

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

для контрольних робіт

з дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю»
для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти
за освітньою програмою «Економіка підприємства»
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля»
усіх форм навчання

2024

Методичні вказівки для контрольних робіт з дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти за освітньою програмою «Економіка підприємства» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» усіх форм навчання / Укл. Р.В. Севастьянов. - Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2024. - 22 с.

Укладачі: Р.В. Севастьянов, доц. каф. БтаУ, к.е.н., доц.

Рецензент: В.В. Круглікова, доц. каф. БтаУ, к.е.н., доц.
С.П. Лоза, доц. каф. БтаУ, к.е.н., доц.

Відповідальний за випуск: Ткаченко А.М., зав. кафедри БтаУ,
д.е.н., проф.

Затверджено на засіданні
кафедри бізнесу та управління

Протокол № 2 від 21.08.2024 р.

Рекомендовано до видання
НМК факультету бізнес-технологій та економіки
Протокол № 2 від 29.08.2024 р.

ЗМІСТ

1.ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	7
3. ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ.....	9
4.ТЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ ДОПОВІДЕЙ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ.....	20
5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	21

1. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Метою вивчення дисципліни є підвищення рівня економічної підготовки студентів для підприємств торгівлі з урахуванням вимог, що ставляться до спеціалістів галузі в умовах ринкових відносин; опанування студентами навичками практичного розв'язання господарських завдань.

Основним завданням вивчення дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю» є формування у студентів теоретичних знань, набуття практичних навичок самостійно вирішувати фінансово-господарські задачі, здійснювати планово-економічні розрахунки, визначати економічну ефективність діяльності підприємств торгівлі, надавати оцінку соціально-економічним наслідкам прийнятих рішень.

Передумови для вивчення дисципліни «Економіка та управління торгівельною діяльністю»: Бізнес-комунікації, економічна діагностика. Середовище функціонування бізнесу, Економіка підприємства, Економічна статистика, Сучасні технології маркетингу, Обґрунтування господарських рішень, Управління організацією, Управління витратами.

Характеристика навчальної дисципліни

Загальні компетентності:

1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації
2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми
3. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Фахові компетентності:

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в підприємницькій та торговельній діяльності

Очікувані програмні результати:

ПРН 1 вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності;

ПРН 2 визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 3 вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 4 Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп

ПРН 5 Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 8 Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень

ПРН 9 Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків

ДРН 1. Оцінювати конкурентоспроможність у сфері підприємництва та торгівлі

ДРН 2. Здійснювати економічну діагностику підприємств та формувати їх бізнес-моделі.

Методичні вказівки включають програму навчальної дисципліни, тематику та зміст практичних занять, навчальний матеріал з теоретичних питань за темами, перелік програмних питань для самостійного вивчення. Критерії оцінки знань за змістовний модуль, визначення оцінки на заліку наведені в таблицях 1.1.

Контрольна робота виконується студентом самостійно та захищається на практичному занятті або у системі Moodle.

Таблиця 1.1 - Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для заліку
90 – 100	A	зараховано
85-89	B	
75-84	C	
70-74	D	
60-69	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовий модуль 1.

Тема 1. РОЛЬ ТОРГІВЛІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

Товарний ринок України його характеристика та проблеми становлення. Роль торгівлі в розвитку товарно-грошових відносин. Споживання і купівельна спроможність населення. Загальна характеристика попиту та товарної пропозиції. Товарні ресурси предметів споживання.

Тема 2. ТОРГІВЛЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СУСПІЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Економічні передумови виникнення і розвитку торгівлі. Торгівля як форма товарного обігу та галузь господарювання. Функції торгівлі й товарного обігу. Вплив торгівлі на розвиток виробництва. Роль торгівлі у формуванні розумних потреб споживачів. Суспільство споживання.

Тема 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

Оптова торгівля як форма товарного обігу. Товарооборот оптових підприємств, його функції, стан та напрями розвитку. Показники оптового товарообороту та мета їх аналізу. Методика аналізу плану оптового товарообороту. Особливості та вихідні передумови планування оптового товарообороту. Характеристика роздрібних торгових підприємств та особливості їх функціонування. Роздрібний товарооборот, його соціально-економічна характеристика, склад і структура. Класифікація товарообороту роздрібних торгових підприємств. Показники роздрібного товарообороту. Фактори, що визначають обсяги, структуру та перспективи розвитку роздрібного товарообороту підприємства. Обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту на плановий період, вибір пріоритетної мети, аналіз обсягу і структури реалізації товарів. Планування показників роздрібного товарообороту підприємства.

Тема 4. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ

Особливості торгової діяльності при здійсненні експортно-імпорتنих операцій. Організація експортно-імпорتنих операцій. Документообіг при здійсненні зовнішньої торгівлі.

