засобів вимірювання у торговельних об'єктах.

Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів. Захист прав споживачів у торгівлі. Гарантії прав споживачів щодо якості товарів, послуг в торгівлі. Правила і порядок повернення та/або обміну товарів.

Культура торгівлі та показники її рівня. Поняття культури торгівлі та її складові. Складові елементи культури торгівлі. Культура торгівлі і фактори, що її обумовлюють. Культура обслуговування покупців. Якість торговельного обслуговування покупців. Основні показники якості торговельного обслуговування. Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібної торгівлі. Основні елементи, що формують «рівень обслуговування покупців». Система показників та методика оцінки рівня торговельного обслуговування покупців у магазині.

Контроль діяльності підприємств торгівлі. Органи державного контролю діяльності підприємств торгівлі. Органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі. Організація перевірок та інспектування діяльності роздрібних торговельних об'єктів в Україні.

Тема 9. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Суть понять «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий торговий посередник». Визначальні фактори необхідності і подальшого розвитку оптових торгових та інших посередників, їхні функції.

Суть і завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Об'єктивні основи, характерні особливості, закономірності, тенденції і принципи розвитку оптової торгівлі. Стан та тенденції розвитку оптової торгівлі спожитковими товарами в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою.

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. Послуги, які надають оптові торгові посередники роздрібним торговцям та іншим партнерам.

Підприємства оптової торгівлі, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування.

Перспективні типи підприємств оптової торгівлі. Торговельні та технологічні функції оптових підприємств. Організаційна структура і роль організаційних підрозділів оптових підприємств у забезпеченні їх торговельно-технологічного процесу. Зміст основних, допоміжних, обслуговуючих операцій оптових підприємств.

Напрями перспективного розвитку підприємств оптової торгівлі. Глобалізація оптової торгівлі: зарубіжний досвід. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових торгових посередників, розширення кола їх функцій та послуг товаровиробникам і оптовим покупцям.

Державне регулювання розвитку оптової торгівлі в Україні та шляхи його удосконалення.

Тема 10. Організація оптових закупівель і продажу товарів та їх документальне оформлення

Суть, мета і принципи організації закупівельної роботи. Підготовка до оптових закупівель товарів.

Організація закупівлі товарів. Джерела оптових закупівель і постачальники товарів, їх вивчення і обґрунтування вибору. Методика вибору постачальників на основі експертної оцінки. Досвід зарубіжних фірм щодо пошуку постачальників товарів і методики їх вибору, організації закупівлі товарів і роботи з їх постачальниками.

Форми оптових закупівель товарів. Прямі та опосередковані господарські зв'язки в системі закупівель товарів: особливості та визначальні фактори їх вибору. Оптові закупівлі товарів на ярмарках. Види оптових ярмарків та порядок їх проведення. Оптові закупівлі товарів за прямими зв'язками.

Виставки контрактного характеру та порядок закупівлі товарів на них. Аукціонна торгівля на оптових ринках сільськогосподарської продукції.

Договірні відносини при оптових закупівлях товарів. Законодавчо-нормативна база, що регулює взаємовідносини постачальників товарів та оптових покупців: Господарський кодекс України, Міжнародні правила «Інкотермс» та ін.

Зміст договорів купівлі-продажу та постачання товарів. Договір постачання товарів та порядок його укладення.

Форми оптового продажу товарів та фактори, що впливають на їх вибір. Організація оптового продажу товарів на підприємствах оптової торгівлі. Методи оптового продажу товарів з підприємств оптової торгівлі.

Особливості продажу товарів у дрібно-оптових складах-магазинах традиційного типу і складах-магазинах самообслуговування (типу «cash and carry»).

Тема 11. Складська мережа

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. Відкриті, напіввідкриті і закриті склади. Закриті склади як основний вид складських будівель.

Види складських приміщень (зон), їх взаємозв'язок і технологічні планування. Структура і призначення приміщень загально-товарних і спеціальних складів. Улаштування й планування загально-товарних складів. Улаштування й планування спеціальних складів.

Обладнання складів як елемент складського господарства. Основні види обладнання складів підприємств оптової торгівлі. Роль, вимоги, основи класифікації, характеристика найбільш розповсюджених видів технологічного обладнання для зберігання і пакетування товарів на складах, підйомально-транспортного обладнання, ваговимірювального і фасувального обладнання.

Основи проектування загально-товарних і спеціальних складів. Методичні підходи щодо визначення потреби у складах та їх розміщення. Методики розрахунку потреби в складській площі і місткості складів. Методика розрахунку площі приміщень загально-товарного складу. Основні положення проектування генерального плану розвитку складського комплексу підприємства оптової торгівлі.

Особливості роботи нових видів складів: консигнаційних, складів-магазинів самообслуговування, митних, загального користування, складів готельного типу, гарантійного зберігання та інших.

