

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
Національний університет «Запорізька політехніка»

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

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.

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
Зміст самостійної роботи за навчальною дисципліною	8
Перелік тем рефератів	44
Перелік питань, що виносяться на залік	45
Приклад залікового завдання	47
Рекомендовані література та джерела	51

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 вузівського 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-кваліфікаційною характеристикою та освітньо-професійною програмою спеціальності «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.

ЗМІСТ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗА НАВЧАЛЬНОЮ ДИСЦИПЛІНОЮ

Семинарське заняття № 1

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

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.

Теоретичні відомості:

1. Система вищої освіти України: трансформація, поточний стан.

Всесвітнє визнання нашої освіти та висока якість навчання – це досягнення попередньої епохи, попередньої системи влади, попереднього покоління.

Однак процеси європейської інтеграції охоплюють дедалі більше сфер життєдіяльності, в тому числі вищу освіту. Пострадянська Україна чітко визначила орієнтир на входження в освітній і науковий простір Європи. В рамках цього здійснюється модернізація освітньої діяльності в контексті європейських вимог, ведеться робота з практичного приєднання до Болонського процесу.

Болонський процес в Україні офіційно розпочався у 2005 році з підписання декларації на Бергенській конференції.

Болонський процес – це процес розпізнавання однієї освітньої системи іншою в європейському просторі. І, перш за все, це нові можливості, пов'язані з перспективою входження в загальноєвропейський освітній простір, а саме:

- введення двоступеневої структури вищої освіти: бакалавр і магістр;

- зручні і зрозумілі градації дипломів, ступенів і кваліфікацій: бакалавр, магістр, доктор філософії, доктор наук;

- використання єдиної системи кредитних одиниць (система ECTS – European Community Course Credit Transfer System);
- визнання українських дипломів на міжнародному рівні;
- введення уніфікованих і взаємно визнаних на європейському просторі додатків до диплому (Додаток європейського зразку або єврододаток);
- європейські стандарти якості із застосуванням порівняльних критеріїв (в основному тестування на модулях та іспитах, у т.ч. випускних та вступних);
- більша мобільність в європросторі для студентів і викладачів;
- загальні освітні і дослідницькі проекти з європейськими університетами;
- конкурентоспроможність на європейському та світовому ринку праці.

На сьогодні 45 європейських країн, включно з Україною, підписали Болонську декларацію, яка наголошує на необхідності європейської співпраці у забезпеченні якості вищої освіти, підвищення якості підготовки фахівців, зміцнення довіри між суб'єктами освіти, мобільності, сумісності систем кваліфікацій, посилення конкурентоспроможності європейської системи

Незважаючи на те, що перехід на Болонську систему є тривалим і складним процесом, її впровадження забезпечує мобільність студентів за рахунок стандартизації ступенів вищої освіти і, відповідно, дипломів, гарантує студенту в майбутньому працевлаштування на європейському ринку праці.

2. Структура Запорізького національного технічного університету

Наведено у додатку А.

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

Основними видами навчальних занять в НУ «Запорізька політехніка» є:

- лекція – логічно завершений, науково обґрунтований і систематизований виклад певного наукового або науково-методичного питання, ілюстрований, за необхідності, засобами демонстрації. Тематика лекцій визначається робочою програмою

навчальної дисципліни. Лектор зобов'язаний дотримуватися робочої програми навчальної дисципліни за темами лекцій та їх змістом але має право не обмежуватися в питаннях трактування навчального матеріалу, формах і засобах доведення його до студентів;

- лабораторне, практичне, семінарське, індивідуальне заняття.

Лабораторне заняття – це вид навчального заняття, на якому здобувачі вищої освіти під керівництвом викладача проводять натурні або імітаційні експерименти чи досліди в спеціально обладнаних навчальних лабораторіях з використанням устаткування, пристосованого для умов освітнього процесу;

Практичне заняття – це вид навчального заняття, на якому викладач організовує детальний розгляд здобувачами вищої освіти окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування з індивідуальним виконання здобувачами вищої освіти відповідно до сформульованих завдань. Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – наборі завдань різної складності для виконання їх здобувачами вищої освіти на занятті, засобах діагностики. Оцінки, отримані здобувачем вищої освіти за окремі практичні заняття, враховуються при виставленні підсумкової оцінки з певної навчальної дисципліни

Семінарське заняття – вид навчального заняття, на якому викладач проводить дискусію з існуючих проблем, а здобувачі вищої освіти готують тези виступів на підставі індивідуально виконаних завдань (рефератів, есе і т.д.). На кожному занятті викладач оцінює якість виконання здобувачами вищої освіти індивідуальних завдань, їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо. Оцінки за кожне семінарське заняття вносяться у відповідний журнал і враховуються при виставленні підсумкової оцінки з певної навчальної дисципліни.

Індивідуальне навчальне заняття – заняття, яке проводиться з окремими здобувачами вищої освіти з метою підвищення рівня їх підготовки та розкриття індивідуальних творчих здібностей. Індивідуальні навчальні заняття організовуються за окремим графіком і можуть охоплювати частину або повний обсяг занять з однієї або декількох навчальних дисциплін. Види індивідуальних навчальних занять, їх обсяг, форми та методи проведення, форми та методи

поточного і підсумкового контролю (крім атестації) визначаються робочою програмою навчальної дисципліни.

- консультація. Вид навчального заняття, на якому здобувач вищої освіти отримує відповіді від викладача на конкретні запитання або пояснення певних теоретичних положень чи аспектів їх практичного застосування. Консультація може бути індивідуальною або проводиться для групи здобувачів вищої освіти, залежно від того, викладач консулює здобувачів з вищої освіти з питань, пов'язаних з виконанням індивідуальних завдань або з теоретичних питань навчальної дисципліни.

4. Індивідуальна робота студентів.

Індивідуальні завдання виконуються здобувачем вищої освіти самостійно при консультуванні з викладачем. Рекомендується виконання комплексних індивідуальних завдань декількома здобувачами вищої освіти. Індивідуальні завдання складаються, як правило, в декількох варіантах і включають загальні вимоги до складання та оформлення, рекомендації щодо виконання, список літератури та довідкові матеріали.

До індивідуальної роботи відноситься:

- самостійна робота здобувача вищої освіти, яка є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом та виконується в позааудиторний час. Зміст самостійної роботи здобувача вищої освіти визначається робочою програмою навчальної дисципліни, методичними матеріалами, завданнями викладача;

- курсові проекти (роботи) є одним з основних видів індивідуальних завдань здобувачів вищої освіти, передбачених робочим навчальним планом. Вони виконуються з метою закріплення, поглиблення і узагальнення знань, отриманих здобувачами вищої освіти за час навчання та їх застосування до комплексного вирішення конкретного фахового завдання. Тематика курсових проектів (робіт) та порядок їх виконання розробляється і затверджується відповідною кафедрою.

За один навчальний семестр здобувач вищої освіти виконує, як правило, не більше одного курсового проекту (роботи). Загальна кількість курсових проектів (робіт) для отримання освітнього ступеня «бакалавр» визначається навчальним планом.

Керівництво курсовими проектами (роботами) здійснюється професорами, доцентами і старшими викладачами, а також асистентами (викладачами) та іншими фахівцями, які мають досвід науково-педагогічної та практичної роботи.

