



Міністерство освіти і науки України  
Мукачівський державний університет  
Кафедра менеджменту та управління економічними процесами



# **ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

Методичні рекомендації та завдання  
до самостійної роботи студентів

денної форми навчання  
спеціальності 073 «Менеджмент» ОС «Магістр»

Мукачево  
МДУ 2018

УДК 339:005(076.1)(075.8)

*Розглянуто та рекомендовано до друку науково-методичною радою  
Мукачівського державного університету  
протокол №9 від 19.02.2018 р.*

*Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри менеджменту та  
управління економічними процесами  
протокол № 13 від 17.01.2018 р.*

**Укладач**

**Пугачевська К.Й.** - к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами МДУ

**Рецензент**

**Черничко Т.В.** - завідувач кафедри фінансів МДУ. д.е.н., професор

T60

**Торговельний менеджмент:** методичні рекомендації та завдання до самостійної роботи студентів денної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент» ОС «Магістр»/ укладач К.Й. Пугачевська. - Мукачево: МДУ, 2018. - 21 с. (1,2 д.а)

Методичні рекомендації до самостійної роботи спрямовані на оволодіння студентами поглиблених теоретичних знань та практичних навичок у галузі управління в торгівлі, кращого засвоєння та закріплення матеріалу з дисципліни. Подано питання та рекомендації до самостійного вивчення тем дисципліни, практичні завдання та контрольні питання для самоперевірки.

© МДУ, 2018

## ЗМІСТ

Передмова.....	4
1. Зміст навчальної дисципліни.....	5
2. Загальні вказівки до самостійного вивчення курсу .....	8
3. Рекомендації до самостійного вивчення змісту тем дисципліни.....	10
Тема 1. Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція.....	10
Тема 2. Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки.....	11
Тема 3. Планування діяльності торгової організації.....	12
Тема 4. Тенденції в менеджменті роздрібної торгівлі.....	13
Тема 5. Тенденції в менеджменті оптової торгівлі.....	14
Тема 6. Організаційний дизайн підприємств торгів.....	15
4. Перелік питань для підсумкового контролю.....	16
5. Рекомендована література.....	18
<i>Додатки</i>	
<i>Додаток 1. Пропонована тематика рефератів.....</i>	<i>20</i>
<i>Додаток 2. Вимоги до написання реферату.....</i>	<i>22</i>

## ПЕРЕДМОВА

«Торговельний менеджмент» - це дисципліна магістерського рівня, яка дає значну частину основоположних знань про управління в сфері торгівлі. На їх основі студенти зможуть глибше оволодіти теорією і практикою діяльності підприємств сфери торгівлі і більш ґрунтовно вирішувати економічні, організаційно-технологічні та управлінські завдання в цілому.

*Метою вивчення* дисципліни «Торговельний менеджмент» є формування у майбутніх спеціалістів з управління сучасного системного мислення в галузі діяльності торговельних підприємств та організацій, набуття фахівцями практичного використання знань з управління підприємствами торгівлі.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти повинні:

### **знати:**

- специфіку менеджменту в торгівлі;
- особливості функціонального управління підприємствами торговельної сфери;
- напрями вдосконалення менеджменту торгових підприємств в Україні;
- специфіку реалізації функцій управління в торговельних підприємствах;
- засоби управління інформаційними технологіями;
- сучасні процеси торговельної сфери;
- раціональну організацію роботи підприємств торгівлі;
- фактори організаційної діяльності, спрямованої на підвищення соціально-економічної ефективності підприємств.

### **вміти:**

- використовувати методика і методологію економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі;
- ґрунтовно вирішувати економічні, організаційно-технологічні та управлінські завдання в цілому;
- використовувати сучасні методи наукового дослідження в процесі вивчення процесів, які відбуваються на підприємствах торгівлі;
- аналізувати існуючий технологічний ланцюг в діяльності підприємств;
- оцінювати ефективність організації діяльності окремих видів підприємств, робити наукові узагальнення та висновки.

# **1. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

## **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. БАЗОВІ ПОЛОЖЕННЯ СУЧАСНОЇ КОНЦЕПЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

### **Тема 1. Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція**

Значення торговельного менеджменту в системі загального менеджменту: макро- й мікроаспекти. Сутність, мета та завдання торговельного менеджменту. Принципи торговельного менеджменту. Функції і механізм менеджменту в торгівлі. Системний і процесний підходи, як методологічна база вивчення курсу.

Вибір організаційно-правової форми діяльності торгівельного підприємства. Торгівельна організація і сфера її функціонування. Регулювання діяльності торгівельних організацій на рівні державних і місцевих органів самоврядування. Підприємництво і менеджмент.

Історичні і сучасні інструменти управління в торгівлі. Особливості менеджменту в торгівлі. Індустріальні відносини і менеджмент торгівлі. Розвиток менеджменту на етапі становлення соціальної торгівлі.

### **Тема 2. Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки**

Становлення й розвиток торговельного менеджменту. Етапи формування й розвитку торговельного менеджменту. Сутність стратегії торговельного менеджменту. Етапи формування стратегії менеджменту в торгівлі. Оцінка стратегії торговельного менеджменту. Зовнішнє і внутрішнє середовище організації торгівлі: ознаки, характеристика. Класифікація стратегій в торгівлі, основні рівні розробки.

