

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Національний університет «Запорізька політехніка»**

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**

**до проведення семінарських та практичних занять з  
дисципліни «Вступ до спеціальності» для здобувачів вищої  
освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність» (Організація торгівлі та комерційна  
логістика) ОС «Бакалавр» денної форми навчання**

2020

Методичні вказівки до проведення семінарських та практичних занять з дисципліни «Вступ до спеціальності» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (Організація торгівлі та комерційна логістика) ОС «Бакалавр» денної форми навчання / Укл.: Н.М.Павлішина. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2020. 29 с.

Укладач: Павлішина Н.М., к.е.н., доц. кафедри маркетингу та логістики

Затверджено на засіданні  
кафедри маркетингу та логістики,  
протокол № 8 від 12.03.2020 р.

Затверджено НМК ФЕУ  
протокол № 25 від 25.05.2020 р.

**ЗМІСТ**

	Стор.
Мета та завдання дисципліни, її місце і роль в навчальному процесі	4
Плани семінарських та практичних занять	8
Перелік тем рефератів	21
Перелік питань, що виносяться на залік	21
Приклад залікового завдання	23
Рекомендовані література та джерела	27

## **МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ДИСЦИПЛІНИ, ЇЇ МІСЦЕ І РОЛЬ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ**

Дисципліна «Вступ до спеціальності» вивчає особливості здійснення підприємницької діяльності, основні засади організації торгівлі, механізм організації і технології здійснення біржової діяльності товарних бірж в Україні та в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Курс призначений для ознайомлення та вивчення здобувачами вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (Організація торгівлі та комерційна логістика») основних положень, практичних методів, засобів та прийомів сучасних підходів до ведення комерційної діяльності, втілений в учбові курси кафедри «Маркетинг та логістика», які будуть більш детально розглянуті у рамках окремих навчальних дисциплін протягом терміну навчання.

Мета: прискорення адаптації здобувачів вищої освіти до умов студентського життя, ознайомлення їх з організацією навчального процесу і методикою навчання в ВНЗ, профілем спеціальності, перспективами майбутньої професійної діяльності та формування у здобувачів вищої освіти базових теоретичних основ та практичних знань з організації та ведення підприємницької справи, набуття компетентностей з визначення пріоритетних напрямів та організації власного бізнесу, прийняття ефективних підприємницьких рішень на внутрішніх та зовнішніх ринках, здатність використання набутих знань з питань підприємництва, торгівлі та біржових операцій в практичній діяльності.

Завдання: знайомство здобувачів вищої освіти першого курсу із структурою ВНЗ, організацією навчального процесу, правами і обов'язками здобувачів вищої освіти; знайомство з освітньо-професійною програмою спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціалізації «Організація торгівлі та комерційна логістика»; формування у здобувачів вищої освіти загальних уявлень про обраний фах; розкриття основних передумов, актуальності і необхідності підготовки фахівців з комерційної діяльності для сучасного бізнесу; визначення функції, місця та ролі сучасних фахівців в області комерції в економічних процесах національного та міжнародного ринку; обґрунтування важливості і

необхідності ретельного вивчення загальноосвітніх і спеціальних дисциплін навчального плану.

У результаті вивчення дисципліни здобувач вищої освіти повинен бути здатним демонструвати такі результати навчання:

- знати структуру університету, факультету;
- знати права та обов'язки здобувача вищої освіти, особливості організації навчального процесу в ВНЗ;
- розуміти зміст навчального плану та кваліфікаційні вимоги до бакалаврів:
  - вміти користуватися бібліотечними каталогами, спеціальною літературою, вести конспекти лекцій;
  - знати сфери майбутньої професійної діяльності та перспективи працевлаштування;
  - розуміти сутність біржової та підприємницької, торгової та логістичної діяльності, їх ролі в економічному і соціальному розвитку нації і міжнародного співтовариства в цілому;
  - знати особливості, відмінні риси і взаємні зв'язки торгівельної та логістичної діяльності в економічних відносинах;
  - розуміти роль служби логістики в управлінні будь-яким підприємством;
  - розуміти значення і перспективи розвитку торгівлі та логістики в Україні;
  - знати основні тенденції розвитку логістики за кордоном та її застосування як інструментарію підвищення конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці;
  - визначати роль, перспективи та значимість своєї майбутньої професії.
  - розрізняти специфіку комерційної (торгової) діяльності;
  - розрізняти специфіку основних функціональних напрямків торгової та логістичної діяльності в Україні та в інших країнах;
  - демонструвати знання, що дозволяють розрізняти специфіку основних технологій, операцій комерційної, торгової діяльності.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти компетентностей:

Загальних:

1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

2. Здатність оперувати основними положеннями і методами дисципліни при вирішенні професійних завдань.