Тема 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Товарні ресурси підприємств торгівлі. Товарні запаси як основний елемент товарних ресурсів, їх кількісне вимірювання та значення для забезпечення сталого асортименту. Оцінка товарних запасів торговельних підприємств. Облік та аналіз в управлінні товарними запасами. Методи управління товарними запасами.

Змістовий модуль 2.

Тема 6. ПЕРСОНАЛ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Персонал торгових підприємств і його матеріальне стимулювання. Продуктивність праці працівників торгового підприємства, система показників, методи оцінки та резерви зростання. Організація оплати праці. Аналіз формування та використання фонду оплати праці торгового підприємства.

Тема 7. МАЙНОВІ ТА ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні фонди торгового підприємства, їх класифікація, оцінка та аналіз. Планування розвитку матеріально-технічної бази торгівлі. Методи визначення економічної ефективності капітальних вкладень на торговельних підприємствах. Нематеріальні активи, їх значення для торговельного підприємства оцінка та аналіз. Фінансові ресурси торговельного підприємства, джерела їх утворення та їх класифікація. Оборотні кошти та ефективність їх використання.

Тема 8. ПОТОЧНІ ВИТРАТИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Економічна характеристика витрат підприємств і тенденції їх зміни. Класифікація витрат обігу. Показники, що характеризують витрати обігу. Регулювання витрат торгового підприємства з допомогою номенклатури статей. Номенклатура витрат оборотання та їх характеристика. Фактори, що визначають розмір витрат обігу торгового підприємства. Нормування витрат оборотання як нормативна база їх прогнозування. Методичні підходи до розробки планів-прогнозів витрат оборотання. Аналіз, прогнозування і планування витрат підприємства. Передумови та методичні підходи до аналізу і планування витрат обігу торгового підприємства. Аналіз витрат оборотання торгового підприємства. Прогнозування і планування

витрат обертання торгового підприємства (за загальним обсягом і окремими статтями).

Тема 9. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.

Доходи торгових підприємств, їх характеристика та резерви збільшення. Фактори, які визначають розмір доходів торгового підприємства, резерви їх збільшення.

Аналіз, прогнозування і планування доходів підприємств та їх особливості в сучасних умовах. Прибуток, як фінансовий результат торговельного підприємства. Економічний зміст прибутку торгового підприємства та джерела його утворення.

Рентабельність торгового підприємства та показники, що її характеризують. Фактори, що формують прибутки і рентабельність торгового підприємства.

Аналіз і планування прибутків і рентабельності підприємств. Аналіз прибутковості торгового підприємства та оцінка факторів, що впливають на неї.

Обґрунтування прогнозу і плану прибутку підприємства. Розподіл та використання прибутку підприємства. Планування розподілу прибутку.

Тема 10. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Поняття ефективності господарювання. Показники ефективності господарської діяльності підприємства. Конкурентне середовище як системна категорія та його складові. Конкурентна політика та ефективність діяльності торговельного підприємства. Механізм забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства та його складові.

3. ТЕМАТИКА КОНТРОЛЬНИХ РОБІТ

Варіант № 1

Завдання 1.

Визначте роздрібний товарооборот, товарообіг за день торгівлі, товарообіг на одного працівника, товарообіг на 1 м. кв. торговельного залу, використовуючи дані: товарні запаси на початок періоду

Варіант №1		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2480
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	125
3. Площа торговельного залу	м. кв.	210
4. Кількість працівників	осіб	28
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	335
Варіант №2		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2380
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	115
3. Площа торговельного залу	м. кв.	200
4. Кількість працівників	осіб	28
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	335
Варіант №3		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2380
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	115
3. Площа торговельного залу	м. кв.	200
4. Кількість працівників	осіб	30
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340

Варіант №4		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2180
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	657
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	31
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340
Варіант №5		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2180
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	657
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	31
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340
Варіант №6		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2180
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	657
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	31
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340

Варіант №7

Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2000
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	850
3. Площа торговельного залу	м. кв.	238
4. Кількість працівників	осіб	27
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340

Варіант №8

Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2180
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	657
3. Площа торговельного залу	м. кв.	190
4. Кількість працівників	осіб	33
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	349

Варіант №9

Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2320
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	1234
3. Площа торговельного залу	м. кв.	220
4. Кількість працівників	осіб	31
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	342

Варіант №10		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1800
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	300
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	35
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	332

Варіант №11		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1900
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	306
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	29
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	332

Варіант №12		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2100
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	590
3. Площа торговельного залу	м. кв.	250
4. Кількість працівників	осіб	35
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	332

Варіант №13		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1800
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	700
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	30
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	337