Конкуренція в торгівлі: склад, форми, особливості конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі: сутність та послідовність оцінки. Особливості забезпечення конкурентоспроможності підприємств різних типів.

### **Тема 3. Планування діяльності торгової організації**

Значення цілісної системи планування. Стратегічне планування в торгівлі. Етапи процесу планування. Цілі і стратегії розвитку торгівельного підприємства. Планування реалізації стратегії підприємства. Формулювання місії та цілей. Складання бізнес-плану торговельного підприємства.

Особливості, параметри та атрибути товарного ринку. Оцінка і прогнозування кон'юнктури споживчого ринку. Планування обсягу і структури реалізації товарів.

#### **Тема 4. Тенденції в менеджменті роздрібно́ї торгівлі**

Основні риси сучасного управління в роздрібно́ї торгівлі. Функції роздрібно́ї торгівлі на споживчому ринку. Сучасні технології в обслуговуванні покупців. Види роздрібних торгівельних підприємств та особливості управління ними. Управління асортиментом роздрібно́го торгівельного підприємства. Управління товаропостачанням роздрібно́ї мережі. Управління торгово-технологічними процесами в магазинах. Особливості управління ритейловими мережами. Корпоративний стиль як фактор активізації просування товарів. Оптимальність наукових підходів менеджменту в управлінні торгівельною діяльністю. Сучасні технології в обслуговуванні покупців.

#### **Тема 5. Тенденції в менеджменті оптової торгівлі**

Основні риси сучасного управління в оптовій торгівлі. Функції оптової торгівлі на споживчому ринку. Сучасні технології в обслуговуванні оптових покупців. Види оптових торгівельних організацій та особливості управління ними. Управління дилерськими і дистриб'юторськими мережами. Види і функції організаторів оптового обороту на ринку оптових послуг. Управління асортиментом оптового торгівельного підприємства. Управління оптовою закупівлею та оптовим продажем товарів.

Організація товароруку в торгівлі. Господарські зв'язки в торгівлі. Вимоги до раціональної організації товаропостачання.

### **ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ТОРГОВЕЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ**

#### **Тема 6. Організаційний дизайн підприємств торгівлі**

Моделі організаційних структур і галузі їх застосування. Розподіл повноважень і відповідальності в організаційній структурі. Аналіз і проектування структури організації. Інформаційна система торгівельної організації. Рішення в практиці торговельного менеджменту. Організація підготовки, прийняття і виконання рішень.

Управління персоналом та процесами праці в торгівлі. Управління, орієнтоване на клієнта. Топ-менеджер у торгівлі. Управлінські рішення в торгівлі. Моделі і методи прийняття рішення в торгівельній діяльності. Управління конфліктами в торгівлі.

#### **Тема 7. Управління розвитком матеріально-технічної бази оптової торгівлі**

Управління розвитком складської мережі оптової торгівельної організації. Алгоритм вибору оптимального варіанту складської підсистеми. Управління розвитком і модернізацією складської інфраструктури. Управління технологічними процесами на торгівельних складах

## **Тема 8. Система внутрішньоорганізаційного контролю торговельного підприємства**

Контроль як функція управління, його види і забезпечення. Значення контролю. Зовнішній і внутрішній контроль. Система контролю торговельної організації. Принципи реалізації ефективного контролю. Розробка систем контролю на торговельному підприємстві. Проектування і реалізація системи контролю. Результативність контролю.

## **Тема 9. Управління комерційною діяльністю торговельного підприємства**

Оптимізація комерційних зв'язків торговельного підприємства. Структуризація комерційної діяльності торговельного підприємства. Управління організацією товаропостачання РТМ. Управління торгово-технологічним процесом торговельного підприємства. Особливості управління ритейловими мережами. Стимулювання продажів в менеджменті роздрібної торгової організації. Фактори впливу на інноваційність системи управління торговельного підприємства. Створення організаційних систем управління на основі інноваційних технологій.

## 2. ЗАГАЛЬНІ ВКАЗІВКИ ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ КУРСУ

Для кращого засвоєння та закріплення матеріалу з дисципліни «Торговельний менеджмент» передбачається самостійна робота студентів, яка є однією з форм навчально-виховного процесу, що охоплює як аудиторну, так і позааудиторну роботу. Правильна її організація сприяє активізації мислення, розвитку ініціативи, виробленню стійких навичок самостійної творчої діяльності.

Самостійна робота при вивченні дисципліни «Торговельний менеджмент» складається з таких видів робіт:

- опрацювання лекційного матеріалу;
- поглиблене вивчення окремих тем і питань дисципліни на основі рекомендованої літератури;
- підготовка індивідуальних завдань;
- написання рефератів;
- консультації з викладачем;
- підготовка до написання модульної контрольної роботи і складання іспиту.

Самостійній роботі студентів передують лекції, на яких розглядаються базові та проблемні теми курсу. Після цього студенти повинні самостійно ознайомитися з основними питаннями кожної теми відповідно до навчальної програми, рекомендованими підручниками, навчально-методичною літературою, нормативною базою, періодичними виданнями.