3. Здатність аналізувати проблеми та процеси та знаходити шляхи вирішення проблем, які виникають під час професійної діяльності.

4. Здатність приймати обґрунтовані рішення.

5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

6. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях і проводити дослідження на професійному рівні.

Фахових:

1. Знання сутності, змісту і завдань підприємництва, торгівлі, біржової діяльності та комерційної логістики.

2. Здатність аналізувати процеси, що відбуваються на міжнародному та національному ринках, ринках товарів та послуг.

3. Здатність до розуміння основ математичного апарату, методів кількісного вимірювання випадковості дії факторів, що впливають на будь-які процеси, засад математичної статистики, яка використовується під час планування, організації та управління торговельною та логістичною діяльністю підприємств.

4. Базові знання основних нормативно-правових актів та довідкових матеріалів, чинних стандартів, інструкцій, офіційних класифікаторів товарів та інших нормативно-розпорядчих документів у підприємстві, торгівлі та біржовій діяльності.

6. Уміння застосовувати та інтегрувати знання і розуміння дисциплін інших галузей економіки.

7. Здатність розуміти і враховувати соціальні, екологічні, етичні, економічні аспекти що впливають на формування підприємницьких рішень.

8. Вміння вести роботу з організації торгівлі та логістичної діяльності підприємства.

9. Здатність розуміти дію механізму правового регулювання та правових основ здійснення біржової, підприємницької та торговельної діяльності.

10. Здатність до розуміння особливостей ведення підприємницької, торговельної та біржової діяльності та окремих видів ризиків.

11. Володіння спеціальною термінологією та лексикою даної дисципліни.

Викладання навчальної дисципліни «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», спеціалізація (освітня програма «Організація торгівлі та комерційна логістика») знайомить здобувачів вищої освіти із специфікою навчального процесу та навчальним планом підготовки за спеціальністю «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та формує початкову уяву про специфіку майбутньої професійної діяльності, а також дозволяє зрозуміти місце і значення наступних навчальних дисциплін для формування професійних знань та умінь.

Методичні вказівки з курсу «Вступ до спеціальності» мають надати допомогу студентам у підготовці до семінарських та практичних занять з цієї дисципліни.

# ПЛАНІ СЕМІНАРСЬКИХ ТА ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

## Семінарське заняття № 1

**Тема: система вищої освіти в Україні. Організація самостійної роботи здобувачів вищої освіти, як фактор формування професійно значимих компетенцій**  
2 години

**Мета:** ознайомлення із системою вищої освіти в Україні, особливостями організації навчального процесу у ВНЗ та значимість самостійної роботи здобувачів вищої освіти, як фактору формування професійно значимих компетенцій.

### План заняття:

#### Теоретичні питання для обговорення:

1. Система вищої освіти України: трансформація, поточний стан.
2. Структура Запорізького національного технічного університету
3. Види аудиторних занять у ВНЗ. Особливість проведення та прогнозовані результати.
4. Індивідуальна робота студентів.
5. Види контролю успішності навчання.

#### Семінарське завдання

1. Складання есе на теми (за вибором студента):
  - «Я та моє навчання у НУ «Запорізька політехніка» (плани, бачення, очікувані результати тощо);
  - «Я та моя кар'єра» (плани, бачення, заходи для реалізації тощо);
2. Обговорення порядку проведення модульного (проміжного рейтингового) контролю та семестрового контролю з дисципліни «Вступ до спеціальності».



3. Вибір тем для доповідей та презентацій підприємницької ідей. У якості об'єкта для презентації може бути обрано будь-яке місцеве, регіональне, національне або іноземне підприємство чи компанію, діяльність яких пов'язана з торгівлею або наданням логістичних послуг. Важливим при виборі є наявність переломного моменту (кризової ситуації, спаду, злиття, захоплення, ребрендингу тощо), та аналіз заходів що дозволили опанувати ситуацію та вивести підприємство на новий рівень.

Серед пропонованих варіантів:

- мережа магазинів «АТБ», «Епіцентр», «Фокстрот» та інші;
- Інтернет-магазин «Розетка», «Мейк ап», «Модна каста» та інші;
- ПАТ «Запорізька кондитерська фабрика», ПАТ «Рошен»;
- іноземні компанії.

4. Ознайомлення з порядком подання матеріалу презентації на прикладі ТОВ «Нова пошта».

5. Вибір теми реферату для підготовки протягом семестру (перелік рефератів додається). Студентом самостійно може бути обрана тема реферату, яка є новою, дискусійною та актуальною.