Показники ефективності використання складів. Показники, що характеризують стан та перспективи розвитку та ефективність використання складського господарства. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі. Основні напрями розвитку та підвищення ефективності використання складської мережі в торгівлі України.

Тема 12. Організація технологічних процесів і праці на складах

Суть складського технологічного процесу, його завдання і складові частини. Принципова схема руху товарного потоку на складі, схема організації технологічного процесу на загально-товарному складі. Фактори, які впливають на організацію складського технологічного процесу, принципи його раціональної організації. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.

Організація виконання операцій технологічного процесу загально-товарних і спеціальних складів. Надходження товарів на склади оптових

підприємств. Способи доставки товарів на склад. Організація і технологія розвантажування транспортних засобів на складі. Способи розвантажування транспорту. Технологія переміщення товарів у експедицію або до місця приймання. Управління вантажно-розвантажувальними і транспортними операціями на складах.

Завдання раціональної організації приймання товарів за кількістю та якістю. Основні елементи процесу приймання товарів. Особливості організації приймання вітчизняних та імпортованих товарів.

Організація і технологія приймання товарів на складах за кількістю: підготовча робота, порядок приймання товарів. Документальне оформлення приймання товарів за кількістю. Організація і технологія приймання товарів на складах за якістю та його документальне оформлення.

Організація зберігання товарів на складі. Завдання організації раціональної технології розміщування і укладання товарів у зонах зберігання. Принципи та схеми розміщування товарів на складі. Індксація місць зберігання. Технологія переміщення і укладання товарів на місця зберігання. Техніка зберігання. Способи та умови зберігання окремих товарів на складах. Пакетний спосіб зберігання – умова індустріалізації складського технологічного процесу. Переваги і недоліки застосування стелажного, штабельного способів укладання товарів на зберігання.

Заходи щодо збереження товарів на складі. Управління рухом і зберіганням товарів на складі.

Порядок комплектування партій товарів і їх відпуск зі складу. Суть і завдання раціональної організації і технології відбору товарів на складі і підготовки їх до відпускання. Схема організації документально-інформаційного потоку з відпускання товарів зі складу.

Організація і технологія відбору, підсортування, комплектування, упакування та відпускання товарів зі складу. Способи і методи відбору товарів з місць зберігання, особливості їх застосування на окремих складах. Підготовка товарів до відпускання. Роль тари-обладнання та сучасних підйимально-транспортних механізмів у складській технології, умови їх ефективного використання. Схеми укладання товарів у тару-обладнання.

Організація і технологія відпускання товарів безпосередньо зі складу. Документальне оформлення відпускання товарів зі складу. Організація і технологія роботи експедиції з відпускання товарів з підприємства оптової торгівлі.

Механізація та автоматизація технологічних процесів на складах оптових підприємств.

Управління торговельно-технологічними процесами і організація праці на складах. Суть управління торговельно-технологічними процесами на складах: прийоми, методи, технічні засоби управління. Системи оперативного управління. Завдання управління торговельно-технологічними процесами складу. Організація управління операціями технологічного процесу на складі. Технологічні карти організації складських процесів. Зарубіжний досвід організації технологічного процесу на складах і його використання у практиці торгівлі України.

Організація праці на складах підприємств оптової торгівлі і шляхи підвищення її ефективності. Розподіл і кооперація праці. Форми організації праці та форми матеріальної відповідальності на складах. Суть і основні напрямки наукової організації праці на складах оптових підприємств.

Тема 13. Організація і технологія товаропостачання роздрібно-торговельної мережі

Суть поняття «товаропостачання роздрібно-торговельної мережі». Основні вимоги і завдання раціональної організації товаропостачання роздрібно-торговельної мережі в умовах ринкових відносин.

Визначальні фактори організації системи товаропостачання роздрібно-торговельної мережі та її ефективності.

Форми і методи товаропостачання. Транзитна і складська форми товароруку. Ланковість товароруку та шляхи її скорочення. Вибір джерел і форм товаропостачання роздрібно-торговельної мережі. Організація товаропостачання роздрібних торговельних об'єктів, що входять до складу корпоративної торговельної мережі та інших видів об'єднань. Організація товаропостачання торговельних об'єктів, що належать фізичним особам-підприємцям.

Використання матеріалів вивчення попиту для обґрунтування замовлень на поточне завезення товарів. Організація подання замовлень на завезення товарів у магазини.

Організація завезення товарів у підприємства роздрібно-торгівлі. Способи (методи) доставлення товарів. Організація і технологія централізованої доставки товарів (ЦДТ). Переваги централізованого доставлення товарів. Організаційно-технічне забезпечення впровадження ЦДТ. Маршрути і графіки завезення товарів: види, технологія проектування. Методика розрахунку інтервалу, частоти та розміру партій завезення товарів, обсягу вантажообороту і потреб у автомобілях при маятниковому і кільцевому маршрутах.