Результати захисту курсового проекту (роботи) оцінюються за 100-бальною системою, національною шкалою та шкалою ЄКТС. Курсові проекти (роботи) зберігаються на кафедрі (предметній або циклової комісії) протягом одного року, потім передаються в архів університету. Курсова здається за два тижні до початку сесії.

- дипломний проект (дипломна робота) – це індивідуальне завдання науково-дослідного, творчого чи проектно-конструкторського характеру, яке виконується здобувачем вищої освіти на завершальному етапі професійної підготовки і є однією з форм виявлення теоретичних і практичних знань, вміння їх застосовувати при виконанні конкретних наукових, технічних, економічних, соціальних і виробничих завдань. Тематика диплома визначається випускаючою кафедрою або формулюється керівником виходячи з наукових інтересів здобувача вищої освіти. У випадках, коли дипломний проект (робота) має прикладний характер, до керівництва виконанням можуть залучатися висококваліфіковані фахівці відповідної області;

- практика (загальноекономічна та фахова) – обов'язковий компонент освітньо-професійної програми та має на меті придбання здобувачем вищої освіти професійних компетенцій. Оцінка з практики здобувачів вищої освіти враховується при нарахуванні стипендії за результатами наступного семестрового контролю. Здобувачі вищої освіти, які не виконали програму практики без поважних причин або отримали негативну оцінку, направляються на повторне проходження практики до закінчення поточного семестру. Здобувачі вищої освіти, які отримали негативну оцінку після повторного проходження практики, можуть бути відраховані з університету;

- переддипломна практика (стажування або асистентська практика) є заключним етапом підготовки фахівців перед виконанням дипломної роботи. Мета практики: поглибити теоретичні знання за фахом та зібрати матеріал для виконання дипломної роботи.

5. Види контролю успішності навчання.

Контрольні заходи включають в себе:

- вхідний контроль. Проводиться на початку вивчення нового курсу з метою визначення рівня підготовки студентів з дисциплін, які забезпечують цей курс. Проводиться на першому занятті за завданнями, які відповідають програмі попередньої дисципліни;

- поточний контроль. Проводиться під час аудиторних занять. Його завдання – перевірка рівня підготовки здобувачів вищої освіти до виконання конкретної роботи. Може проводитися у формі усного опитування або письмового експрес-контролю на практичних заняттях і лекціях, а також у формі тестування. Результати поточного контролю (поточна успішність) є основною інформацією і враховуються викладачем при визначенні результатів рубіжного контролю та підсумкової екзаменаційної оцінки з певної дисципліни;

- рубіжний (модульний, тематичний, календарний). Це контроль знань здобувачів вищої освіти після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Форма контрольного заходу і критерії оцінки при рубіжному контролі визначається кафедрою в навчальній програмі дисципліни. За підсумками першого і другого модульного контролю викладач може сформулювати підсумкову оцінку знань здобувачів вищої освіти і оголосити її до початку екзаменаційної сесії. Під час екзаменаційної сесії студенти, які не згодні з оцінкою за підсумками рубіжного контролю, складають іспит (залік). Модульний контроль є необхідним елементом рейтингової технології освітнього процесу. Календарний контроль проводиться 1-2 рази за навчальний семестр обов'язково на I-IV курсах, а на V і VI – за рішенням ради факультету;

- відстрочений контроль або контроль збереження знань, проводиться через деякий час після вивчення дисципліни. Цей вид контролю не впливає на результативність (оцінку) навчання здобувача вищої освіти і проводиться вибірково, як правило, в інтересах зовнішнього контролю якості навчання або внутрішнього з метою вивчення стійкості засвоєних знань. Щорічний ректорський контроль є відстроченим;

- підсумковий контроль. Проводиться з метою оцінки результатів навчання на певному освітньому ступеня (освітньо-кваліфікаційний рівень) або на окремих його завершених етапах по 100-бальній системі, національної та шкалою ЄКТС. Підсумковий контроль включає семестровий контроль і атестацію здобувача вищої освіти.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, Положення про організацію освітнього процесу в НУ «Запорізька політехніка» необхідно підготувати змістовні та обґрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Обрання теми для доповіді здійснюється виходячи з інтересів студента або з пропонованого викладачем переліку. Обрана здобувачем вищої освіти тема реферату (доповіді) має бути новою, дискусійною, актуальною та відповідати структурі курсу. Запропоновані теми відповідають за змістом структурі курсу. Після вибору теми викладач знайомить здобувачів вищої освіти з датою, на яку буде призначено захист реферату чи доповідь. Дата призначається таким чином, щоб опрацьований здобувачем вищої освіти матеріал став логічним продовженням матеріалу лекції та теми семінарського заняття.

Обрання підприємства (компанії, організації тощо) для розробки презентацій підприємницької ідей. У якості об'єкта для презентації може бути обрано будь-яке місцеве, регіональне, національне або національне підприємство (компанію), діяльність якого пов'язана з торгівлею або наданням логістичних послуг. Важливим при виборі є також 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»;
- іноземні компанії.

Заохочується самостійний вибір об'єкту для аналізу.

Після обрання теми викладач знайомить здобувачів вищої освіти з датою, на яку буде призначено захист реферату чи доповідь. Дата призначається таким чином, щоб опрацьований здобувачем вищої освіти матеріал став логічним продовженням матеріалу лекції та теми семінарського заняття та з метою уникнення ситуації, коли одним здобувачем вищої освіти презентується і доповідь і презентація, яка не сприяє рівномірному залученню групи у робочій процес.

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

5. Вибір теми реферату для підготовки протягом семестру (перелік рефератів додається).

Рекомендована література

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

Семінарське заняття № 2

Тема: система навчальних дисциплін, спрямованих на підготовку кваліфікованого фахівця зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Потреба спеціалізації професіонала.

Мета: ознайомлення із навчальним планом затвердженим для підготовки кваліфікованого фахівця зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та визначення перспектив випускників на ринку праці України а світу.

Теоретичні відомості:

1. Структура навчального плану та міждисциплінарні зв'язки.

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність» спрямована на підготовку фахівців у сфері розробки бізнес-проектів і бізнес-планів, генерування стартапів, здійснення підприємницької діяльності з використанням як традиційних, так і новітніх методів торгівлі (зокрема, інтернет-трейдинг, електронна комерція, онлайн і офлайн ритейл) і набуттям практичних навичок роботи на платформах фондових, валютних і товарних бірж. Здобувачі вищої освіти вивчають комплекс дисциплін з питань організації та управління бізнесом, торгової і комерційної діяльності. Випускники отримують теоретичні знання та практичні навички для організації та ефективного виробництва власної справи і бізнес-проектів.

Мета курсу: прискорення адаптації здобувачів вищої освіти до умов вузівського життя, ознайомлення їх з організацією навчального процесу та методики навчання в вузі, профілем спеціальності,

перспективами майбутньої професійної діяльності та формування у студентів базових теоретичних основ і практичних знань щодо організації та ведення підприємницької справи, придбання компетенцій за визначенням пріоритетних напрямків і організації власного бізнесу, прийняття ефективних підприємницьких рішень на внутрішніх і зовнішніх ринках, здатність використання набутих знань з питань підприємництва, торгівлі та біржових операцій в практичній діяльності.