#### **Рекомендована література**

[1], [4], [12], [31-33]

#### **Семінарське заняття № 2**

**Тема: система навчальних дисциплін, спрямованих на підготовку фахівця зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (спеціалізація «Організація торгівлі та комерційна логістика»). Потреба спеціалізації професіонала.**

2 години

**Мета:** ознайомлення із навчальним планом затвердженим для підготовки фахівця зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (спеціалізація «Організація торгівлі та комерційна логістика») та визначення перспектив випускників на ринку праці України та світу.

### План заняття:

#### Теоретичні питання для обговорення

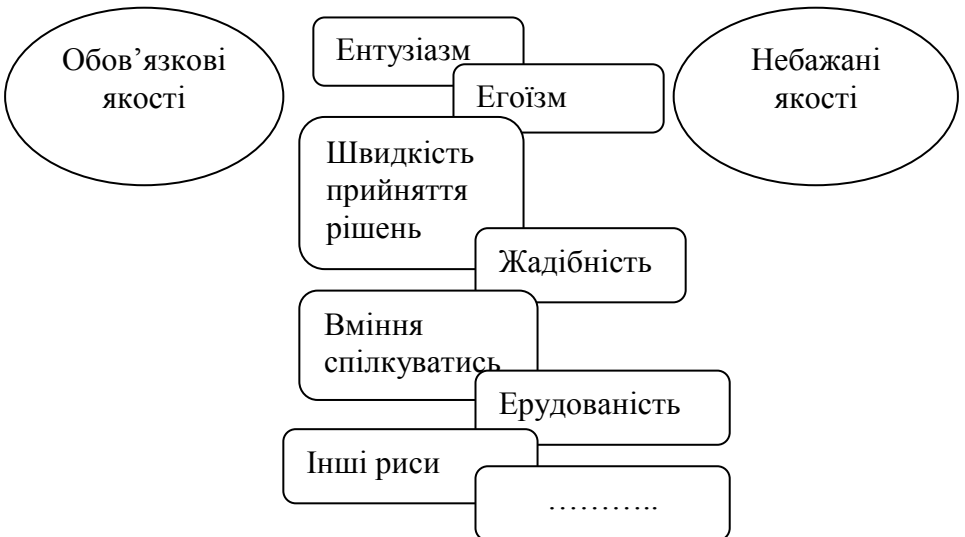
1. Структура навчального плану та міждисциплінарні зв'язки.
2. Функціональні сфери діяльності та кар'єра майбутнього випускника.
3. Професійні та особисті якості фахівця.

#### Семінарське завдання

**Завдання 1.** Складання портрету ідеального підприємця за прикладом, що наведений на схемі.

Яким має бути ідеальний підприємець

Визначити, які якості мають бути притаманні сучасному підприємцю.



#### Рекомендована література

[3], [9-10], [21]

### Семінарське заняття № 3

**Тема: основи біржової діяльності**

2 години

**Мета:** ознайомлення з історією виникнення біржової діяльності та її сучасним станом, основами біржової торгівлі, поняттями та ознаками біржової організації, біржового товару, сутністю позабіржового ринку.

#### План заняття:

##### Теоретичні питання для обговорення:

1. Історія виникнення біржової діяльності.
2. Біржова торгівля.
3. Поняття та ознаки біржової організації. Поняття біржового товару.
4. Види і функції бірж.
5. Позабіржовий ринок.

#### Семінарське завдання

Завдання 1. Розрахуйте ковзну середньою (розрахунок здійснити за простим методом), використовуючи наступні дані: в перший день ціна закриття на товарній біржі становила 2,01 грн./ т., у другий – 2,03 грн./ т., в третій – 2,05 грн./ т.

Яке значення ковзної середньої за три дні?

Продовжіть розрахунок ковзної середньої, використовуючи наступні дані:

	4-й день	5-й день	6-й день	7-й день	8-й день
Вища ціна	2,08	2,10	2,08	2,07	2,04
Нижча ціна	2,06	2,08	2,06	2,05	2,02
Ціна закриття	2,07	2,09	2,07	2,06	2,03

### Тестування

1. Ф'ючерсні ціни визначаються:

- а) методом відкритого оголошення в процесі перетину пропозицій на продаж і покупку;
- б) керівниками біржі;
- в) розрахунковою палатою;
- г) наказами клієнтів.

2. Фахівець, який надає консультаційні та фінансові послуги на страхових ринках, це:

- а) біржевий маклер;
- б) курсовий маклер;
- в) фінансовий маклер;
- г) страховий маклер.

3. Історія появи ф'ючерсних ринків демонструє, що вони з'явилися у відповідь на:

- а) потребу у ліквідних ринках для спекулянтів;
- б) необхідність для виробників і споживачів товарів в захисті цін;
- в) державне регулювання, яке забороняє неорганізовану спекуляцію;
- г) відмову банків у видачі кредитів без забезпечення страхування цін.