Студент повинен в зошиті для конспектування лекційного матеріалу вивчити та письмово відповісти на питання самостійного вивчення теми. В день, встановлений графіком консультацій, необхідно з'явитися до викладача і надати виконану роботу.

Самостійне вивчення студентом кожної теми буде вважатися виконаним, якщо він виконає всі завдання, зазначені в методичних вказівках та дасть письмові відповіді на питання.

Кожне завдання передбачає самостійне вивчення частини програмного матеріалу, систематизацію, поглиблення, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань з навчального курсу.

Написання і захист реферату є важливою формою самостійної навчальної діяльності студентів. Написання реферату сприяє поглибленому вивченню навчальної дисципліни, подальшій систематизації, розширенню і закріпленню отриманих знань.

Виконання студентом реферату покликане:

- поглибити, систематизувати і закріпити теоретичні знання з дисципліни;
- відпрацювати навички самостійної роботи з елементами творчого пошуку, ініціативності;



- виробити вміння узагальнювати теоретичні матеріали, аналізувати практичну інформацію, працювати зі спеціальною літературою, довідковими виданнями тощо;
- використовувати сучасні методи наукового дослідження в процесі вивчення економічних процесів;
- аналізувати конкретні економічні факти і робити наукові узагальнення та висновки.

Обов'язковим етапом роботи над рефератом є його захист, що передбачає виступ перед аудиторією з основними положеннями роботи. Захист реферату включає:

- ✓ Коротке повідомлення про актуальність теми реферату, визначення мети і завдання роботи, отримані результати, висновки і пропозиції.
- ✓ Відповіді студента на запитання викладача й однокурсників.
- ✓ Відгук наукового керівника-консультанта про написаний реферат (самостійність, своєчасність, відповідність змісту темі, повнота її розкриття, дотримання вимог щодо оформлення тощо).

Теми рефератів наведені на *додатку А*, вимоги до написання на *додатку Б*.

Самостійна (індивідуальна) робота студентів, яка передбачена в темі поряд з аудиторною, оцінюється під час поточного контролю теми на відповідному занятті.

Засвоєння тем (завдань), які виносяться лише на самостійну роботу виділені як окремий елемент навчального модулю із встановленням для нього вагового коефіцієнта.

Контроль і облік поточної успішності на аудиторних заняттях самостійної (індивідуальної) роботи здійснюється шляхом виставлення в журналі обліку роботи викладача оцінок за чотирибальною (національною) шкалою.

### **3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО САМОСТІЙНОГО ВИВЧЕННЯ ЗМІСТУ ТЕМ ДИСЦИПЛІНИ**

#### **Тема 1. Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція**

##### **Питання самостійного вивчення теми**

1. Історичні і сучасні інструменти управління в торгівлі.
2. Особливості менеджменту в торгівлі.
3. Індустріальні відносини і менеджмент торгівлі.
4. Розвиток менеджменту на етапі становлення соціальної торгівлі.

##### **Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми**

Під час самостійної роботи необхідно проаналізувати Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України (затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. № 1449), Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення, вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [3,4,6,9], скласти конспект, виконати завдання та відповіді на питання для самоперевірки.

##### **Завдання для самостійної роботи з теми**

**✍ Завдання 1.** Систематизувати інформацію щодо міжнародного, державного та галузевого регулювання діяльності підприємств торгівлі.

№	Назва законодавчого, нормативного акту, рік прийняття	Питання, які регулюються
---	---	--------------------------

**✍ Завдання 2.** Систематизувати статистичні дані за період 3-5 років щодо динаміки розвитку та рівня конкуренції на державному, галузевому та регіональному ринках сфери торгівлі. Інформацію подати у формі таблиць та діаграм.

##### **Контрольні питання для самоперевірки**

1. Розкрийте сутність правового, нормативного, ринкового і внутрішнього регулювання торговельної діяльності підприємства.
2. Як здійснюється технологічний процес у торговельній діяльності?
3. Розкрийте систему показників економічних основ торгового менеджменту.
4. Які існують інструменти торгової політики?
5. В чому особливості визначення ефективності торговельної діяльності?

## Тема 2. Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки


### Питання самостійного вивчення теми

1. Конкуренція в торгівлі: склад, форми, особливості конкурентної боротьби.
2. Конкурентоспроможність підприємств торгівлі: сутність та послідовність оцінки.
3. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємств торгівлі.
4. Особливості забезпечення конкурентоспроможності підприємств різних типів.

### Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми

Під час самостійної роботи необхідно вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [4,6,7,9], скласти конспект, виконати завдання та відповісти на питання для самоперевірки.

### Завдання для самостійної роботи з теми

 **Завдання 1.** Навести фактори та характеристики конкурентоспроможності підприємства торгівлі.

№	Група факторів	Характеристика
1	Техніко-технологічні	
2	Організаційно-управлінські	
3	Фінансово-економічні	
4	Соціально-психологічні	
5	Природно-географічні і транспортні	
6	Галузеві	
7	Ринкові	

### Контрольні питання для самоперевірки

1. Які конкурентні сили діють на будь-якому ринку та зумовлюють силу конкуренції в торгівлі?
2. Охарактеризуйте конкурентну ситуацію в сфері торгівлі України.
3. Назвіть основні типи конкурентних переваг. Чи можна їх поєднати для забезпечення більш міцної конкурентної позиції?
4. Що таке стратегічний аналіз конкурентоспроможності підприємств торгівлі?
5. Який з методів стратегічного аналізу найбільш орієнтований на задоволення вимог споживачів?