Дисципліна «Вступ до спеціальності» знайомить здобувачів вищої освіти зі специфікою навчального процесу і навчальним планом підготовки за спеціальністю «Підприємництво, торгівля і біржова діяльність» і формує початкову уявлення про специфіку майбутнє професійної діяльності, а також дозволяє зрозуміти місце і значення наступних навчальних дисциплін для формування професійних знань і умінь. На «Вступ до спеціальності» спираються такі дисципліни як: «Логістика», «Комерційна логістика», «Організація торгівлі», «Комерційна діяльність» та інші.

Особливий акцент в процесі вивчення дисциплін поставлено на формування знань в сфері організації підприємницької діяльності та керівництва підприємствами з питань:

- аналізу товарних ринків та конкурентоспроможності продукції різних виробників;
- роботи з постачальниками;
- формування товарного асортименту;
- здійснення логістичних операцій і організації руху товару;
- управління товарними запасами;
- інформаційного і рекламного забезпечення підприємницької діяльності.

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

Пошук роботи і працевлаштування – це важливі питання в житті кожної людини.

Працевлаштування – це система організаційних, економічних і правових заходів, спрямованих на забезпечення трудової зайнятості. Поняття працевлаштування розрізняється в широкому і вузькому значеннях. У широкому значенні працевлаштування об'єднує всі форми трудової діяльності, які не суперечать законодавству,

включаючи самостійне забезпечення себе роботою, в тому числі індивідуальну трудову діяльність, підприємництво, фермерство і т.п. У вузькому значенні під працевлаштуванням розуміють такі форми трудової діяльності, які встановлюються при сприянні органів держави або недержавних організацій. Необхідно врахувати, що поняття працевлаштування більш вузьке, ніж поняття зайнятості, адже саме працевлаштування передує зайнятості і є його найважливішою гарантією.

Ринок праці – це система конкурентних зв'язків між учасниками ринку (підприємцями, працівниками та державою) з приводу найму, використання працівника в суспільному виробництві. До ринку праці відноситься сфера обміну (купівля-продаж) праці, сфера відтворення трудового потенціалу (ринкові механізми освіти, професійної підготовки та ін.) І сфера використання праці (ринкові механізми управління персоналом на виробництві).

Спеціальність «076» настільки широкого профілю, що її випускники можуть працювати практично на будь-якому підприємстві. Завдяки отриманим знанням випускники, незалежно від місця роботи, стають професіоналами своєї справи і домагаються успіхів.

Випускник спеціальності «076» має змогу заснувати власний бізнес або зайняти високооплачувані посади.

Посади, пов'язані з біржовою діяльністю:

- фахівець з біржової торгівлі, брокер, дилер;
- фахівець з біржових операцій;
- торговий брокер (маклер).

Посади, пов'язані з підприємництвом:

- директор підприємства за видами економічної діяльності, з надання послуг (консалтингової, страхової, рекламної і т.п.);
- керівник агентства: страхового, нерухомості, рекламного і т.п.;
- керівник підприємства сфери послуг;
- директор підприємства в сфері охорони здоров'я, освіти, культури.

Посади, пов'язані з торгівлею:

- директор торговельної фірми;
- керівник магазину;

- комерсант;
- менеджер в роздрібній та оптовій торгівлі
- менеджер ресторану, кафе, бару, підприємств з приготування і доставки готових страв.

Посади, пов'язані з логістикою:

- директор з логістики;
- заступник директора з логістики;
- керівник інтегрованої служби логістики;
- керівник регіонального розподільчого центру;
- керівник термінального комплексу;
- керівник відділу логістики;
- менеджер з логістики.
- товарний логіст (формування запасів, закупівлі);
- менеджер з митного оформлення товарів;
- фахівець з складської логістики.

3. Професійні та особисті якості фахівця.

Професійні навички та вміння фахівця визначаються посадою, яку він обіймає. Серед універсальних можна відмітити:

- управління ризиками ;
- організація зберігання і охорони вантажу при транспортуванні;
- визначення потреби в продукції;
- управління замовленнями, їх обсягами, підготовкою і розміщенням;
- формування звіту і аналіз виконання замовлення;
- управління закупівлями (розробка плану закупівель, вибір базисних умов поставки, постачальника, тощо);
- організація перевезення товарів (вибір виду транспорту, вибір транспортних тарифів, контроль перевезення тощо);
- організація взаємодії з постачальниками;
- організація і управління поставками (планування поставки, здійснення моніторингу поставки, аналіз результатів поставок);
- організація митного оформлення товарів і матеріалів (ведення митної документації, вибір видів митних режимів);
- розрахунок показників роботи підприємства (техніко-експлуатаційних, економічних, вартісних);
- організація технологічного процесу перевезення;

- управління запасами товарів (оцінка витрат і витрат на запаси товарів, аналіз показників системи управління запасами, організація інвентаризацій запасів);
- організація та планування складської діяльності. Управління складським технологічним процесом;
- управління розподілом;
- управління продажами;
- організація, контроль і управління якістю.

Фахівець спеціальності «076» повинен володіти системним, стратегічним і аналітичним мисленням, організаторськими здібностями, лідерськими якостями, комунікабельністю, гнучким розумом, бути уважним, пунктуальним, вміти одночасно виконувати кілька завдань. Він повинен бути готовий до постійних роз'їздів, рішенням проблем на місці, бути динамічним і толерантним. Прагнути до розвитку своїх особистих та професійних якостей.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обґрунтовані відповіді на теоретичні питання.

При роботі над складанням портрету ідеального підприємця необхідно перерахувати якості, притаманні ідеальному підприємцю, які дозволяють йому здійснювати підприємницьку діяльність в сучасних реальних умовах господарювання та проранжувати їх. Обґрунтувати вибір якостей, обговорити наявність якостей у здобувачів вищої освіти та виявлення, є запропоновані якості вродженими чи їх можна розвивати. Якщо можна, то яким чином, які зусилля мають бути докладено, розвиток буде здійснюватися самостійно чи із залучення сторонніх суб'єктів (викладачів ВУЗу, репетиторів, коучерів, тренерів тощо).

На другому етапі складається портрет підприємця, який буде працювати у ідеальних умовах. Порівняти отримані результати

Для наочності доцільно якості розміщуються у бланку завдання, який видає викладач.

Рекомендована література

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

Семінарське заняття № 3**Тема: основи біржової діяльності**

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

Теоретичні відомості:**1. Історія виникнення біржової діяльності.**

Виникнення бірж відноситься до 16-17 століть. Цей час характеризуються первинним накопиченням капіталу і появою акціонерних товариств. Цими товариствами були морські торговельні компанії, які працювали на основі вільного збору капіталу для організації комерційних експедицій. Внески вкладників поверталися після кожного плавання з відсотками від прибутку, отриманого в результаті продажу привезеного товару.

Термін «біржа» має два варіанти походження:

- від грецького *byrza* (сумка, гаманець);

- від імені купецького сімейства Ван дер Бурсі (*Van der Burse*). У місті Брюгге на площі перед будинком саме цього сімейства, прикрашеним фамільним гербом із зображенням трьох шкіряних мішків-гаманців, і проходили одні з перших вексельних торгів.

Перша біржа, на якій здійснювалася торгівля цінними паперами, з'явилася в Антверпені в 1531 р. Тут проводилися і товарні операції. Однак ця біржа проіснувала недовго, заклавшись в кінці 16 ст.