4. Ф'ючерсним ринкам потрібні спекулянти, оскільки вони:

- а) збільшують ліквідність ринків;
- б) сприяють процесу виявлення ціни;
- в) полегшують хеджування;
- г) все вищевказане разом.

5. Первісна маржа стягується з учасників ф'ючерсної торгівлі для того, щоб:

- а) здійснити частковий платіж за контрактом;
- б) компенсувати витрати біржі на здійснення операції;
- в) гарантувати виконання угоди;
- г) оплатити послуги брокера.

**Теми рефератів**

1. Біржова діяльність в Україні: становлення та сучасний стан.
2. Біржова діяльність в країнах Західної Європи.
3. Біржова діяльність в США.

**Теми доповідей**

1. Презентації студентів за обраними темами (1-2 презентації).

**Рекомендована література**

[2], [5], [16-17], [30]

**Семінарське заняття № 4**

**Тема: сутність підприємництва та підприємницької діяльності**

2 години

**Мета:** ознайомлення із передумовами становлення, видами та правовою базою підприємництва; порядком функціонування малого підприємництва; порядком організації підприємницької діяльності в Україні.

**План заняття:**

**Теоретичні питання для обговорення:**

1. Поняття і сутність підприємництва.
2. Види підприємництва.
3. Передумови становлення підприємництва.
4. Правова база підприємництва.
5. Стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні.
6. Мале підприємництво.
7. Порядок організації підприємницької діяльності в Україні.

**Семінарське завдання**

**Завдання 1 «Підприємницька ідея»**

Уявіть собі, що Ви маєте можливість створити фірму. Розкрийте її основні характеристики:

- товар/послуга;
- клієнтура та порядок їх обслуговування;
- конкуренти;

Зробіть прогноз діяльності Вашої фірми на майбутнє з урахуванням поточної ситуації та можливих ризиків.

### **Тестування**

1. Яке з визначень розкриває сутність такої ознаки підприємницької діяльності як систематичність:

- а) здійснення підприємницької діяльності протягом певного періоду;
- б) можливість самостійно приймати рішення в процесі підприємницької діяльності;
- в) наявність у підприємця певних знань і навичок;
- г) ризиковий характер підприємництва.

2. За сферою діяльності виділяють:

- а) індивідуальне та колективне підприємництво;
- б) комерційне та виробниче підприємництво;
- в) приватне та державне підприємництво;
- г) немає правильної відповіді.

3. Які з наведених законодавчих і нормативних актів, що формують правове поле підприємницької діяльності відносяться до блоку спеціальних актів, що регулюють виключно підприємницьку діяльність:

- а) Конституція України;
- б) ЗУ «Про господарські товариства»;
- в) Податковий кодекс України;
- г) розпорядження Кабінету Міністрів України.

### **Теми рефератів**

1. Сутність та основні компоненти перехідної ринкової економіки. Їх вплив на розвиток підприємництва, торгівлі та логістики.

2. Специфіка та тенденції розвитку підприємництва в Україні.

3. Причини невдач торгівельної діяльності на ринку.

4. Сутність, класифікація та причини виникнення підприємницьких ризиків.

5. Механізми нейтралізації підприємницьких ризиків. Світовий досвід та перспективи впровадження в практику діяльності українських підприємств.

#### **Теми доповідей**

1. Презентації студентів за обраними темами (1-2 презентації).

#### **Рекомендована література**

[1-4], [7-8], [15]

### **Семінарське заняття № 5**

**Тема: організація торгівлі**

2 години

**Мета:** ознайомлення із видами та суб'єктами торговельної діяльності, умовами забезпечення ефективності підприємницької діяльності в сфері торгівлі

#### **План заняття:**

##### **Теоретичні питання для обговорення:**

1. Торгівля. Поняття, сутність, функції.
2. Види торгівлі.
3. Суб'єкти торговельної діяльності.
4. Ефективність підприємницької діяльності в сфері торгівлі.
5. Міжнародна торгівля.
6. Регулювання та контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі.
7. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.

#### **Семінарське завдання**

Завдання 1. У звітному періоді товарообіг на 1 м.кв. торговельної площі склав 22 тис. грн. У періоді, що планується,

торговельна площа магазину за рахунок реконструкції збільшиться на 10%. За прогнозами фахівців обсяг товарообігу зросте на 15%.

Визначити обсяг товарообігу на 1 м.кв. торгівельної площі у періоді, що планується.

Завдання 2. Капітальні вкладення на будівництво магазину склали 4 800 тис. грн. Річний плануємий обсяг товарообігу магазину має скласти 150 тис. грн., а рівень рентабельності – 8%.

Визначте термін окупності капітальних вкладень.