## Тема 3. Планування діяльності торгової організації

### Питання самостійного вивчення теми

1. Особливості, параметри та атрибути товарного ринку
2. Оцінка і прогнозування кон'юнктури споживчого ринку.
3. Планування обсягу і структури реалізації товарів.

### Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми

Під час самостійної роботи необхідно вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [21,27], скласти конспект, виконати завдання та відповісти на питання для самоперевірки.

### Завдання для самостійної роботи з теми

✍ **Завдання 1.** Визначити переваги та недоліки торговельних мереж у порівнянні з автономними (одиничними) підприємствами.

№	Переваги	Недоліки
---	----------	----------

✍ **Завдання 2.** Систематизувати інформацію щодо діяльності та розвитку 5-ти торговельних мереж України

Назва мережі	Кількість закладів, що входять до складу	Особливості управлінської та операційної діяльності	Конкурентні переваги
--------------	--	---	----------------------

### Контрольні питання для самоперевірки

1. Розкрийте сутність інфраструктури товарного ринку.
2. Назвіть елементи інфраструктури товарного ринку.
3. Назвіть макроекономічні показники ринкової інфраструктури: види й класифікацію.
4. Розкрийте зміст та класифікацію товарного ринку.
5. Назвіть особливості, параметри та атрибути товарного ринку.

## Тема 4. Тенденції в менеджменті роздрібно́ї торгівлі


### Питання самостійного вивчення теми

1. Оптимальність наукових підходів менеджменту в управлінні торговельною діяльністю.
2. Сучасні технології в обслуговуванні покупців.
3. Особливості управління ритейловими мережами.
4. Корпоративний стиль як фактор активізації просування товарів.

### Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми

Під час самостійної роботи необхідно вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [4,6,7,9], скласти конспект, виконати завдання та відповісти на питання для самоперевірки.

### Завдання для самостійної роботи з теми

 **Завдання 1.** Навести фактори впливу на розвиток роздрібно́ї торговельної мережі, її структуру за видами і типами торговельних об'єктів, їх територіальне розміщення

№	Група факторів	Види (типи)
1	Соціально-економічні	
2	Демографічні	
3	Географічні	
4	Містобудівні	
5	Транспортні	
6	Організаційно-технологічні	

### Контрольні питання для самоперевірки

1. Назвіть основні принципи та організаційні основи управління торговим підприємством.
2. Перерахуйте фактори, що впливають на розміщення магазинів у містах.
3. Які методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібно́ї торгівлі, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту?
4. Як організовується гуртова торгівля?
5. Які послуги надають гуртові підприємства партнерам?
6. Як організовується роздрібна торгівля?

## **Тема 5. Тенденції в менеджменті оптової торгівлі**

### **Питання самостійного вивчення теми**

1. Організація товароруку в торгівлі.
2. Господарські зв'язки в торгівлі.
3. Вимоги до раціональної організації товаропостачання.

### **Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми**

Під час самостійної роботи необхідно вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [4,6,7,9], скласти конспект, виконати завдання та відповісти на питання для самоперевірки.

### **Завдання для самостійної роботи з теми**

#### **Завдання 1.**

1. Проаналізувати систему матеріально-технічного забезпечення на підприємстві торгівлі, систему управління товарними запасами, систему договірної діяльності з постачальниками.

2. Вивчити ринок торговельного обладнання, матеріалів для підприємства торгівлі – об'єкту дослідження в мережі Інтернет.

3. Вивчити можливості фінансового забезпечення розвитку підприємства торгівлі (інвестування, кредитування, лізинг, франчайзинг тощо).

4. Розробити нові або удосконалені логістичні схеми постачань для підприємства торгівлі – об'єкту дослідження.

5. Розробити рекомендації керівництву підприємства щодо удосконалення комунікацій з постачальниками, нових форм співпраці тощо.

### **Контрольні питання для самоперевірки**

1. Як називається вид відвантаження товарів постачальниками-виробниками безпосередньо в роздрібну торговельну мережу, минаючи склади оптових баз, але за їх рознарядками в рахунок плану постачання (договору) ?
2. Яка з функцій комерційної служби оптового підприємства є закупівельною?
3. З яких елементів складаються комерційні зв'язки?
4. Які комерційні функції оптового підприємства?
5. Яким документом оформляється разове постачання товарів?
6. Які недоліки, притаманні методу разових закупок товарів?

## **Тема 6. Організаційний дизайн підприємств торгівлі**

### **Питання самостійного вивчення теми**

1. Управління персоналом та процесами праці в торгівлі.
2. Управління, орієнтоване на клієнта. Топ-менеджер у торгівлі.
3. Управлінські рішення в торгівлі.
4. Моделі і методи прийняття рішення в торгівельній діяльності.
5. Управління конфліктами в торгівлі.