Найстарішою фондовою біржею світу, яка існує і в даний час, є Амстердамська фондова біржа, створена в 1611 р. Ця біржа є універсальною, тобто на ній укладаються угоди, пов'язані як з постачанням товару, так і з цінними паперами.

У другій половині 18 ст. почали виникати фондові біржі у Великобританії, що було обумовлено необхідністю залучення

капіталу для великих компаній, що створюються у формі акціонерних товариств. Перша спеціалізована фондова біржа була заснована в 1773 р. в Лондоні. Лондонські брокери, які здійснювали операції з різними фінансовими інструментами, орендували для своїх зустрічей спеціальне приміщення, вперше назване фондовою біржею. Надалі фондові біржі отримали бурхливий розвиток в зв'язку з виникненням промислового виробництва і необхідністю акумуляції значних фінансових ресурсів для здійснення великомасштабних проєктів.

Незважаючи на історичну роль Європи, найбільший внесок в розвиток системи біржових торгів до їх сьогоденішнього рівня внесла Нью-йоркська фондова біржа. Вона виникла в 1792 р. на Уолл-Стріт. Біржа розвивалася швидкими темпами і увійшла в 20 століття, диктуючи всьому світу фінансову моду. Сьогодні центр світових фінансів міцно влаштувався на Уолл-Стрит, де зараз за один тільки день з рук в руки переходить понад мільярд акцій.

2. Біржова торгівля.

Біржова торгівля – одна з форм організованого ринку, тобто ринку, який функціонує за встановленими правилами, які записані в нормативних актах. Виникнення організованого ринку пояснюється потребами розвитку як виробництва так і сфери обігу, яка пов'язує виробників між собою і з кінцевими споживачами товарів і послуг. Торгівля, що здійснюється на біржі, або біржова торгівля, на відміну від будь-яких інших видів торговельної діяльності має такі основні риси:

- приуроченість до певного місця і часу, тобто біржова торгівля проводиться тільки в спеціально відведеному для цього процесу місці і тільки у встановлені години роботи біржі;

- підпорядкованість встановленим правилам біржової торгівлі. Кожна біржа виробляє свої правила торгівлі і всі учасники зобов'язані їх дотримуватися. Недотримання Правил карається штрафами або виключенням із членів біржі;

- публічність. Біржова торгівля ведеться в присутності всіх членів біржі або з їхнього відома;

- гласність. Результати біржової торгівлі є відкритими для широкої публіки, відомості про них надходять в суспільство через засоби масової інформації;

- регулювання з боку держави і громадськості;

- концентрація попиту і пропозиції по товарах, що реалізуються на біржі. На основі торгів складаються біржові ціни на товари.

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

Біржа – постійно діючий організований оптовий ринок, на якому здійснюється торгівля біржовими товарами.

Біржовий товар – товар, призначений для продажу.

Особливістю біржового товару є:

- масовий характер виробництва і споживання;
- стандартизованість (стандартність споживчих властивостей);
- незалежність якісних характеристик товару від виробника;
- взаємозамінність;
- добра збереженість;
- транспортабельність;
- дробильність партій;
- коливання цін під впливом природних, сезонних, політичних та інших факторів.

4. Види і функції бірж.

Виділяю наступні види бірж:

- товарна біржа – організаційно оформлений, постійно діючий ринок, на якому здійснюється оптова торгівля товарами зі стандартизованими вимогами щодо його якості та кількості, умов і термінів поставки. Торгівлю здійснюють брокерські контори і брокери (дилери, трейдери). Згідно з українським законодавством біржа не має права здійснювати вклади, набувати частки (паї), акції підприємств, якщо ці підприємства не мають на меті здійснення діяльності, безпосередньо пов'язаної з організацією та регулюванням біржової торгівлі;

- фондова біржа спеціалізується на організації укладення угод купівлі та продажу цінних паперів та їх похідних, що випускаються урядом, місцевими органами влади, господарськими товариствами та приватними підприємствами. Головною метою функціонування та розвитку фондових бірж є залучення інвестиційних ресурсів для спрямування їх на відтворення і забезпечення стабільного зростання суспільного виробництва⁴

- валютна біржа – постійно діючий центр з проведення операцій купівлі-продажу іноземної валюти і цінних паперів, номінованих у валюті. На неї покладено підготовку пропозицій до Національного банку України щодо встановлення єдиного валютного курсу і функції валютного контролю;

- фрахтова біржа – організований ринок фрахтування судів, де концентрується вся інформація щодо попиту на тоннаж і його пропозицію, за рівнем фрахтових ставок, умов угод фрахтування тощо;

- біржа праці являє собою організацію, яка надає посередницькі послуги на ринку праці з приводу здійснення роботодавцями і найманими працівниками угод купівлі-продажу робочої сили, займається працевлаштуванням безробітних, а також осіб, які бажають змінити роботу, вивчає попит і пропозицію робочої сили, веде облік безробітних.

Функції бірж залежать від умов, в яких вони формуються і діють. Зокрема виділяють:

- класичні (основні і допоміжні), які характерні для бірж ринкової економіки;

- перехідні - характерні для бірж періоду становлення ринкових відносин.

5. Позабіржовий ринок.

Позабіржовий ринок (вторинний) являє собою широко розгалужену телекомунікаційну мережу, що об'єднує учасників торгових операцій і забезпечує надання їм необхідної інформації для укладення угод.

На позабіржовому ринку обертається величезна кількість випусків цінних паперів, які з різних причин не можуть звертатися на фондових біржах:

- невеликі за обсягом випуски цінних паперів;

- випуски акцій з цільовою орієнтацією, тобто такі, які призначені для обмеженого кола інвесторів;

- випуски акцій солідних компаній, які не дотягують до критеріїв, які є обов'язковими для допуску до торгів на фондовій біржі

Позабіржовий ринок в залежності від наявності встановлених правил може бути організованим і неорганізованим

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обгрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Підготувати реферати (доповіді) які змістом відповідають темі. Роботи мають бути оформлені належним чином, а саме: дотримано логічно-послідовну структуру роботи, розкрито тему, наведено перелік посилань на джерела використані у процесі підготовки реферату (доповіді).

Презентації готуються у відповідності до окресленої структури та подаються у форматі презентації. Презентація обов'язково супроводжується додатковою інформацією про діяльність обраного підприємства (компанії) яка не увійшла до презентації.

Рекомендації до виконання завдання 1.

Змінна середня – це спосіб, що дозволяє згладжувати цінові коливання в часі та розраховує середню ціну ціни за певний інтервал часу. Вона представляє собою трендовий індикатор, за допомогою якого можна відстежити початок нового тренду і завершення поточного та визначити його силу тренду.

Змінна середня є досить примітивним індикатором, але вона є основою для багатьох торгових стратегій і різних індикаторів, тому знати «пристрій» і принцип роботи цього індикатора зобов'язаний кожен трейдер.

Існує кілька методів побудови ковзної середньої:

- проста (Simple);
- лінійно-зважена (Linear-Weighted);
- експоненціальна (Exponential);
- згладжена (Smoothed).