### **Тестування**

1. За формою власності торгівлю розділяють на:

а) таку, що реалізується великими, середніми та малими підприємствами;

б) оптову та роздрібну;

в) державну, приватну, колективну;

г) немає правильної відповіді.

2. До форм продажу товарів відносяться:

а) виключно магазинні форми продажу товарів;

б) магазинні і позамагазинні форми продажу товарів;

в) самообслуговування;

г) продаж за зразками.

3. Тип підприємства роздрібною торгівлі – це підприємство, певного виду, класифіковане за:

а) торгівельною площею;

б) асортиментом товарів;

в) формами торговельного обслуговування покупців;

г) типом покупців.

### **Теми рефератів**

1. Інформаційне забезпечення в підприємстві, торгівлі та логістиці на сучасному етапі.

2. Етика торгівлі.

### **Теми доповідей**

1. Презентації студентів за обраними темами (1-2 презентації).



**Рекомендована література**  
[1-5], [7-8], [14], [28], [31]

**Семінарське заняття № 6**

**Тема: збутова політика підприємства**

2 години

**Мета:** ознайомлення із основними формами і методами збуту, принципами реалізації збутової політики, методами оцінки збутового потенціалу та його конкурентоспроможності.

**План заняття:**

**Теоретичні питання для обговорення:**

1. Сутність збутової політики.
2. Основні форми і методи збуту.
3. Формування збутової політики підприємства.
4. Управління збутовою політикою підприємства.
5. Збутовий потенціал і конкурентоспроможність збутового потенціалу.

**Семінарське завдання**

Завдання 1. При збуті товарів за участю посередників торговельна знижка виробника становить 20% від роздрібною ціни. Посередник для покриття власних витрат знімає 6%, ще 4% становитиме його прибуток. Поставлено 100 одиниць продукції на суму 80000 грн. у роздрібних цінах.

Визначте вартість товару для посередника і оптового покупця та їх прибуток.

Завдання 2. Виробник здійснює збут товарів трьом оптовим покупцям на загальну суму 300 тис. грн.

Відповідно до плану постачань перший покупець отримує 50, другий – 30, третій – 20%. Відповідно до договору торгова знижка на товар першому покупцеві складає 6%, другому – 5%, третьому – 3%.

Визначте суму доходу кожного оптового покупця.

**Теми рефератів**

1. Причини виникнення конфліктів у каналах розподілу та шляхи їх ліквідації.

**Теми доповідей**

1. Презентації студентів за обраними темами (1-2 презентації).

**Рекомендована література**

[3], [11], [19], [24]

**Семінарське заняття № 7**

**Тема: логістика як наука та практична діяльність. Функціональні області логістики. Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства**

2 години

**Мета:** ознайомлення із основними поняттями, функціями та завданнями логістики, її видами; вивчення основних понять логістичної діяльності; вивчення сутності комерційної логістики.

**План заняття:**

**Теоретичні питання для обговорення:**

1. Становлення і етапи розвитку логістики.
2. Основні поняття логістики.
3. Види логістики.
4. Поняття і сутність комерційної логістики.
5. Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства.

**Семінарське завдання**

Завдання 1. Підприємство має можливість співпрацювати з чотирма перевізниками. Вибрати перевізника, який є найбільш привабливим з точки зору умов роботи з ними.

Вихідні дані для розрахунку наведено в таблиці:

Показники	Номер перевізника			
	1	2	3	4
Ринкова ціна товару, грн.	600	600	600	600
Вартість доставки за одиницю товару, грн.	150	145	155	140
Кількість товарів, перевезених за рік, од.	510000	510000	510000	510000
Вартість доставки одиниці товару в рік (з урахуванням відсоткової ставки, штрафів за псування, дрібну крадіжку і т.п.), грн.	170	160	180	165
Середній час доставки, год.	0,45	0,54	0,51	0,49
Середній час між перевезенням товару, год.	0,9	0,87	0,91	0,96
Вартість оформлення замовлення на одну вантажопереvezення, грн.	210	190	195	200
Річна вартість складування, грн	340000	330000	350000	360000
Витрати на придбання одиниці товару, грн.	250	250	250	250

### Тестування

1. До глобальних цілей логістики відносяться:

- а) розробка і вдосконалення способів управління матеріальними потоками;
- б) створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, а якщо можливо, і інших потоків;
- в) скорочення часу перевезень;
- г) швидка реакція на вимоги споживачів.

2. Сукупність циркулюючих всередині логістичної системи, між нею і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління і контролю логістичних операцій, це:

- а) логістичний ланцюг;
- б) матеріальний потік;
- в) інформаційний потік;
- г) логістична система.

3. До загальних цілей логістики відносяться:

- а) створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, а якщо можливо, і інших потоків;
- б) скорочення часу перевезень;
- в) оптимізація технічної та технологічної структури транспортно-складських комплексів;
- г) швидка реакція на вимоги споживачів.