Організація і технологія децентралізованого завезення товарів зі складів оптових підприємств.

Технологія товаропостачання. Проектування транспортно-технологічних схем товаропостачання, їх технічне забезпечення. Прогресивні технологічні схеми товаропостачання. Індустріальна схема товаропостачання на базі використання тари-обладнання. Технологія завантажування товарів на транспортні засоби.

Управління товаропостачанням роздрібно-торговельної мережі. Удосконалення управління транспортно-технологічним процесом товаропостачання роздрібно-торговельної мережі.

Тема 14. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторського обслуговування

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. Роль транспорту у перевезенні товарів, його види та особливості. Стан та тенденції розвитку транспорту і вантажообороту в Україні та у розвинутих країнах світу.

Управління транспортом. Загальні основи планування перевезення товарів.

Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Роль і завдання оптимізації транспортно-експедиційного обслуговування (ТЕО) торгівлі. Складові елементи ТЕО в торгівлі. Логістичні центри та їх роль в організації перевезення товарів.

Суть, принципова схема технологічного процесу транспортно-експедиційного обслуговування торгівлі автомобільним транспортом. Класифікація автомобільних перевезень.

Вимоги до автомобільного транспорту з позицій торгівлі. Сучасний стан, структура парку автомобільного транспорту в Україні. Класифікація автотранспортних засобів, які використовуються для перевезень торговельних вантажів.

Організація перевезень товарів автомобільним транспортом в сучасних умовах. Організація перевезень товарів власним транспортом торговельних підприємств. Організація перевезень торговельних вантажів транспортом загального користування.

Порядок укладання договорів на перевезення товарів автомобільним транспортом. Порядок організації замовлення транспорту. Організація і технологія вантажно-розвантажувальних робіт під час автомобільних перевезень. Документальне оформлення перевезення торговельних вантажів автомобільним транспортом. Оплата автомобільних перевезень. Показники ефективності роботи автотранспорту.

Організація і технологія перевезень товарів залізничним транспортом. Класифікація залізничних перевезень. Організація залізничних перевезень торговельних вантажів в Україні в сучасних умовах. Технологія виконання транспортно-експедиторських операцій на залізничному транспорті. Документальне оформлення перевезення торговельних вантажів залізничним транспортом. Оплата залізничних перевезень торговельних вантажів.

Особливості організації і технології перевезень товарів водним транспортом, їх документальне оформлення та оплата. Особливості організації перевезення товарів авіаційним транспортом.

Контейнерні і пакетні перевезення торговельних вантажів, їх переваги, недоліки, проблеми впровадження.

Перевезення торговельних вантажів і завдання їх оптимізації. Транспортна логістика, її предмет і завдання.

Тема 15. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі

Роль і функції тари й упаковки в організації торговельно-технологічних процесів і товаропросування. Основні вимоги до тари.

Класифікація тари. Основні види тари, перспективи їх використання в Україні, Вимоги до тари для різних харчових продуктів і непродовольчих товарів. Функції споживчої, транспортної тари, тари-обладнання. Інноваційні види тари.

Уніфікація й стандартизація тари, її маркування. Якість тари та критерії її визначення. Категорії якості основних найбільш розповсюджених видів тари.

Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації. Організація тарних операцій у торгівлі. Нормативно-правова база організації тарних операцій в торгівлі. Основні нормативні документи, що регламентують порядок організації тарообороту. Правила застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання в Україні. Правила повторного використання дерев'яної, картонної тари і паперових мішків в Україні. Документальне оформлення обороту тари.

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.

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.

Тема 16. Інновації в торгівлі

Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на традиційну торгівлю. Типи інновацій на підприємствах торгівлі (радикальні, покрокові, соціальні, технічні, революційні, локальні, архітектурні). Інноваційні бізнес-моделі підприємств роздрібно торгівлі. Співпраця підприємств роздрібно торгівлі з виробниками продукції та гнучке реагування на вимоги споживачів щодо розроблення нових продуктів, зменшення розмірів одиниць упаковки товарів, оптимізації ланцюгів поставок товарів, утилізації відходів. Удосконалення системи доставки товарів через інтернет-магазини, врахування зручності здійснення споживачами покупки з дому, створення мережі місць видачі онлайн-замовлень. Орієнтація асортименту товарів магазинів на готові рішення: «готовий для приготування або вживання». Концепція самообслуговування покупців «без черги» (каси самообслуговування, самостійна реєстрація, самостійне сканування товару, використання автоматичних платіжних систем, втілення моделі магазину комплектування товарів: «під'їхав/натиснув/забрав»). Організація торгівлі через мобільні додатки, соціальні мережі, враховуючи інтереси покупців, їх захоплення. Концепція SoLoMo. Впровадження 3D-інтернет-торгівлі. Концепція інтернет-речей. Оптимізація торгово-технологічного процесу магазину за допомогою RFID і PSA технологій. Електронні цінники. Сучасні системи оптимізації використання полицного простору (Optimal, EasyShelf).