### **Рекомендації щодо самостійного опрацювання теми**

Під час самостійної роботи необхідно вивчити теоретичний матеріал за літературними джерелами [4,6,7,9], скласти конспект, виконати завдання та відповісти на питання для самоперевірки.

### **Завдання для самостійної роботи з теми**

#### **☞ Завдання 1.**

1. Проаналізувати систему управління підприємством торгівлі на підставі: Статуту, штатного розпису, діючої організаційної структури управління, посадових інструкцій, положень про відділи, контрактів, програмного забезпечення, організації робочих місць керівників та фахівців підприємства.

2. Результати аналізу подати у формі діючої та удосконаленої схем організаційної структури управління, таблиць, висновків та рекомендацій щодо удосконалення системи управління підприємством.

### **Контрольні питання для самоперевірки**

1. Наведіть класифікацію і дайте характеристику персоналу торговельного підприємства.
2. За якими принципами здійснюється управління персоналом на торговельному підприємстві?
3. Як організовується управління чисельністю і складом персоналу на торговельному підприємстві щодо здійснення нормування витрат праці на виконання окремих робіт?
4. Як організовується управління чисельністю і складом персоналу на торговельному підприємстві щодо здійснення формування персоналу підприємства?

#### 4. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ ДЛЯ ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

1. Предмет, зміст і завдання дисципліни «Торговельний менеджмент». Методи і прийоми пізнання, зв'язок курсу з суміжними дисциплінами.
2. Значення торговельного менеджменту в системі загального менеджменту: макро- й мікроаспекти.
3. Сутність, мета та завдання торговельного менеджменту.
4. Принципи торговельного менеджменту.
5. Функції і механізм менеджменту в торгівлі.
6. Системний і процесний підходи як методологічна база вивчення курсу.
7. Вибір організаційно-правової форми діяльності торговельного підприємства.
8. Торговельна організація і сфера її функціонування.
9. Регулювання діяльності торговельних організацій на рівні державних і місцевих органів самоврядування.
10. Сутність стратегії торговельного менеджменту.
11. Етапи формування стратегії менеджменту в торгівлі.
12. Оцінка стратегії торговельного менеджменту.
13. Зовнішнє і внутрішнє середовище організації торгівлі: ознаки, характеристика.
14. Класифікація та основні рівні розробки стратегій в торгівлі.
15. Значення цілісної системи планування.
16. Стратегічне планування в торгівлі. Етапи процесу планування.
17. Планування реалізації стратегії організації.
18. Формулювання місії та цілей організації.
19. Складання бізнес-плану торгового підприємства.
20. Основні риси сучасного управління в роздрібній торгівлі.
21. Функції роздрібно торгівлі на споживчому ринку.
22. Сучасні технології в обслуговуванні покупців.
23. Види роздрібних торговельних підприємств та особливості управління ними.
24. Управління асортиментом роздрібно торгівельного підприємства.
25. Управління товаропостачанням роздрібно мережі.
26. Управління торгово-технологічними процесами в магазинах.
27. Особливості управління ритейловими мережами.
28. Корпоративний стиль як фактор активізації просування товарів.
29. Основні риси сучасного управління в оптовій торгівлі.
30. Функції оптової торгівлі на споживчому ринку.
31. Сучасні технології в обслуговуванні оптових покупців.
32. Види оптових торговельних організацій та особливості управління ними.
33. Управління дилерськими і дистриб'юторськими мережами.
34. Види і функції організаторів оптового обороту на ринку оптових послуг.
35. Управління асортиментом оптового торговельного підприємства.



36. Управління оптовою закупівлею та оптовим продажем товарів.
37. Моделі організаційних структур і галузі їх застосування.
38. Розподіл повноважень і відповідальності в організаційній структурі.
39. Аналіз і проектування структури організації.
40. Інформаційна система торгівельної організації.
41. Рішення в практиці торговельного менеджменту.
42. Організація підготовки, прийняття і виконання рішень.
43. Управління розвитком складської мережі оптової торгівельної організації.
44. Управління розвитком і модернізацією складської інфраструктури. Управління технологічними процесами на торгівельних складах.
45. Контроль як функція управління, його види і забезпечення.
46. Значення контролю. Зовнішній і внутрішній контроль.
47. Система контролю торговельної організації.
48. Принципи реалізації ефективного контролю.
49. Розробка систем контролю на підприємстві.
50. Проектування і реалізація системи контролю. Результативність контролю.
51. Оптимізація комерційних зв'язків торговельного підприємства.
52. Структуризація комерційної діяльності торговельного підприємства.
53. Управління організацією товаропостачання РТМ.
54. Управління торгово-технологічним процесом торговельного підприємства з урахуванням методів продажу.
55. Стимулювання продажів в менеджменті роздрібною торговою організацією.
56. Фактори впливу на інноваційність системи управління торговельного підприємства.
57. Створення організаційних систем управління на основі інноваційних технологій.
58. Управління товарними запасами на підприємствах торгівлі.
59. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі.
60. Управління прийманням товарів на складі.
61. Управління розміщенням і зберіганням товарів в торговельних підприємствах.
62. Управління відпуском товарів зі складу торговельного підприємства.
63. Управління персоналом торговельного підприємства.
64. Управління маркетинговою діяльністю підприємства.
65. Характеристика елементів маркетингової діяльності підприємства.
66. Управління інвестиціями на підприємствах торгівлі.
67. Управління процесом товаропросування.
68. Принципи і методи оптимізації товаропросування.
69. Управління закупівельною роботою на торговельному підприємстві.
70. Управління рекламною діяльністю на підприємствах торговельної сфери.
71. Конкурентні відносини підприємств торгівлі.