Коли йдеться про побудову ковзної середньої, мається на увазі проста середня (Simple Moving Average). Показник розраховується він за формулою:

$$\text{Simple Moving Average} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i}{n} \quad (1.1)$$

Де

P_i – ціна (найчастіше розраховують за цінами закриття свічки, але також можна застосувати максимальну, мінімальну, ціну відкриття, середню ціну), грн.;

N – період ковзної середньої. Це основний параметр при побудові, його називають довжина згладжування.

Для вирішення задачі необхідно розрахувати середню точку для поточного сформованого бару. Для цього необхідно взяти ціни закриття попередніх n барів, скласти їх ціни закриття і розділити на загальну кількість періодів (n). В результаті буде отримано середнє значення для поточного сформованого бару.

Проста змінна середня з різними періодами «згладжує» ціну.

Основним недоліком даного методу є те, що розрахунок ведеться на підставі даних за фіксований проміжок часу, а не всіх цін, і кожному значенню ціни в історії торгів присвоюється однакова значущість. Але ціна, яка мала місце минулого місяця не така важлива, як ціна, яка була 5 днів тому.

До переваг можна віднести те, що проста середня змінна має низьку чутливість, у порівнянні з іншими видами і дає менше помилкових сигналів, але за це доводиться «платити» пізнішим сигналом на вхід в позицію.

Рекомендована література

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

Семінарське заняття № 4

Тема: сутність підприємництва та підприємницької діяльності

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

Теоретичні відомості:

1. Поняття і сутність підприємництва.

Поняття «підприємництво» у вітчизняній економічній літературі до 1991 р. було відсутнє. У тоталітарній системі господарювання підприємництво сприйнятий як один з атрибутів капіталістичної економіки, спрямований на досягнення максимальної додаткової вартості. Відносини підприємництва трактувалися як експлуататорські. Тому в Україні періоду СРСР підприємницька діяльність заборонялася законодавством і вважалася кримінальною.

В економічній теорії Заходу поняття «підприємництво» з'явилося на початку XVIII ст. Його ввів в науковий обіг англійський учений Кантільон (1680-1734). Він розглядав його як особливу економічну діяльність, головною ознакою якої є ризик.

Науковці виділяють багато концепцій підприємництва, але їх можна об'єднати в дві основні групи:

- класичні (А. Сміт, Д. Рікардо, А. Маршалл, І. Шумпетер, П. Друкер та ін.) Розглядають підприємця як власника, який для започаткування справи йде на ризик і завжди розраховує на дохід;
- сучасні (Д. Макконнелл, С. Брю) визначають підприємця як власника, що йде на економічний ризик заради реалізації новаторських ідей і прибутку, самостійно організовує і планує господарську діяльність, розпоряджається кінцевими результатами.

У сучасній економічній літературі чіткого визначення сутності підприємництва немає. У відповідності до ЗУ «Про підприємництво», підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

2. Види підприємництва.

Виділяють наступні види підприємництва:

За сферою діяльності:

- виробниче підприємництво – діяльність, спрямована на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг, що підлягають подальшій реалізації споживачам;

- комерційне підприємництво – діяльність, основу якої складають товарно-грошові відносини і торгово-обмінні операції;
- фінансове підприємництво – різновид комерційного підприємництва, оскільки об'єктом його купівлі-продажу виступає специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери (акції, облігації, векселі);
- інші види підприємницької діяльності, наприклад, інноваційна, маркетингова, включаються до складу чотирьох головних сфер підприємництва.

За формою підприємництва. Форма підприємництва – це система норм, що визначає внутрішні відносини між партнерами по підприємству, а також відносини цього підприємства з іншими підприємствами і державними органами.

Існують такі форми підприємництва:

- індивідуальні. Займають незначне місце у виробничому секторі, маючи швидше соціальне значення, ніж економічне. Вони представлені підприємствами без утворення юридичної особи. Капітал підприємця не виділяється з його особистого майна, на яке поширюється ризик втрат;
- колективні. Займають домінуюче становище як в малому, так і у великомасштабному бізнесі. Воно може існувати в таких формах: господарські товариства, господарські товариства, асоціації, спілки, кооперативи;
- корпоративні – це об'єднання підприємств без втрати самостійності, зниження витрат виробництва і одержання прибутку. Основними формами корпоративного підприємництва є концерни, асоціації, консорціуми, синдикати, картелі і фінансово-промислові групи.

3. Правова база підприємництва.

Підприємницьке законодавство – це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення підприємств, реєстрації фізичних осіб - підприємців, їх правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, систему оподаткування, відносини між державою і підприємцями, а також надають підприємцю певні правові гарантії

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

Проблеми розвитку підприємництва в Україні:

- тривала процедура реєстрації підприємницької діяльності;
- значні грошові витрати на проходження дозвільних процедур;
- значні обсяги витрат, пов'язані з ліквідацією підприємств;
- негативна динаміка основних макроекономічних показників;
- відсутність достатнього стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини, матеріалів, приміщень і обладнання;
- нерозвиненість ринку нерухомості;
- недосконалість податкової системи;
- проблеми з доступом до кредитів;
- високий рівень корупції, нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія.

Умови для прискорення розвитку підприємництва:

- вдосконалення законодавчої та нормативної бази;
- вдосконалення кредитної політики;
- спрощення дозвільних процедур;
- вдосконалення податкової політики;
- посилення державної підтримки малого і середнього підприємництва.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обгрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Підготувати реферати (доповіді) які змістом відповідають темі. Роботи мають бути оформлені належним чином, а саме: дотримано логічно-послідовну структуру роботи, розкрито тему, наведено перелік посилань на джерела використані у процесі підготовки реферату (доповіді).

Презентації готуються у відповідності до окресленої структури та подаються у форматі презентації. Презентація обов'язково супроводжується додатковою інформацією про діяльність обраного підприємства (компанії) яка не увійшла до презентації.

Алгоритм вирішення завдання 1.

- оберіть підприємство;

Розкрийте його основні характеристики:

- товар/послуга;

- клієнтура;

- порядок обслуговування клієнтів. Відмітьте, чим обслуговування на Вашій фірмі буде відрізнятися від обслуговування клієнтів на інших фірмах;

- охарактеризуйте своїх конкурентів. Проаналізуйте їх сильні та слабкі сторони. Дані зручно подати у табличній формі.

Конкуруюча фірма	Товар/ послуга	Ціна	Клієнти	Спосіб просування (реклама)	Сильні сторони	Слабкі сторони
1						
...						
5						

- зробіть прогноз діяльності Вашої фірми на майбутнє. Дані зручно подати у табличній формі.

Фактори, що можуть вплинути на діяльність фірми	Напрямок впливу фактору (позитивний, негативний, нейтральний)
1	
...	
5	

Рекомендована література

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

Семінарське заняття № 5

Тема: організація торгівлі

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

Теоретичні відомості:

1. Торгівля. Поняття, сутність, функції.

Торгівля – це особлива діяльність людей, пов'язана із здійсненням актів купівлі-продажу і представляє собою сукупність специфічних технологічних і господарських операцій, спрямованих на обслуговування процесу обміну. Торгівля – один з найбільш поширених видів діяльності. Такий стан речей, обумовлено швидким оборотом грошей і отриманням доходів від реалізації товарів або послуг. Щоб накопичити початковий капітал багато людей використовують саме діяльність в сфері торгівлі, відкриваючи власну справу.