4. До локальних цілей логістики відносяться:

- а) створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, а якщо можливо, і інших потоків;
- б) раціональне формування господарських зв'язків;
- в) оптимізація технічної та технологічної структури транспортно-складських комплексів;
- г) швидка реакція на вимоги споживачів.

#### **Теми рефератів**

1. Глобалізація та логістика.
2. Адаптація логістичних процесів до електронної форми торгівлі.
3. Визначення перспектив розвитку логістики в Україні.
4. Логістика товарів, що потребують особливих умов транспортування (холодова логістика).
5. Бренди в логістиці.

#### **Теми доповідей**

1. Презентації студентів за обраними темами (1-2 презентації).

#### **Рекомендована література**

[2-7], [11], [15], [18], [24], [31]

## **ПЕРЕЛІК ТЕМ РЕФЕРАТІВ**

1. Сутність та основні компоненти перехідної ринкової економіки, їх вплив на розвиток підприємництва, торгівлі та логістики.
2. Специфіка та тенденції розвитку підприємництва в Україні.
3. Інформаційне забезпечення в підприємстві, торгівлі та логістиці на сучасному етапі.
4. Причини невдач торгівельної діяльності на ринку.
5. Сутність, класифікація та причини виникнення підприємницьких ризиків.
6. Механізми нейтралізації підприємницьких ризиків. Світовий досвід та перспективи впровадження в практику діяльності українських підприємств.
7. Етика торгівлі.
8. Біржова діяльність в Україні: становлення та сучасний стан.
9. Біржова діяльність в країнах Західної Європи.
10. Біржова діяльність в США.
11. Причини виникнення конфліктів у каналах розподілу та шляхи їх ліквідації.
12. Глобалізація та логістика.
13. Адаптація логістичних процесів до електронної форми торгівлі.
14. Визначення перспектив розвитку логістики в Україні.
15. Логістика товарів, що потребують особливих умов транспортування (квіти, скло, морозиво, охолоджене м'ясо, медичні препарати, скло, займисті товари, тощо).
16. Бренди в логістиці.

## **ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ЗАЛІК**

1. Система вищої освіти України: трансформація, поточний стан.
2. Структура Запорізького національного технічного університету

3. Види аудиторних занять у ВНЗ. Особливість проведення та прогнозовані результати.

4. Самостійна робота студентів.

5. Види контролю успішності навчання.

6. Структура навчального плану та міждисциплінарні зв'язки.

7. Функціональні сфери діяльності та кар'єра майбутнього випускника.

8. Професійні та особисті якості фахівця.

9. Історія виникнення біржової діяльності.

10. Біржова торгівля.

11. Поняття та ознаки біржової організації. Поняття біржового товару.

12. Види і функції бірж.

13. Ф'ючерсна торгівля на товарній біржі.

14. Позабіржовий ринок.

15. Поняття і сутність підприємництва.

16. Види підприємництва.

17. Передумови становлення підприємництва.

18. Правова база підприємництва.

19. Стан, проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні.

20. Мале підприємництво.

21. Порядок організації підприємницької діяльності в Україні.

22. Торгівля. Поняття, сутність, функції.

23. Види торгівлі.

24. Суб'єкти торговельної діяльності.

25. Ефективність підприємницької діяльності в сфері торгівлі.

26. Міжнародна торгівля.

27. Регулювання та контроль діяльності підприємств в сфері торгівлі.

28. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.

29. Сутність збутової політики.

30. Основні форми і методи збуту.

31. Формування збутової політики підприємства.

32. Управління збутової політики підприємства.

33. Збутовий потенціал і конкурентоспроможність збутового потенціалу.

34. Становлення і етапи розвитку логістики.

35. Сутність, функції і завдання логістики.
36. Основні поняття логістики.
37. Основні принципи і методи теорії логістики.
38. Актуальність логістики в сучасних умовах.
39. Види логістики.
40. Закупівельна логістика. Сутність, завдання і функції.
41. Виробнича логістика. Сутність, завдання і функції.
42. Розподільча логістика. Сутність, завдання і функції.
43. Транспортна логістика. Сутність, завдання і функції.
44. Інформаційна логістика. Сутність, завдання і функції.
45. Допоміжні області логістики: складська і фінансова логістика.
46. Поняття і сутність комерційної логістики.
47. Організація комерційної логістики.
48. Класифікація товарного потоку в комерційній логістиці.
49. Транспортні системи комерційної логістики.
50. Комерційна логістика як складова конкурентоспроможності підприємства.