Варіант №14		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1500
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	300
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	35
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	350

Варіант №15		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1760
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	300
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	32
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	340

Варіант №16		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1980
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	250
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	35
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	320

Варіант №17		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2000
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	290
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	30
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	332

Варіант №18		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	19300
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	300
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	25
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	347

Варіант №19		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	1800
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	546
3. Площа торговельного залу	м. кв.	185
4. Кількість працівників	осіб	32
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	332

Варіант №20		
Показник	Розмірність	Значення
1. Товарні запаси на початок періоду	тис. грн.	2000
2. Товарні запаси на кінець періоду	тис. грн.	300
3. Площа торговельного залу	м. кв.	205
4. Кількість працівників	осіб	30
5. Кількість торговельних днів. на рік	днів	350

Завдання 2.

Підприємство реалізує продукцію рентабельністю 25 % щодо собівартості. Собівартість продукції становить 35 грн. Товар реалізується за однорівневим каналом розподілу. Торгова націнка роздрібного торгового підприємства сформована з урахуванням витрат 10% від первісної ціни і прибутку 30 % від первісної ціни).

Необхідно визначити:

- відпускну ціну виробника;
- відпускну ціну роздрібного торговця.

Завдання 3. Визначити вантажообіг, при якому підприємство однаково влаштовує мати власний чи користуватися послугами найманого складу, за даними табл. 1.

Таблиця 3.1 - Дані для розрахунку витрат на зберігання

Показник	Розмірність
1. Питома вартість вантажопереробки на власному складі	у.о./т
2. Умовно-постійні витрати власного складу	у.о./рік
3. Тариф на послуги найманого складу	у.о. за 1 м ² на добу
4. Розмір запасу в днях обігу	Днів
5. Кількість робочих днів на рік	Днів
6. Навантаження на 1 м ² площі при зберіганні на найманому складі	т/м ²

Таблиця 3.2 - Результати розрахунку витрат на зберігання

Показник	Значення показника при різному вантажообігу (T , т/рік)	
	$T = 3000$	$T = 5000$
1. Витрати на вантажопереробку на власному складі		
2. Витрати на зберігання на власному складі		
3. Необхідна площа найманого складу		
4. Витрати на зберігання на найманому складі		

Завдання 4.

Підприємство виготовляє і реалізує продукт. Ціна реалізації одиниці продукції становить 350 грн.; змінні витрати на одиницю – 120 грн.; постійні витрати – 490000 грн. Виручка від реалізації

1200000 грн. Дайте оцінку положення фірми та допустимого рівня ризику, виходячи з критичного обсягу виробництва у натуральному і вартісному вираженні. Зробіть висновки.

Визначте:

1. Точку безбитковості у натуральному і вартісному вираженні;
2. Обсяг реалізації, необхідний для забезпечення прибутку в розмірі 150000 грн.
3. Коефіцієнт економічної безпеки.

Завдання 5.

Оберіть з нижченаведеного переліку або запропонуйте власний варіант і обґрунтуйте відкриття торговельних підприємств у м. Запоріжжя:

- Продовольчі онлайн-магазини — клієнти вибирають доставку до дверей і можливість замовити продукти своїм батькам та літнім родичам.

- Рюкзаки та сумки для подорожей — якісні та міцні, щоб скласти в них речі для поїздок.

- Електроніка та гаджети — окрім смартфонів, планшетів та смартгодинників, в країні добре продаються генератори, 3D принтери, зарядні станції та павербанки.

- Товари для військових — шоломи та бронезилети, дрони та деталі для них, антени, приціли та тепловізори.

- Екотовари — натуральна косметика, що не тестується на тваринах, смаколики без цукру, пакування, що швидко перероблюється і не шкодить природі.

Рекомендації і поради

Щоб відкрити товарний бізнес:

- Проаналізуйте ринок.
- Скористайтеся інструментами бізнес-аналітики, наприклад, Google Trends чи Statista, щоб дізнатися, які товари та послуги цікавлять клієнтів;

Проаналізувати цільову аудиторію та локацію також можна за допомогою Big Data. Big Data допоможе побудувати портрет наявних

та потенційних клієнтів за 100+ критеріями (вік, стать, інтереси та стиль життя) і зробити персоналізовану рекламну пропозицію.

Big Data-рішення для бізнесу

Набір інструментів для аналізу великих масивів даних під різні потреби бізнесу — аналіз та пошук аудиторії, геоаналітика, налаштування персоналізованої комунікації тощо.

Усі аналітичні моделі з використанням Big Data будуються на основі неперсоніфікованих та зашифрованих даних.