## 5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### *Базова*

1. Закон України “Про захист прав споживачів” // Уряд. кур’єр. - 1994. - 27 січ.
2. Концепція розвитку внутрішньої торгівлі України: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 20 грудня 1997 р. № 1449 // Бюл. Верхов. Ради України. - 1998. - № 3. - С. 373–380.
3. Порядок заняття торговельною діяльністю і правила торговельного обслуговування населення // Уряд. кур’єр. - 1995. - 21 лютого
4. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник. 2-е видання. /Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. /Київ: Центр навчальної літератури, 2005.-616 с.
5. Апопій В.В. Теорія та практика торговельного обслуговування. Навчальний посібник. /Міщук І.П., Ребицький В.М., Хомяк Ю.М. К.: Центр навчальної літератури, 2005.- 496 с.
6. Бланк И. А. Торговый менеджмент / И. А. Бланк. – Киев : Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с
7. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підручник / Голошубова Н.О. Київ: КНТЕУ, 2004. – 560 с.
8. Лігоненко Л.О. Управління товарним забезпеченням обороту торговельного підприємства./ Лігоненко Л.О. - Київ: КДТУ, 1999
9. Мошек Г.Є. Менеджмент підприємства: Підручник / Мошек Г.Є, Гомба Л.А., Піддубна Л.П./ За заг. ред. Мошека Г.Є. -Київ: КНТЕУ, 2002
- 10.Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : Навч. посібник. Реком. МОНмолодьспорт України для студ. ВНЗ / О. Б. Моргулець. – К. : ЦУЛ, 2012. – 384 с.
- 11.Марцин В.С. Економіка торгівлі: підручник. Затверджено МОН України /Марцин В.С. Знання, 2006.- 178 с.
- 12.Панкратов Ф.Г. Комерційна справа. /Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. - Рівне: Вертекс, 2001.
- 13.Правила продажу непродовольчих товарів: Затв. Наказом Міністерства зовнішніх економічних зв’язків і торгівлі України від 27 травня 1996 р. № 294 // Бізнес. - 1996. - № 26 (181).
14. Правила продажу продовольчих товарів: Затв. Наказом Міністерства зовнішніх економічних зв’язків України від 28 грудня 1994 р. № 237 // Бізнес. - 1995. - № 7 (1/13).

### *Допоміжна*

- 15.Буров А.Н. Менеджмент торговой организации: учебное пособие / Буров А.Н. Волгоградский филиал ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет»; под общ. ред. А.Н. Бурова – Волгоград: Информресурс, 2011. – 249 с.

16. Лукашевич В. В. Основы менеджмента в торговле : Учебник для ССУЗов / В. В. Лукашевич. – 2-ое изд. перер. и доп. – Москва : Экономика, 1998. – 238 с.
17. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: Підручник./ За ред. Мазаракі А.А. -Київ: Хрещатик, 1999
18. Шлійко А. В. Економіка підприємництва на ринку товарів і послуг : Навч. посібник. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ /А. В. Шлійко. – К: ЦУЛ, 2008. – 376 с.
19. Гуляєва Н.М. Управління формуванням та використанням основних фондів торговельного підприємства./ Гуляєва Н.М. - Київ: КНТЕУ, 2000
20. Скриба Н.Н. Бизнес-планирование в торговле: методические подходы и практические рекомендации: Учебник для вузов ./ Под ред. Скриба Н.Н.. -Минск: БГЭУ, 2000
21. Сорокина М. В. Менеджмент в торговле: Учебное пособие. /Сорокина М. В. - СПб.: Изд. Дом «Бизнес-пресса», 2004. - 480 с.
22. Апопій В.В. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: Допущено Міністерством освіти і науки України як підручник для студентів ВНЗ. / Апопій В.В. Київ: Укоопосвіта, 2002
23. Голошубова Н.О. Складське господарство оптової торгівлі: Затверджено Міністерством освіти України як навчальний посібник /Мазаракі А.А., Коваленко Л.П. -Київ: Вища школа, 1994
24. Жук М. Комерційні відносини України: Підручник для студентів ВНЗ /Жук М. - Чернівці: Рута, 2003
25. Брагин Л. Торговое дело: экономика и организация: Учебник для студ./ Брагин Л. - Москва: ИНФРА-М, 1999
26. Дашков Л.П. Комерція и технология торговли. /Дашков Л.П. - Москва: Информационно-внедренческий центр Маркетинг, 1999
27. Шубін О.О. Інфраструктура товарного ринку: непродовольчі товари: підручник. /Шубін О.О. К.: Знання, 2009 р. – 702 с.