## ПРИКЛАД ЗАЛІКОВОГО ЗАВДАННЯ

### Заліковий контроль

Дата \_\_\_\_\_ Залік / Перезалік (потрібне підкреслити)

### Варіант 1

ПІБ \_\_\_\_\_

### Теоретичний блок (4x10 = 40 балів)

1. Дайте визначення поняттю «академічна мобільність».
2. Дайте характеристику такому виду самостійної роботи як есе. Обґрунтуйте доцільність його використання у освітньому процесі.
3. Назвіть форми збуту товарів, які відносяться до активних.
4. Дайте визначення поняттям «інформаційний потік» та «логістичний ланцюг»

**Тестування (10x5 = 50 балів)**

1. Назвіть вид навчального заняття, на якому викладач організує детальний розгляд окремих теоретичних положень і формує навички їх практичного вирішення:

- а) практичне завдання;
- б) семінарське завдання;
- в) лабораторне завдання;
- г) лекційне завдання.

2. Робота, що виконується з метою закріплення, поглиблення та узагальнення знань, отриманих студентами за час їх навчання та застосування до комплексного рішення конкретного професійного завдання, це:

- а) самостійна робота;
- б) практична робота;
- в) курсовий проект;
- г) дипломний проект

3. Який вид контролю має на меті перевірку знань студента після вивчення логічно завершеної частини учбової програми дисципліни:

- а) підсумковий;
- б) вхідний;
- в) поточний;
- г) модульний.

4. Наданням консультаційних та фінансових послуг на біржі, обслуговуванням портфолію займається:

- а) біржовий маклер;
- б) курсовий маклер;
- в) фінансовий маклер;
- г) страховий маклер.

5. Яке з визначень розкриває сутність такої ознаки підприємницької діяльності як самостійність:

а) здійснення підприємницької діяльності протягом певного періоду;



б) можливість самостійно приймати рішення в процесі підприємницької діяльності;

в) наявність у підприємця певних знань і навичок;

г) ризиковий характер підприємництва.

6. За формою підприємництва виділяють:

а) індивідуальне та колективне підприємництво;

б) комерційне та виробниче підприємництво;

в) приватне та державне підприємництво;

г) всі відповіді правильні.

7. Які з наведених законодавчих і нормативних актів, що формують правове поле підприємницької діяльності відносяться до блоку спеціальних актів, які регулюють виключно підприємницьку діяльність:

а) Конституція України;

б) ЗУ «Про акціонерні товариства»;

в) Податковий кодекс України;

г) розпорядження Кабінету Міністрів України.

8. Що з наведеного відноситься до економічних функцій торгівлі:

а) організаційно-розподільна підфункція (торгівля сприяє концентрації і розподілу ресурсів у різних соціальних груп);

б) доведення предметів споживання до споживачів;

в) інтеграційна підфункція (торгівля об'єднує людей в групи за інтересами);

г) комунікативна підфункція (торгівля виступає засобом спілкування між виробником і покупцем).

9. До загальних цілей логістики відносяться:

а) розробка і вдосконалення способів управління матеріальними потоками;

б) створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, а якщо можливо, і інших потоків;

в) скорочення часу перевезень;

г) швидка реакція на вимоги споживачів.

10. Віднесена до часового інтервалу сукупність товарно-матеріальних цінностей, що розглядаються в процесі додатки до них різних логістичних операцій – це визначення розкриває сутність поняття:

- а) логістичний ланцюг;
- б) матеріальний потік;
- в) логістична функція;
- г) логістична система.

### Практичний блок (2x5 = 10 балів)

#### Завдання 1

Розташуйте у правильній послідовності основні етапи написання есе:

- 1) підібрати вступ до есе;
- 2) прочитати тему;
- 3) визначити тезу, ідею, головну думку, яку збираєтеся доводити;
- 4) підібрати аргументи, що підтверджують вашу тезу;
- 5) викласти свою точку зору;
- 6) розподілити підібрані аргументи;
- 7) сформулювати загальний висновок.

Правильний порядок занести у таблицю:

--	--	--	--	--	--	--

#### Завдання 2

Зазначте місце інформаційної логістики на наведеній схемі

X			

## РЕКОМЕНДОВАНІ ЛІТЕРАТУРА ТА ДЖЕРЕЛА

### Основна література

1. Абрютіна М.С. Экономический анализ торговой деятельности : учебное пособие для ВУЗов. М. : Дело и Сервис, 2006. 391 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. Організація торгівлі: підручник. Київ : ЦНЛ, 2005. 615 с.
3. Балабанова Л.В., Германчук А.Н. Коммерческая деятельность: маркетинг и логистика. Донецк : ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2003. 231 с.
4. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу : навч. посібник. К. : Знання, 2008. 376 с.
5. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва : навч. посіб. К. : Центр навч. літ-ри, 2006. 780 с.
4. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
5. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К. Коммерция и технология торговли : учебник для студентов высших учебных заведений . – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. 596 с.
6. Корсаков А.А. Основы логистики: учебное пособие. – М. : Московский государственный университет экономики, статистики и информатики, 2005. 69 с.
7. Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э. Логистика для предпринимателя : основные понятия, положения и процедуры. – М. : ИНФРА-М, 2002, 252 с.
8. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: монографія. Донецьк, 2005. 322 с.