Інноваційні тренди роздрібно торгівлі: доповнена реальність, SmartCart, Buy-and-go. Використання робототехніки для оптимізації торгово-технологічного процесу в магазинах.

Проблеми та перспективи інноваційного розвитку торгівлі в Україні.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час здобувача, год.
1	2	3
Знати суть та основні функції і завдання організації торгівлі.	<p style="text-align: center;">Тема 1. Суть, функції і завдання організації торгівлі</p> <p>Лекція № 1 План лекції 1. Суть поняття «торгівля», її виникнення та генезис. 2. Функції та завдання торгівлі в економічному середовищі. 3. Предмет, завдання та методологія дисципліни «Організація торгівлі». Рекомендовані джерела: Основні: 1. Додаткові: 4, 5 7-9. Інтернет-ресурси: 10-34.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Місце торгівлі в економічній системі; 2. Організація торгівлі як структура і як процес.</p>	4
Знати організаційну та функціональну структуру торгівлі, організаційно-правові форми господарювання підприємств торгівлі в умовах ринкової економіки.	<p style="text-align: center;">Тема 2. Організаційна та функціональна структура торгівлі</p> <p>Лекція № 2 План лекції 1. Організаційна структура сфери торгівлі та характеристика її основних складових елементів. 2. Організаційні форми торгівлі. 3. Функціональна структура торгівлі. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 8, 9. Інтернет-ресурси: 10-29.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Інноваційний розвиток торгівлі, як важлива передумова ефективного функціонування сфери товарного обігу. 2. Соціальні форми торгівлі і перспективи їх розвитку в умовах ринкових відносин.</p>	6
Знати організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі, умови і порядок створення	<p style="text-align: center;">Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі</p> <p>Лекція № 3 План лекції 1. Суть, особливості, функції і завдання роздрібно торгівлі.</p>	2

1	2	3
підприємства роздрібно́ї торгівлі.	<p>2. Підприємства роздрібно́ї торгівлі, їх види і функції. 3. Організаційно-правові форми підприємств роздрібно́ї торгівлі. 4. Види об'єднань у роздрібно́ї торгівлі. Рекомендовані джерела: Основні: 1. Додаткові: 7-9. Інтернет-ресурси: 10-29.</p>	3
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Роль підприємництва у розвитку роздрібно́ї торгівлі. 2. Сучасні тенденції розвитку роздрібно́ї торгівлі в Україні. 3. Зарубіжний досвід розвитку роздрібно́ї торгівлі у країнах з розвинутою ринковою економікою.</p>	6
<p>Знати класифікацію торговельних об'єктів та характеристику їх видів, типізацію магазинів та форми й ознаки їх спеціалізації, методичні підходи щодо визначення потреби в торговельних об'єктах. Розуміти соціально-економічне значення та завдання розвитку роздрібно́ї торговельної мережі, визначальні фактори розвитку роздрібно́ї торговельної мережі. Вміти аналізувати нормативи торговельних площ.</p>	<p>Тема 4. Організаційна побудова і розвиток роздрібно́ї торговельної мережі Лекція № 4 План лекції 1. Класифікація та види роздрібно́ї торговельних об'єктів. 2. Суть та функції магазинів, їх класифікація. 3. Типізація магазинів її суть і значення. Номенклатура типів магазинів. 4. Спеціалізація магазинів: її суть значення та форми. 5. Методичні підходи щодо визначення потреби в торговельних об'єктах. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 4-9. Інтернет-ресурси: 31-34.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 1 та № 2. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Визначальні фактори розвитку роздрібно́ї торговельної мережі. 2. Показники оцінки стану та ефективності розвитку роздрібно́ї торговельної мережі. 3. Планування розвитку роздрібно́ї торговельної мережі.</p>	6
	<p>Практичне заняття № 1 1. Ознайомитись з Державними будівельними нормами. 2. Вивчити вимоги до планування магазинів самообслуговування. 3. Вирішити ситуаційні завдання.</p>	2