### **Інформаційні ресурси**

1. <http://www.kmu.gov.ua>
2. <http://www.rada.gov.ua>
3. <http://www.me.gov.ua>
4. <http://www.mtu.gov.ua>
5. <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. <http://http://www.management.com.ua>
7. <http://allretail.ua/> - сайт про рітейл та роздрібні мережі України.
8. <http://ua-retail.com/> - новини роздрібної торгівлі України.
9. <http://www.ua-region.com.ua/kved/Trd.51> - оптова торгівля і посередництво в оптовій торгівлі в Україні.

## **ПРОПОНОВАНА ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Основні напрями реформування оптової ланки системи торговельних відносин в Україні.
2. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
3. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
4. Особливості товарного ринку.
5. Параметри та атрибути товарного ринку.
6. Форми й методи нормативно-правового регулювання товарного ринку.
7. Ефективність методів продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям.
8. Особливості менеджменту торговельних мереж.
9. Автоматизовані системи управління торговельними мережами.
10. Приклади успішної діяльності торговельних мереж в Україні та в світі.
11. Кластерний підхід до інноваційного розвитку торгівлі.
12. Інноваційні розробки в торгівлі у секторі підсистем планування та контролю.
13. Інноваційні розробки в торгівлі у секторі підсистем переробки.
14. Інноваційні розробки в торгівлі у секторі підсистем забезпечення.
15. Успішні компанії-новатори в торгівлі.
16. Принципи та організаційні основи управління торговим підприємством.
17. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібно торгівлі, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту.
18. Корпоративні торговельні мережі: стан і перспективи розвитку.
19. Ринки та їх роль у створенні конкурентного середовища в роздрібній торгівлі.
20. Фірмові магазини промислових підприємств та їх роль у розвитку конкуренції.
21. Зарубіжний досвід розвитку роздрібно торгівельної мережі.
22. Зарубіжний досвід розвитку посилкової торгівлі.
23. Захист прав споживачів в Україні.
24. Зарубіжний досвід захисту прав споживачів.
25. Зарубіжний досвід розвитку самообслуговування.
26. Зарубіжний досвід боротьби з крадіжками товарів у магазинах самообслуговування.
27. Зарубіжний досвід розвитку торгівлі через автомати.
28. Торговельні центри: особливості та перспективи їх розвитку.
29. Шляхи розвитку мережі магазинів-дискаунтерів.
30. Перспективи розвитку франчайзингових організацій в торгівлі України.

31. Необхідність і основні напрями розвитку конкуренції в оптовій торгівлі.
32. Функції оптових торговельних посередників в умовах ринкової економіки.
33. Види посередників в оптовій торгівлі країн із розвинутою ринковою економікою.
34. Фактори розвитку оптової посередницької ланки в Україні.
35. Основні напрями розвитку оптової посередницької ланки на споживчому ринку України.
36. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі.
37. Стан та напрями розвитку складської мережі в Україні.
38. Основні шляхи вдосконалення організації товаропостачання.
39. Шляхи створення цивілізованого споживчого ринку в Україні.
40. Зарубіжний досвід розвитку електронної торгівлі.
41. Глобалізація роздрібної і оптової торгівлі.
42. Магази́ни-склади німецької компанії METRO AG: особливості та перспективи розвитку в Україні.

## ВИМОГИ ДО НАПИСАННЯ РЕФЕРАТУ

Реферат повинен бути логічно побудований і мати характер цілісного і завершеного самостійного дослідження.

### **Етапи виконання реферату:**

1. вибір теми;
2. підготовка до написання реферату;
3. складання плану;
4. формування тексту реферату;
5. оформлення роботи;
6. подання роботи керівнику для перевірки.

### Реферат складається з таких частин: вступ, основна частина, висновки.

**Вступ.** У вступі студент обґрунтовує актуальність вибраної теми, дає характеристику сучасного стану досліджуваної проблеми та характеристику стану об'єкта дослідження. Визначається мета реферату та завдання, які необхідно вирішити при його написанні. У вступі також звертається увага на рівень розробленої теми у вітчизняній та закордонній літературі, доцільно провести короткий огляд основних публікацій авторів з досліджуваної проблеми. Обсяг вступу –1-2 сторінки.

**Основна частина роботи.** Основна частина присвячується теоретико-методологічним аспектам досліджуваної теми та поділяється на 2-3 параграфи. Тут розглядаються загальні теоретичні підходи до теми з використанням сучасних літературних джерел з досліджуваної проблеми (монографії, наукові статті, матеріали конференцій, Інтернет-ресурси тощо). Рекомендований обсяг основної частини реферату – 7-10 сторінок.

**Висновки.** Висновки показують, якою мірою вирішено завдання і досягнуто мету дослідження, сформульованої у вступі. Результатами висновків є чіткі конкретні узагальнення матеріалу дослідження. Обсяг висновків –1-2 сторінки.

Мова реферату – державна, стиль – науковий, чіткий, без орфографічних і синтаксичних помилок; послідовність – логічна. Пряме переписування у роботі матеріалів з літературних джерел неприпустиме, крім цитат, що подаються у лапках відповідно до тексту оригіналу.