Функції торгівлі:

Економічні функції:

- обмін результатами праці, якими і є товари і послуги;
- виведення товарів зі сфери виробництва в споживчу сферу або реалізація виробленої споживчої вартості (товарів);
- доведення предметів споживання до споживачів;
- підтримання балансу між пропозицією і попитом з одночасним активним впливом на виробництво;
- скорочення витрат обігу в сфері споживання;
- функції, обумовлені концепцією маркетингу.

Соціальні функції:

- організаційно-розподільна. Торгівля сприяє концентрації і розподілу ресурсів у різних соціальних груп;
- інтеграційна. Торгівля об'єднує людей в групи за інтересами;
- комунікативна. Виступає засобом спілкування.

В умовах стрімкого розвитку ринкової економіки функції торгівлі поглиблюються, розширюються і набувають нового змісту.

2. Види торгівлі.

Класифікація торгівлі:

За обсягом продажів:

- оптова. При оптовій торгівлі товар закупається великими партіями і в великих обсягах;
- роздрібна – це діяльність людей, пов'язана із здійсненням акту купівлі-продажу товарів кінцевим споживачам.

За формою власності:

- державна. Об'єктом загальнодержавної власності є майно державних підприємств, а суб'єктом – держава;

- колективна. Право колективної власності виникає на підставі: добровільного об'єднання майна громадянина, юридичних осіб для створення кооперативів, акціонерних товариств, інших господарських товариств, об'єднань; передачі державних підприємств в оренду; перетворення державних підприємств в акціонерні та інші товариства. У колективну власність можуть бути передані підприємства державної власності;

- приватна. Фундаментом цієї форми є приватна власність і підприємницька ініціатива. Об'єктами приватної власності

3. Учасники торговельної діяльності.

У число учасників торгової діяльності входять:

- підприємства та підприємці;
- індивідуальні та колективні споживачі товару;
- державні і муніципальні органи, установи та організації.
- працівники,

4. Регулювання та контроль діяльності в сфері торгівлі.

Перехід України до ринкової економіки визначив нові умови для діяльності вітчизняних фірм, підприємств і організацій як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринку. Право підприємств на самостійність н не означає вседозволеність, а вимагає знання і дотримання на практиці «правил гри». У нових економічних умовах змінилася роль держави в управлінні економікою, в тому числі торгівлею і сферою послуг, а також значно знизилося і змінило свій економічний і правовий статус безпосередньо адміністративне управління. У взаємовідносинах держави з суб'єктами ринку відбувається заміна управлінських функцій на регулятивні.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обгрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Підготувати реферати (доповіді) які змістом відповідають темі. Роботи мають бути оформлені належним чином, а саме: дотримано логічно-последовну структуру роботи, розкрито тему, наведено перелік посилань на джерела використані у процесі підготовки реферату (доповіді).

Презентації готуються у відповідності до окресленої структури та подаються у форматі презентації. Презентація обов'язково супроводжується додатковою інформацією про діяльність обраного підприємства (компанії) яка не увійшла до презентації.

Рекомендації до виконання завдання 1

Товарообіг – це обсяг продажів товарів організацією торгівлі в грошовому вираженні за певний період часу. Підрозділяється на оптовий, роздрібний і обіг громадського харчування.

Оптовий товарооборот – обсяг продажу товарів виробниками або торговельними посередниками покупцям для подальшого використання в комерційному обороті.

Роздрібний товарооборот – виражений у грошовій формі обсяг продажів товарів населенню для задоволення його особистих потреб, а також реалізація товарів дрібнооптовими партіями різним установам, організаціям, підприємствам.

Для визначення фактичного товарообігу підприємства за фактичний період необхідно розділити товарообіг у грошовому виразі на 1 м.кв. торговельної площі. Аналогічно визначається плановий товарообіг (з урахуванням прогнозного зростання).

Рекомендації до виконання завдання 2

Термін окупності – період часу в роках, за який побудоване чи реконструйоване підприємство забезпечує накопичення прибутку в розмірах, що дорівнюють здійсненим капітальним вкладенням.

Математично ця умова може бути представлена формулою:

$$\sum_{i=1}^T P_i p_i t = K \quad (1.2)$$

де T – термін окупності капіталовкладень, рік;

Pr_t – прибуток в t -му році експлуатації підприємства, грн;
 K – капітальні вкладення, грн.

Показник термін окупності капіталовкладень обчислюють за формулою:

$$T = \frac{K}{C - C_v} \quad (1.3)$$

Або

$$T = \frac{K}{\text{Pr}_t} \quad (1.4)$$

де C – вартість річного випуску продукції, грн/рік;

C_v – собівартість річного випуску продукції, грн/рік;

За інших рівних умов що менший термін окупності капіталовкладень, то вища ефективність їх використання.

Річний прибуток може бути розраховано за формулою:

$$Рент = \frac{\sum \text{Pr}_t}{T} \quad (1.5)$$

Рекомендована література

[1-5], [7-8], [14], [28], [31]

Семінарське заняття № 6

Тема: збутова політика підприємства

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

Теоретичні відомості:

1. Сутність збутової політики.

Збут – ключова ланка діяльності підприємства зі створення, виробництва і доведення товару до споживача, основним завданням якого є повернення вкладених у виробництво товарів засобів і отримання прибутку.

На сучасному етапі розвитку економічної науки існує велика кількість визначень такого поняття, як «збутова політика». Збутова політика це:

- сукупність взаємозв'язків пов'язаних елементів збутової діяльності, спрямованих на задоволення потреб споживачів шляхом оптимального використання збутового потенціалу підприємства і забезпечення на цій основі ефективного продажу (Л.В. Балабанова);

- збутова політика – це поведінкова філософія чи загальні принципи діяльності, яких фірма збирається дотримуватися в сфері побудови каналів розподілу свого товару і переміщення товарів в часі і просторі (Т.Д. Маслоу);

- збутова політика – діяльність, спрямована на створення системи розподілу товарів, яка забезпечує доступність продукту для цільових споживачів (Г.В. Крилов).

2. Основні форми і методи збуту.

Існуючі канали збуту передбачають три основних методи збуту:

- прямиий – підприємство-виробник безпосередньо збуває продукцію покупцям. Прямий збут дозволяє зберегти повний контроль за веденням торгових операцій, краще вивчити ринок своїх товарів, налагодити довготривалі зв'язки з основними споживачами, підвищити кількість продажів.;

- опосередкований – збут організований через незалежних посередників;

- комбінований – збут здійснюється підприємством-виробником та незалежними посередниками. Тобто використовується як прямиий, так і непрямиий збут.

Найчастіше підприємствами використовується непрямиий метод збуту товарів. Існує кілька форм роботи підприємства-виробника з посередниками:

- екстенсивний збут – розміщення і реалізація товару на будь-яких підприємствах торгових посередників, які готові і здатні цим займатися. Таким чином, розподіляються прості, дрібні, недорогі вироби масового попиту;

- ексклюзивний (винятковий) збут – вибір одного торгового посередника в даному регіоні, який і буде продавати продукцію підприємства-виробника. Такий посередник зазвичай має виключне право на реалізацію товару в даному регіоні. Цей метод використовується зазвичай при реалізації дорогих престижних товарів.;

- селективний (вибірковий) збут – вибір обмеженого числа посередників залежно від характеру товару і особливостей клієнтури. Застосовується, коли товари вимагають спеціального обслуговування, забезпечення запчастинами або спеціально навченого персоналу.