### Допоміжна

9. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації навчальний посібник. Донецьк : Дон ДУЕТ ім. М. І. Туган-Барановського, 2003. 156 с.
10. Гаджинский А.М. Логистика: учебник для высших и средних специальных учебных заведений. М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. 228 с.
11. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підручн. для студ. вищ. навч. закл. К. : Книга, 2004. 560 с.

12. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К., Памбухчянц О.В. Коммерция и технология торговли : учебник. М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. 692 с.
13. Іванюта С.М., Іванюта В.Ф.. Підприємництво і бізнес-культура : навч. посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2007. 288 с.
14. Крикавський Є.В. Логістика для економістів : підручник. Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2004. 448 с.
15. Лайсон К., Джиллінгем М. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. М. : ИНФРА-М, 2005. 798 с.
16. Неруш Ю.М. Логистика : учеб.пособие. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. 520 с.
17. Павлішина Н.М. Державна політика зайнятості, як фактор успішного працевлаштування випускника вищого навчального. *Науково-виробничий журнал «Держави і регіони». Серія : Економіка та підприємництво.* – 2013. № 6. С.158-162.
18. Павлішина Н.М. Маркетинг в малому підприємстві. Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : Збірник матеріалів VIII Міжнародної науково-практичної конференції, 21 листопада 2014 р. Харків : ФОП Павлов М.Ю., 2014. С.77-78.
19. Павлішина Н.М., Кузьміна Н.Е. Причини невдач у торгівельній діяльності. Тиждень науки – 2017 : тези доповідей наук.-практ. конф, Запоріжжя, 18–21 квітня 2017 р. / Редкол.: В.В. Наумик (відпов. ред.). Запоріжжя : ЗНТУ, 2017. С. 1036-1037.
20. Павлішина Н.М. Вплив маркетингово-логістичного управління на конкурентоспроможність підприємства. Суспільство, релігія, культура, наука, техніка, освіта, економіка в умовах новітніх глобальних викликів для України і Польщі : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 21–23 вересня 2017 р.). Запоріжжя : Запорізька державна інженерна академія ; ФО-П Систерова Н.О., 2017. 240 с. С. 153-155
21. Тюріна Н.М., Гой І.В., Бабій І.В. Логістика : навч. посіб. К. : «Центр учбової літератури», 2015. 392 с.

#### Методичні вказівки

22. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Вступ до спеціальності» для здобувачів вищої освіти

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» (Організація торгівлі та комерційна логістика)) ОС «Бакалавр» денної та заочної форми навчання. Укл.: Н.М.Павлішина. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2020. 53 с.

### Інформаційні ресурси

23. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.91 (з доповненнями). Верховна Рада України. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12> (дата звернення 01.01.2020).

24. Дистрибуція и Логістика. Режим доступу: <http://www.ukrlogistica.com.ua/> (дата звернення 01.01.2020).

25. ЛогИнфо – Журнал о логистике в бизнесе. Режим доступу: <http://loginfo.ru/> (дата звернення 01.01.2020).

26. Логістика. Специализированный научно-практический журнал. Режим доступу: <http://www.logistika-prim.ru/> (дата звернення 01.01.2020).

27. Логістика и управление цепями поставок. Аналитический журнал. Режим доступу: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/> (дата звернення 01.01.2020).

28. Логістика сегодня. – Режим доступу: <http://www.grebennikoff.ru/product/17/> (дата звернення 01.01.2020).

29. Підприємництво в Україні. Юридичне забезпечення. Онлайн-консультант. – Режим доступу: <http://yurist-online.com/ukr/uslugi/biznes/reg/> (дата звернення 01.01.2020).

30. Положення про організацію освітнього процесу в НУ «Запорізька політехніка». – Режим доступу: <http://www.zntu.edu.ua/normativna-baza-navchalnogo-procesu> (дата звернення 01.01.2020).

31. Транспорт і Логістика. – Режим доступу: <http://translog.com.ua/> (дата звернення 01.01.2020).

32. Укрвнештранс. Ассоциация транспортно-экспедиторских и логистических организаций Украины. – Режим доступу: <http://atfl.org.ua/> (дата звернення 01.01.2020).

33. Холодная Логістика Украины. Ассоциация (Ukrainian Cold Chain Association, UCCA). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucca.org.ua/ru/aboutus>