Набір тексту здійснюється на комп'ютері через 1,5 міжрядкових інтервали (29–30 рядків на сторінці), друк – на принтері з одного боку аркуша білого паперу формату А4 (210×297 мм) з використанням шрифтів текстового редактора Word Times New Roman. Висота шрифту – 14 мм. Поля: ліве – не менше 25 мм, праве – не менше 10 мм, верхнє і нижнє – не менше 20 мм. Шрифт друку повинен бути чітким, чорного кольору середньої жирності, щільність тексту – однаковою.

Матеріал реферату слід брошурувати у такій послідовності:

- **титульний аркуш** (містить повну назву міністерства, найменування вищого навчального закладу, кафедри; прізвище, ім'я та по батькові й інші відомості

- про автора; тему реферату; прізвище, вчене звання (посаду) наукового керівника; місто і рік виконання);
- **зміст** (містить найменування та номери початкових сторінок усіх розділів роботи);
  - **вступ**;
  - **основна частина**;
  - **висновки**;
  - **список використаних джерел**.

Викладення тексту розділів, а також вступу та висновків слід починати з нової сторінки. Параграфи позначають порядковими номерами арабськими цифрами (1, 2, 3).

**Нумерація.** Сторінки роботи нумеруються арабськими цифрами (без знака №) у правому верхньому куті аркуша. Першою сторінкою роботи є титульна сторінка, яка включається до загальної нумерації сторінок і на якій номер сторінки не ставиться.

**Оформлення допоміжних матеріалів.** Допоміжними матеріалами є: *ілюстрації* (схеми, діаграми, рисунки тощо), *таблиці*, *формули і додатки*.

*Ілюстрації* мають доповнювати текст роботи, поглиблювати розкриття її суті і тому в тексті на кожному з них повинно бути посилання з коментарем.

Ілюстрації позначають словом «Рис.» і нумерують послідовно в межах розділу. Номер ілюстрації має складатися з номера розділу і порядкового номера ілюстрації, між якими ставиться крапка: наприклад, «Рис. 1.2» (другий рисунок першого розділу). Номер ілюстрації та її назва розміщуються послідовно під ілюстрацією по центру.

Ілюстрації (схеми, графіки тощо) і таблиці слід подавати в роботі безпосередньо після тексту, де їх згадано вперше або на наступній сторінці.

Цифровий матеріал, як правило, подається у вигляді **таблиць**. Таблицю слід розташовувати безпосередньо після тексту, у якому вона згадується вперше, або на наступній сторінці, таким чином, щоб її можна було читати без повороту тексту або з поворотом за годинниковою стрілкою. На всі таблиці мають бути посилання в тексті. При цьому слово «таблиця» пишуть скорочено, наприклад «... у табл. 1.1».

Таблиці нумерують послідовно у межах розділу. У правому верхньому куті розміщують напис «Таблиця» із зазначенням її номера, який складається з номера розділу і порядкового номера таблиці, між якими ставиться крапка: наприклад, «Таблиця 2.1» (перша таблиця другого розділу). Якщо таблиця переноситься на іншу сторінку, то над подальшими частинами пишеться, наприклад, «Продовження табл. 2.1».

Назву таблиці друкують жирним шрифтом малими літерами (крім першої великої) і розміщують над таблицею по центру.

**Формули** у роботі нумеруються у межах розділу. Номер формули складається з номера розділу і порядкового номера формули в розділі, між якими ставиться крапка. Нумери формул пишуть біля правого поля сторінки на рівні відповідної формули в круглих дужках, наприклад: «(1.1)» (перша формула першого розділу).

**Оформлення посилань.** Під час роботи з різними джерелами науковий етикет вимагає точно відтворювати цитований текст, оскільки найменше скорочення може спотворити зміст, викладений автором. Посилання в тексті роботи на джерела інформації слід зазначити порядковим номером за списком джерел у квадратних дужках з визначенням конкретних сторінок, наприклад: «... у працях [25, с. 3 – 37]....».

Наприкінці роботи наводиться **список використаних джерел**. До цього списку включаються публікації вітчизняних і зарубіжних авторів, на які є посилання в роботі. Всі джерела вказуються мовою видання. Джерела в списку використаних джерел слід розміщувати в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків. Відомості про включені до списку джерела слід подавати згідно з вимогами державного стандарту з обов'язковим наведенням назв праць.

**Список використаних джерел** має містити усі використані джерела інформації, які розміщуються у такій послідовності:

- 1) Закони України (абетковий порядок);
- 2) Укази Президента України, постанови Уряду, Кабінету Міністрів України (за абеткою);
- 3) директивні матеріали міністерств (за абеткою);
- 4) монографії, брошури, підручники (абетковий порядок);
- 5) статті з журналів (абетковий порядок);
- 6) інструктивні, нормативні та інші матеріали, що використовуються підприємством (абетковий порядок);
- 7) іншомовні джерела.

Для інформаційних матеріалів джерел Інтернет – обов'язкове посилання на відповідну Web-адресу.



Навчально-методичне видання

Пугачевська К.Й.

## **ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ**

Методичні рекомендації та завдання до самостійної роботи  
студентів денної форми навчання спеціальності 073 «Менеджмент»  
ОС «Магістр

Тираж 10 пр.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до  
Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів  
видавничої продукції ДК № 4916 від 16.06.2015 р.

Редакційно-видавничий відділ МДУ