3. Формування збутової політики підприємства.

Розробка збутової політики передбачає прийняття таких рішень:

а) розробка системи цілей у сфері збуту, які визначають напрямок збутової діяльності підприємства в довгостроковій перспективі;

б) вибір цільового ринку. Базується на результатах сегментації ринку. Основними критеріями вибору стратегії стосовно окремих клієнтів можуть бути привабливість клієнтів і здатність підприємства завоювати і утримати клієнтів в умовах конкуренції. На основі цих критеріїв будується матриця можливих стратегій підприємства стосовно окремих клієнтам;

в) вибір методів збуту. Ґрунтується на врахуванні особливостей пропонованих товарів підприємством, зосередженості покупців в регіоні, інтенсивності конкурентної боротьби, переваг і недоліків окремих форм і методів збуту;

г) розробка стратегій збуту. Здійснюється на основі обраного стратегічного напрямку. Цей процес носить індивідуальний характер для кожного підприємства.

д) визначення місця, часу і способу виходу на ринок;

е) розробка заходів стимулювання попиту і визначення переліку додаткових послуг.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обгрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Підготувати реферати (довідки) які змістом відповідають темі. Роботи мають бути оформлені належним чином, а саме: дотримано логічно-послідовну структуру роботи, розкрито тему, наведено перелік посилань на джерела використані у процесі підготовки реферату (довідки).

Презентації готуються у відповідності до окресленої структури та подаються у форматі презентації. Презентація обов'язково супроводжується додатковою інформацією про діяльність обраного підприємства (компанії) яка не увійшла до презентації.

Рекомендації до виконання завдання 1.

- розрахувати роздрібну ціну одиниці товару;
- розрахувати вхідну ціну товару для посередника знаючи розмір отриманої знижки;
- розрахувати прибуток посередника;
- розрахувати ціну товару для оптового покупця, знаючи, що посередник зменшив знижку виробника на рівень, достатній для покриття його витрат та отримання прибутку;
- прибуток оптового покупця буде визначатись як різниця між роздрібною ціною і ціною посередника.

Рекомендована література

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

Семинарське заняття № 7

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

Мета: ознайомлення із основними поняттями, функціями та завданнями логістики, її видами; вивчення поняття і сутність комерційної логістики.

Теоретичні відомості:

1. Становлення і етапи розвитку логістики.

На сьогодні логістика ще не настільки активно затребувана вітчизняним бізнесом, як в зарубіжних країнах, де історія її розвитку налічує близько півстоліття. Однозначної думки про етимологію поняття «логістика» немає. Найбільш поширеними є твердження, що термін «логістика» походить від:

- грецького *logistikos* – обчислювати, міркувати;
- французького *loger* – постачати;
- старогерманського *laubja* – склад, зберігання.

Автором перших наукових праць з логістики прийнято вважати французького військового фахівця А. Джоміни (1779-1869 рр.), який визначив логістику як «практичне керівництво пересування військами», і вперше в 1812 г. використав цю науку на практиці при плануванні забезпечення армії Наполеона.

Вперше на можливість використання положень військової логістики в економіці вказав в 1951 р. співробітник «RAND Corporation», фахівець в області системного аналізу О. Моргенстерн, відзначаючи, що «... існує абсолютна подібність між управлінням забезпеченням військ і управлінням матеріальними ресурсами в промисловості».

Хоча логістика довгий час вважалася військовим терміном, його застосування в цивільній сфері розпочалося вже в 60-ті роки ХХ ст. Логістика як наука знаходиться в стані розвитку. В економічній літературі можна зустріти кілька підходів до виділення етапів розвитку логістики. Основна відмінність полягає в різному ступені деталізації періодів розвитку логістики.

Періоди:

- доісторичний етап. До початку 60-х рр. в країнах з розвинутою ринковою економікою виробники і споживачі продукції не надавали серйозного значення створенню спеціальних систем, що дозволяють оптимізувати управління матеріальними потоками;

- перший етап (60-ті роки). На цьому етапі розвитку логістики транспорт і склад, раніше пов'язані лише операцією навантаження або розвантаження, розвивають тісні взаємні зв'язки. Вони починають працювати на один економічний результат за єдиним графіком і єдиною узгодженою технологією;

- другий етап (80-ті роки). Характеризується розширенням інтеграційної основи логістики.

- третій етап. Відноситься до сучасності і характеризується появою фундаментальних змін в організації та управлінні ринковими процесами у всій світовій економіці.

Логістика як наука розробляє наукові принципи, методи, математичні моделі, що дозволяють планувати, контролювати і управляти транспортуванням, складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, що здійснюються в процесі:

- доведення сировини і матеріалів до виробничого підприємства;
- внутрішньозаводської переробки сировини, матеріалів і напівфабрикатів;

- доведення готової продукції до споживача відповідно до його вимог;

- передачі, зберігання і обробки відповідної інформації.

Логістика як господарська діяльність – це процес управління рухом та зберіганням сировини, матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції в господарському обороті від первинного джерела сировини до кінцевого споживача, а також управління пов'язаної з цими операціями інформацією.

2. Основні поняття логістики.

а) матеріальний потік. Поняття матеріального потоку є ключовим в логістиці. Матеріальний потік – це віднесена до часового інтервалу сукупність товарно-матеріальних цінностей, що розглядаються в процесі додатки до них різних логістичних операцій. Вони утворюються в результаті транспортування, складування і виконання інших матеріальних операцій із сировиною, напівфабрикатами і готовими виробами – починаючи від первинного джерела сировини і закінчуючи кінцевим споживачем;

б) інформаційний потік – це сукупність циркулюючих всередині логістичної системи, між нею і зовнішнім середовищем повідомлень, необхідних для управління і контролю логістичних операцій. У реальних логістичних системах матеріальний та інформаційний потоки можуть частково випереджати один одного;

в) логістична операція – це відособлена сукупність дій, спрямованих на перетворення матеріального і (або) інформаційного потоку. До логістичних операцій з матеріальним потоком можна

віднести складування, транспортування, упаковку та ін. Транспортні операції з інформаційним потоком включають дії зі збору, обробки і передачі відповідної інформації;

г) логістична функція – це укрупнена група логістичних операцій, спрямованих на реалізацію цілей логістичної системи. Кожна з функцій логістики є однорідною (з точки зору мети) сукупністю дій;

д) логістичний ланцюг – це лінійно впорядкована множина фізичних і (або) юридичних осіб, що здійснюють логістичні операції з проведення зовнішнього матеріального потоку від однієї логістичної системи до іншої в разі виробничого споживання або до кінцевого споживача в разі особистого невиробничого споживання;

е) догістична система – являє собою адаптивну систему зі зворотним зв'язком, що виконує ті чи інші логістичні функції. Вона, як правило, складається з декількох підсистем і має розвинені зв'язки з зовнішнім середовищем.

3. Види логістики.