1	2	4
<p>Знати типові елементи процесу роздрібного продажу товарів, методи роздрібного продажу товарів, особливі форми роздрібного продажу товарів, роль, класифікацію торговельних послуг та організацію їх надання</p> <p>Вміти розпізнавати методи, особливі форми роздрібного продажу товарів, знати класифікацію торговельних послуг та особливостей їх надання; а також вміти проводити розрахунки та аналіз показників оцінки стану організації продажу товарів та обслуговування покупців</p>	<p align="center">Тема 6. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах</p> <p>Лекція № 7 План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині. 2. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів. 3. Форми і методи роздрібного продажу товарів. 4. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного попиту. <p>Лекція № 8 План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організація і технологія продажу товарів з використанням різних методів. 2. Роль, класифікація торговельних послуг та організація їх надання. 3. Методи стимулювання продажу товарів і послуг у магазинах. 4. Класифікація торговельних послуг та їх характеристика. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 4-7. Інтернет-ресурси: 10-29.</p>	<p align="center">4</p> <p align="center">2</p> <p align="center">2</p>
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичного заняття № 5. <i>Питання, які виносяться на СРС (Підготовка доповідей на теми):</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стан організації продажу товарів і обслуговування покупців в Україні. 2. Стан розвитку самообслуговування в Україні. 3. Рекламна та інформаційна робота підприємств роздрібної торгівлі. 4. Розробка дизайну та інтер'єру магазину. 5. Зарубіжний досвід щодо організації продажу товарів і обслуговування покупців 	<p align="center">6</p>
	<p>Практичне заняття № 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчити основні етапи продажу товарів. 2. Ознайомитись з формами роздрібного продажу товарів. 3. Вивчити особливості магазинних методів роздрібного продажу. 4. Вирішити задачу, тести. 	<p align="center">2</p>

1	2	3
<p>Знати позамагазинні форми торговельного обслуговування та особливості їх організації Вміти оцінювати розвиток поза магазинних форм роздрібного продажу. Аналізувати ефективність виставково-ярмаркової діяльності</p>	<p align="center">Тема 7. Позамагазинні форми торговельного обслуговування</p> <p>Лекція № 9 План лекції 1. Організація продажу товарів у дрібнороздрібній торговельній мережі. 2. Роздрібний продаж товарів через торговельні автомати. 3. Організація пересувної торгівлі та торгівлі на ринках. 4. Продаж товарів на замовлення. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3 Додаткові: 4-7. Інтернет-ресурси: 10-34.</p> <p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 6 та № 7. <i>Питання, які виносяться на СРС (Підготовка доповідей на теми):</i> 1. Стан організації продажу товарів на ринках в Україні. 2. Особливості продажу товарів через торговельні автомати (вендинг). 3. Поняття та види ярмарків з роздрібного продажу товарів, порядок їх проведення. 4. Особливості продажу товарів у кредит. 5. Особливості продажу товарів у розстрочку. 6. Роздрібні аукціони. 7. Стан розвитку роздрібної торгівлі через мережу Інтернет. 8. Зарубіжний досвід розвитку інтеграції електронної торгівлі</p> <p>Практичне заняття № 6 1. Вивчити особливості розвитку поза магазинних форм торговельного обслуговування в Україні. 2. Розв'язати задачу.</p> <p>Практичне заняття № 7 1. Ознайомитись з порядком розрахунку ефективності виставково-ярмаркової діяльності. 2. Розв'язати задачу.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">2</p> <p align="center">6</p> <p align="center">2</p> <p align="center">2</p>
<p>Знати діючий порядок організації та здійснення торговельної діяльності, основні правила роботи магазинів та інших торговельних об'єктів.</p>	<p align="center">Тема 8. Норми і правила торговельного обслуговування</p> <p>Лекція № 10 План лекції 1. Порядок здійснення торговельної діяльності. 2. Захист прав та інтересів споживачів. 3. Основні правила роботи магазинів та дрібнороздрібної торговельної мережі.</p>	<p align="center">2</p>

1	2	3
<p>Вміти розпізнавати ознаки підприємств оптової торгівлі; визначати обсяги оптових закупівель товарів</p>	<p>4. Якість обслуговування покупців у магазині та показники оцінки її рівня. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 4-9. Інтернет-ресурси: 10-34.</p>	
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 8 та № 9. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів. 2. Законодавча та нормативно-правова база щодо регулювання торговельної діяльності і забезпечення високоякісного обслуговування населення. 3. Ознайомитись з нормативно-правовими актами щодо захисту прав та інтересів споживачів.</p>	6
	<p>Практичне заняття № 8 1. Ознайомитись з економічними, організаційними та юридичними ознаками підприємств оптової торгівлі. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
	<p>Практичне заняття № 9 1. Ознайомитись з порядком визначення обсягів оптових закупівель товарів. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
<p>Знати суть, завдання і функції оптової торгівлі, види посередників оптової ланки, їх класифікація і роль у процесі товароруку, особливості оптових торговельних посередників з повним та обмеженим циклом обслуговування Вміти визначати обсяги оптових закупівель товарів</p>	<p>Тема 9. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі Лекція № 11 План лекції 1. Суть поняття «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий посередник», «оптовий торговий посередник». 2. Особливості оптових торговельних посередників з повним та обмеженим циклом обслуговування. 3. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування. 4. Послуги оптових торговельних посередників роздрібним торговцям та товаровиробникам. Рекомендовані джерела: Основні: 1. Додаткові: 5, 6. Інтернет-ресурси: 10-34.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 10 та № 11. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Організаційна структура і роль організаційних підрозділів оптових підприємств у забезпеченні їх торговельно-технологічного процесу. 2. Напрями перспективного розвитку підприємств</p>	6