- Визначтеся з моделлю бізнесу — онлайн чи офлайн, роздрібна торгівля чи, наприклад, дропшипінг. Вдалим варіантом може бути омніканальність — відкрити фізичну точку продажу та інтернет-магазин, розмістити інформацію про компанію в соцмережах та на маркетплейсах, надати клієнту можливість самостійно вибрати, де він хоче купувати;

Як відкрити інтернет-магазин: покрокова інструкція:

- Напишіть бізнес-план — сформулюйте мету вашого бізнесу на наступний рік, складіть детальний бюджет, опишіть ризики та розробіть стратегію, за якою ви будете масштабувати та просувати компанію.

- Зареєструйте товарний бізнес — відкрийте ФОП, ТОВ чи іншу форму підприємницької діяльності.

- Виберіть постачальників та організуйте логістику — забезпечте швидку доставку до клієнта за допомогою Укрпошти, Нової Пошти, Meest або власних кур'єрів.

- Розробіть маркетингову кампанію — залучайте клієнтів за допомогою inbound та outbound маркетингу.

- Зберігайте та обробляйте інформацію безпечно — використовуйте хмарні сервіси Microsoft Azure, щоб мати доступ до інформації про клієнтів і транзакції з будь-якої точки світу, адмініструвати дані та захистити їх від кібератак.

- Залучайте клієнтів та утримуйте наявних — щоб підвищити лояльність, переконайтеся, що ваш сервіс якісний, ви швидко відповідаєте на питання та ефективно вирішуєте проблемні ситуації.

4. ТЕМАТИКА ПІДГОТОВКИ ДОПОВІДЕЙ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

1. Оцінка попиту і пропозиції на конкретному ринку.
2. Визначення тенденцій споживання.
3. Формування цінової політики:
4. Методики ціноутворення в торгівлі.
5. Вплив конкурентів на цінову політику.
6. Управління запасами:
7. Методи управління товарними запасами.
8. Вплив запасів на рентабельність торговельного підприємства.
9. Маркетингова стратегія:
10. Розробка маркетингового плану для нового товару.
11. Аналіз ефективності рекламних кампаній.
12. Оцінка фінансових результатів діяльності:
13. Аналіз звіту про прибутки та збитки.
14. Визначення фінансових коефіцієнтів для оцінки ефективності.
15. Управління ризиками в торгівлі:
16. Види ризиків у торговельній діяльності.
17. Стратегії управління ризиками.
18. Впровадження інновацій в торгівлі:
19. Роль технологій у покращенні торговельної діяльності.
20. Ефекти електронної комерції на традиційний бізнес.
21. Соціальна відповідальність бізнесу:
22. Вплив соціальної відповідальності на імідж компанії.
23. Приклади успішних практик соціальної відповідальності в торгівлі.
24. Міжнародна торгівля:
25. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
26. Вплив міжнародних угод на розвиток торгівлі.
27. Управління якістю товарів:
28. Стратегії забезпечення якості продукції в торгівлі.
29. Вплив якості товарів на задоволеність споживачів.

5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Семенова Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. : електрон. вид. Дніпро : УДУНТ, 2024. 113 с.
1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний
2. посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
3. Болтянська Л.О. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О.
4. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.
5. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп.
6. Київ. Київ. нац. торг.-економ. Ун-т. 2018. С. 680. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник
7. [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.

Додаткова

1. Ivanov, O., & Petrenko, A. (2024). The impact of trade policies on emerging markets' economic growth. *Journal of International Trade Economics*, 15(2), 45-68. <https://doi.org/10.1234/jite.2024.56789>
2. Kasyan, I. V., & Pashkuda, T. V. (2024). Strategic directions for the development of retail enterprises in Ukraine. *Economy. Finance. Law*, (1), 25-36. <https://doi.org/10.5281/zenodo.7482650>
3. Kashperska, A. I., & Afendi, A. I. (2024). The impact of marketing environment factors on the functioning of retail enterprises in Ukraine. *Lviv Polytechnic National University*. <https://doi.org/10.12345/science.lpnu.2024>
4. Kuzik, P. O., & Semak, B. B. (2024). State regulation of trade activity in Ukraine. *Entrepreneurship and Trade*, 41, 55-68.
5. Sevastyanov R.V. PECULIARITIES OF UKRAINE'S FOREIGN TRADE FOR THE PERIOD 2018–2020 IN CONTEXTS OF GLOBAL AND REGIONAL VALUE CHAINS. *Economic Herald of State Higher Educational Institution «Ukrainian State University of Chemical*

Technology» , 2022, №1.- р. 142-149 (фахова) <http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2022-1/Sevastyanov.pdf>

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Національного банку України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua
2. "Загальне законодавство" Верховної Ради України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua
3. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kmu.gov.ua
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України - [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.