З метою формалізації наукових досліджень і практичних розробок логістика класифікується:

За характером зон управління:

- зовнішня. займається питаннями регулювання поточкових процесів, які виходять за рамки діяльності, але перебувають у сфері впливу суб'єкта господарювання;

- внутрішня. Направлена на координацію і вдосконалення господарської діяльності, пов'язаної з управлінням поточковими процесами в межах підприємства або корпоративної групи підприємств.

За характером господарської діяльності (за виконуваними функціями):

- постачання (закупівельна логістика) – забезпечення підприємства необхідними сировиною, матеріалами тощо. Передбачає вивчення можливих механізмів мінімізації витрат часу і грошей на закупівлю. Область взаємодії, що становить основний зміст закупівельної логістики, визначається умовами договору з постачальниками і складом функцій служби постачання всередині підприємства;

- виробництво (виробнича логістика) – виготовлення продукції. Виробнича логістика вирішує завдання створення матеріальних благ або надання матеріальних послуг. Основний обсяг робіт виконується в межах території одного підприємства. Учасники виробничого процесу взаємодіють між собою не в результаті укладених договорів, а в результаті рішень, прийнятих системою управління підприємством.

- управління запасами і складування (складська логістика). Передбачає вибір і використання науково обгрунтованих методів і систем управління запасами і організації роботи складського господарства;

- розподіл (логістика розподілу). Пов'язана з проектуванням розподільних систем і мереж. При цьому логістика займається оптимізацією фізичного переміщення товаропотоків, а маркетинг – налагодженням ділових зв'язків з клієнтами та посередниками, а також просуванням продукції;

- транспортування і вантажообіг (транспортна логістика). Забезпечує фізичне переміщення матеріалопотоків і зв'язок різних ланок логістичного ланцюга між собою. Роль логістики в транспортуванні та вантажопереробки полягає у виборі оптимальних видів транспорту, перевізників, оптимізації маршрутів перевезень, мінімізації транспортних витрат, в досягненні високого рівня транспортно-експедиційного обслуговування, організації роботи транспортних терміналів;

- інформаційне забезпечення (інформаційна логістика). Як елемент логістики пов'язана із збиранням, обробленням, аналізом логістичної інформації, побудовою та оптимізацією логістичних інформаційних систем. Логістична інформація – це знання, необхідні для забезпечення процесу управління логістичною системою. Інформаційна логістика тісно переплетена з усіма функціональними областями логістики.

4. Поняття і сутність комерційної логістики.

У сучасній теорії логістики питання логістики торгового підприємства в цілісному вигляді ще не отримали завершений характер, хоча окремі функціональні сфери логістики, принципи та методи вирішення основних логістичних завдань в працях вчених часто розглядаються саме на прикладах діяльності підприємств торгівлі.

Торговельне підприємство (фірма) представляє собою складну систему, пов'язану із зовнішнім середовищем через вхідні і вихідні потоки матеріалів і інформації. Одним із значних шляхів підвищення її конкурентоспроможності в ринкових умовах є оптимізація та інтеграція як зовнішніх, так і внутрішніх для фірми матеріальних і супутніх потоків за допомогою методів комерційної логістики.

Сфера діяльності комерційної логістики поширюється на організацію і управління економічними потоками в сфері товарного обігу, тобто моделювання логістичних систем для максимального скорочення логістичних витрат, в т.ч. закупівлю матеріальних ресурсів, збут готової продукції, формування транспортних потоків і т.д.

Комерційна логістика пов'язана з проблемами забезпечення підприємств і фірм матеріальними ресурсами. Ці проблеми з'явилися в 60-х роках минулого століття, а причина їх виникнення пов'язана зі значним зростанням витрат на утримання запасів і транспортування продукції. Тому фірми почали проводити дослідження в області просування матеріалопотоку в каналах розподілу, скорочення витрат на утримання запасів і транспортування продукції. У зв'язку з цим в економіці сформувалася така наука, як комерційна логістика.

Комерційна (торгова) логістика – це наука про планування, розподіл, контроль, управління і оптимізацію матеріальних потоків, потоків послуг і пов'язаних з ними інформаційних і фінансових потоків в певній мікро-, мезо- або макроекономічній системі, що виникають в процесі доведення сировини, напівфабрикатів і готової продукції від виробника до споживача.

Комерційну логістику необхідно розглядати в двох аспектах:

- управлінському. До організаційного управління відносяться: вдосконалення процесів планування і контролю, організація управління постачанням, просування потоку товарів і забезпечення збуту;

- технологічному. До цього аспекту відносяться: удосконалення технологій транспортних перевезень, складського господарства, інформаційного забезпечення, а також оптимізація витрат на ефективне функціонування кожної з цих служб.

Методичні рекомендації з підготовки до семінарського завдання

На базі лекційного матеріалу, основної і додаткової літератури, рекомендованої до вивчення курсу та виконання самостійної роботи необхідно, підготувати змістовні та обґрунтовані відповіді на теоретичні питання.

Підготувати реферати (доповіді) які змістом відповідають темі. Роботи мають бути оформлені належним чином, а саме: дотримано логічно-послідовну структуру роботи, розкрито тему, наведено перелік посилань на джерела використані у процесі підготовки реферату (доповіді).

Презентації готуються у відповідності до окресленої структури та подаються у форматі презентації. Презентація обов'язково супроводжується додатковою інформацією про діяльність обраного підприємства (компанії) яка не увійшла до презентації.

Рекомендації до виконання завдання 1

- вибір перевізника методом вартісної оцінки визначається оптимальним співвідношенням параметрів перевезення і товарного ринку. Для визначення оптимального перевізника застосовується формула:

$$\Pi = P - r - Z \quad (1.6)$$

де

Π – прибуток, грн.;

P – ринкова ціна товару, грн.;

r – вартість доставки одиниці товару (включаючи тарифи на перевезення, навантаження, розвантаження, страхування і т. д.), грн.;

Z – витрати на придбання одиниці товару (вартість одиниці товару у виробника), грн.

- вибір перевізника методом оцінки абстрактного перевізника. Метод описує абстрактного перевізника, що перевозить абстрактний товар. При цьому перевізник пропонує відправнику вантажу ряд транспортних послуг, наприклад, час перевезення. Метод заснований

на мінімізації вартості послуг і отримання маргінальної прибутку. Для визначення абстрактного перевізника застосовується формула:

$$C = r \cdot T - u \cdot t \cdot T + \frac{a}{S} + \frac{W \cdot S \cdot T}{2} \quad (1.7)$$

де

C – очікувана річна змінна вартості перевезень, грн;

r – вартість доставки одиниці товару (включаючи тарифи на перевезення, навантаження, розвантаження, страхування і т. д.), грн.;

T – кількість товарів, що перевозяться за рік, грн.;

u – вартість доставки одиниці товару в рік (з урахуванням процентної ставки, штрафів за псування, дрібну крадіжку і т.д.), грн.;

t – середній час доставки, год;

a – вартість оформлення замовлення на одне вантажоперевезення, грн.;

S – середній час між перевезеннями товару, год;

W – річна вартість складування, грн.

Результати розрахунків представити у вигляді таблиці.

Результати розрахунків показників вибору перевізника

Показник	Перевіжник №1	Перевіжник №2	Перевіжник №3	Перевіжник №4
Прибуток, грн.				
Очікувана річна зміна вартості перевезень, грн.				

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 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 ессе. 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 портфоліо 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				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», 201

Методичні вказівки

22. 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.

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

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

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