1	2	3
	<p>Практичне заняття № 13</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомитись з порядком формування замовлень оптових покупців. 2. Вивчити особливості оформлення форм: рахунок-фактура, відбірний лист, пакувальний ярлик до рахунку. 3. Ознайомитись з порядком вибору постачальників товарів 4. Розв'язати задачу. 	2
<p>Знати процес товароруху, знати їх класифікацію, види складських приміщень, їх взаємозв'язок і принципи технологічного планування, особливості роботи різних видів складів</p> <p>Вміти розраховувати показники оцінки ефективності використання складів, оцінювати стан розвитку складської мережі потової торгівлі</p>	<p style="text-align: center;">Тема 11. Складська мережа</p> <p>Лекція № 14</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Роль складів у процесі товароруху, їх класифікація і види. 2. Основні види обладнання для складів. 3. Методичні підходи щодо визначення погребі у складах та їх розміщення. 4. Показники оцінки ефективності використання складів. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1-2. Додаткові: 6. Інтернет-ресурси: 10-29.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів</p> <p>Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 14 та № 15.</p> <p><i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Особливості роботи нових видів складів: консигнаційних, складів-магазинів самообслуговування, митних, загального користування, складів готельного типу, гарантійного зберігання та інших. 2. Основні напрями розвитку та підвищення ефективності використання складської мережі в торгівлі. 	6
	<p>Практичне заняття № 14</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розв'язати задачі щодо оцінки стану розвитку складської мережі оптової торгівлі України. 2. Розв'язати задачі щодо оцінки стану розвитку мережі складів холодильників в оптовій торгівлі України. 3. Вивчити методику розв'язання задачі щодо оцінки стану розвитку та ефективності використання складської мережі оптової торгівлі за варіантами. 	2
	<p>Практичне заняття № 15</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомитись з порядком розрахунку потреби в складській мережі. 2. Розв'язати задачі щодо оцінки стану розвитку складської мережі оптової торгівлі України. 	2

1	2	3
<p>Знати суть, зміст і принципи раціональної організації технологічних процесів та особливості організації праці на складах. Вміти формування технологічні карти процесу роботи з товаром.</p>	<p>Тема 12. Організація технологічних процесів і праці на складах</p> <p>Лекція № 15 План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть складського технологічного процесу, його завдання і складові частини. 2. Організація виконання операцій технологічного процесу загально-товарних і спеціальних складів. 3. Організація зберігання товарів на складі. 4. Управління торговельно-технологічними процесами і організація праці на складах. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1, 2. Додаткові: 6. Інтернет-ресурси: 25.</p> <p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 16 та № 17. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації. 2. Управління вантажно-розвантажувальними і транспортними операціями на складах. 3. Організація і технологія приймання товарів на складах за якістю та кількістю і їх документальне оформлення. 4. Механізація та автоматизація технологічних процесів на складах оптових підприємств. <p>Практичне заняття № 16</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчити принципіву схему технологічного процесу загально-товарного складу. 2. Вивчити технологічну карту роботи підприємства оптової торгівлі. 3. Вивчити порядок організації розвантажувальних і завантажувальних робіт на складах підприємства оптової торгівлі. <p>Практичне заняття № 17</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчити порядок організації приймання товарів на складах. 2. Вивчити основні способи зберігання товарів на складах підприємства оптової торгівлі. 	<p>2</p> <p>6</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати суть товаропостачання, фактори, які впливають на його ефективність, технологію товаропостачання. товарорух, його складові та принципи раціональної організації,</p>	<p>Тема 13. Організація і технологія товаропостачання роздрібної торговельної мережі</p> <p>Лекція № 16 План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть поняття «товаропостачання», основні вимоги і завдання щодо його раціональної організації. 2. Визначальні фактори організації системи товаропостачання роздрібної торговельної мережі та її ефективності. 3. Форми та методи товаропостачання. 	<p>2</p>

1	2	3
<p>форми товароруху і фактори, які впливають на їх вибір. Вміти визначати частоту товаропостачання, факторів, які впливають на його ефективність, а також набуття практичних навичок оцінки ступеня рівномірності поставки товарів у магазини та визначення шляхів удосконалення товаропостачання.</p>	<p>Лекція № 17 План лекції 1. Організація завезення товарів у підприємства роздрібною торгівлі. 2. Методика розрахунку інтервалу, частоти та розміру партій завезення товарів, обсягу вантажообороту і потреб у автомобілях при маятниковому та кільцевому маршрутах. 3. Управління товаропостачанням роздрібною торговельною мережі. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 6. Інтернет-ресурси: 13, 15, 17.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 18 та № 19. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Технологія товаропостачання. 2. Удосконалення управління транспортно-технологічним процесом товаропостачання роздрібною торговельною мережі. 3. Прогресивні технологічні схеми товаропостачання.</p>	6
	<p>Практичне заняття № 18 1. Вивчити особливості визначення частоти доставки товарів. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
	<p>Практичне заняття № 19 1. Ознайомитись з порядком визначення коефіцієнта рівномірності постачання. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
<p>Знати роль транспорту у перевезенні товарів та його види, особливості перевезень торговельних вантажів різними видами транспорту, суть транспортно-експедиторського обслуговування підприємств торгівлі та його роль у забезпеченні ефективного функціонування сфери торговельного</p>	<p>Тема 14. Організація перевезень торговельних вантажів і транспортно-експедиторське обслуговування Лекції № 18 План лекції 1. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види, особливості застосування. 2. Логістичні центри та їх роль в організації перевезення товарів. 3. Організація і технологія перевезень товарів залізничним транспортом. 4. Особливості організації і технології перевезень товарів водним транспортом. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 6. Інтернет-ресурси: 29.</p>	2

1	2	3
<p>підприємства ефективними транспортними засобами.</p>	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 20, 21. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Стан розвитку транспорту і вантажообороту в Україні та у Європі. 2. Особливості організації і технології перевезень товарів водним транспортом. 3. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі.</p>	
	<p>Практичне заняття № 20 1. Вивчити обставин при плануванні транспортування вантажу. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
	<p>Практичне заняття № 21 1. Вивчити особливості визначення необхідності автотранспорту. 2. Розв'язати задачу.</p>	2
<p>Знати класифікацію та основні види тари в організації торговельно-технологічних процесів і товароруку, знати класифікацію і основні види тари, принципи організації тарних операцій у торгівлі. Вміти досліджувати стан організації збирання різних видів використаної споживчої тари; визначати кількість тари для роботи складу.</p>	<p>Тема 15. Організація і технологія тарних операцій у торгівлі Лекції № 19 План лекції 1. Роль і функції тари та основні вимоги до неї. 2. Класифікація і основні види тари. 3. Стандартизація, уніфікація та маркування тари. 4. Розрахунки і матеріальна відповідальність при операціях з тарою. Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 6. Інтернет-ресурси: 10, 25.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичного заняття № 22. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Стан виробництва упаковки і організації тарообороту в Україні. 2. Упаковка товарів як важлива складова їх конкурентоспроможності. 3. Зарубіжний досвід розвитку виробництва тари і пакувальних матеріалів, їх повторного використання, переробки та утилізації. 4. Шляхи розвитку виробництва тари в Україні та скорочення витрат і втрат по тарі</p>	6
	<p>Практичне заняття № 22 1. Виконати наукове дослідження з вивчення стану організації збирання різних видів використаної споживчої тари. 2. Вивчити порядок визначення кількості тари для роботи складу. 3. Розв'язати задачу.</p>	2

Знати типи інновацій на підприємствах торгівлі, концепції, переваги та ризики застосування підприємствами торгівлі торгово-	<p align="center">Тема 16. Інновації в торгівлі</p> <p>Лекції № 20</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Типи інновацій на підприємствах торгівлі. 2. Концепція SoLoMo. 3. Концепція інтернет-речей. 4. Оптимізація торгово-технологічного процесу магазину за допомогою RFID і PSA технологій. 	2
технологічних інновацій	<p>Лекції № 21</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сучасні системи оптимізації використання полицного простору. 2. Інноваційні тренди роздрібної торгівлі: доповнена реальність, SmartCart, Buy-and-go. 3. Сучасні системи оптимізації використання полицного простору. <p>Рекомендовані джерела:</p> <p>Основні: 1-3. Додаткові: 7-9. Інтернет-ресурси: 35.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів</p> <p>Вивчення та доповнення матеріалу лекції.</p> <p><i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на традиційну торгівлю. 2. Співпраця підприємств роздрібної торгівлі з виробниками продукції та гнучке реагування на вимоги споживачів щодо розроблення нових продуктів, зменшення розмірів одиниць упаковки товарів, оптимізації ланцюгів поставок товарів, утилізації відходів. 3. Удосконалення системи доставки товарів через інтернет-магазини, врахування зручності здійснення споживачами покупки з дому, створення мережі місць видачі онлайн-замовлень. 4. Орієнтація асортименту товарів магазинів на готові рішення: «готовий для приготування або вживання». 5. Організація торгівлі через мобільні додатки, соціальні мережі, враховуючи інтереси покупців, їх захоплення. 	6
Разом		180

III. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основні

1. Бозуленко О.Я. *Організація торгівлі : навч. посіб.* Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
2. Саркісян Л.Г., Казакова О.Б. *Технологія торговельних процесів : навч. посіб.* Київ : ЦУЛ, 2017. 296 с.
3. Кавун-Мошковська О.О. *Торговельні мережі : підручник.* Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2021. 488с.

Додаткові

4. Адамсон Б., Діксон М. *Суперпродавці. Як навчитися продавати, а не «впарювати».* Київ : Наш формат, 2018. 240 с.
5. Стенлі М. *Магазин моєї мрії. Мемуари творця роздрібної мережі.* Харків : Фабула, 2019. 352 с.
6. Ребіцький В.М., Антонюк Я.М. *Технологія і обладнання підприємств торгівлі : навч. посіб.* Київ : Либідь, 2017. 729 с.
7. Шарко В.В., Сіренко С.О. *Стандартизація послуг торговельного підприємства. Підприємництво, торгівля, маркетинг: стратегії, технології та інновації : матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 27 трав. 2021 р.* Київ, 2021. 224 с.
8. Шарко В.В., Тернова А.С. *Оцінка якості обслуговування покупців у підприємстві роздрібної торгівлі. Причорноморські економічні студії.* 2017. Вип. 18. С. 112-116.
9. Шарко В., Нікітішин А. *Управління бізнес-процесами підприємства: процесний підхід. Вісник Хмельницького національного університету.* 2020. № 4. Т/ 2. С. 268-273.

Інтернет-ресурси

10. Господарський кодекс України від 04.02.2005 № 2479-IX, із змінами та доповненнями станом на 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
11. Податковий кодекс України від 23.12.2010 № 2836-XI, із змінами та доповненнями станом на 13.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.
12. Повітряний кодекс України від 13.04.2012 № 2626-IX, із змінами та доповненнями станом на 21.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3393-17#Text>.
13. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.91 № 1024-XII, із змінами та доповненнями станом на 16.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.
14. Про залізничний транспорт : Закон України від 04.07.96 № 274/96-ВР, із змінами та доповненнями станом на 17.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/273/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
15. Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг : Закон України від 06.07.95 № 266/95-ВР, із змінами та доповненнями станом на 15.03.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80#Text>.

16. Про рекламу : Закон України від 03.07.96 № 271/96-ВР, із змінами та доповненнями станом на 13.12.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

17. Про транспортно-експедиторську діяльність : Закон України від 16.04.2009 № 1276-VI, із змінами та доповненнями станом на 03.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1955-15#Text>.

18. Про сертифіковані товарні склади та прості і подвійні складські свідоцтва : Закон України від 06.11.2014 № 1206-VII, із змінами та доповненнями станом на 15.04.2014 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2286-15#Text>.

19. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України від 22.08.2007 № 1065-2007-п, із змінами та доповненнями станом на 06.11.2019 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF#Text>.

20. ДСТУ 4303:2004. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять. [Чинний від 08.06.2004]. Офіц. видання. Київ : Держспоживстандарт України, 2005. 30 с.

21. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 11.07.2003 № 185 зі змінами та доповненнями станом на 02.10.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03#Text>.

22. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами : Наказ Міністерства економіки України 19.04.2007 № 104, із змінами та доповненнями станом на 16.06.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text>.

23. Порядок відкриття і ліквідації магазинів безмитної торгівлі : Постанова Кабінету Міністрів України від 17 07. 2003 р. № 1089, із змінами та доповненнями станом на 17.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>.

24. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 р. № 833, із змінами та доповненнями станом на 06.03.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>.

25. Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями : Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103, із змінами та доповненнями станом на 21.09.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text>.

26. Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.03.2011 р. № 383, із змінами та доповненнями станом на 29.07.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF#Text>.

27. Правила роботи дрібнороздрібної торговельної мережі : Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України від 16.06.2020 № 1130, із змінами та доповненнями станом на 06.03.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0372-96#Text>.

28. Правила торгівлі на ринках : Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, Міністерства внутрішніх справ України, Державної податкової адміністрації України, Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 26.02.02 № 57/188/84/105 із змінами та доповненнями станом на 26.01.2009. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-02#Text>.

29. Правила перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні : Наказ Міністерства транспорту України 14.10.97, № 363 із змінами та доповненнями станом на 03.06.2019. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98#Text>.

30. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.

31. Портал з роздрібною торгівлі. URL: www.retailstudio.org.

32. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського. URL: http://www.irbisnbuy.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuy/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN.

33. Роздрібна торгівля в Україні і світі. URL: <http://www.proretail.com.ua/>.

34. Асоціація «Дистриб'ютори України». URL: <http://www.adu.com.ua/>.

35. Шевченко К.В., Сагер Л.Ю. Вплив інноваційних технологій на розвиток торгівлі. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 32. URL: <file:///C:/Users/Vitalii/Downloads/860-96-826-1-10-20211214.pdf>.