



ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА ТЕХНОЛОГІЙ  
ІНСТИТУТ УПРАВЛІННЯ, ТЕХНОЛОГІЙ ТА ПРАВА  
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ І ТЕХНОЛОГІЙ



КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ


СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Затверджую

# Організація торговельної діяльності

доцента, завідувача кафедри менеджменту,  
публічного управління та адміністрування  
Т.Б. Семенчук

Протокол № 1 від 29 серпня 2023 р.

Викладач	ТАРНОВСЬКА Ірина Віталіївна Кандидат економічних наук, доцент	
Посилання профіль викладача на сайті ДУІТ	<a href="#">ТАРНОВСЬКА Ірина Віталіївна</a>	
E-mail	irusia.tarnovska@gmail.com	
Факультет, Кафедра	Факультет Управління і технологій Кафедра менеджменту, публічного управління та адміністрування м. Київ, вул. Івана Огієнка, 19, каб. 608 телефон: +38095-258-98-33	
Консультації	Кожна середа з 12.00год до 14.00год за <u>ZOOM посиланням</u>	
Офіційна назва освітньої програми	Облік і оподаткування	
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)	
Галузь знань, спеціальність	07 «Управління та адміністрування» 071 «Облік і оподаткування»	
Статус дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Цикл дисциплін загальної підготовки, вибіркова	
Курс/ Семестр викладання	2/3	
Обсяг дисципліни	4 кредити ECTS / 120 загальна кількість годин	
Види та кількість аудиторних занять, денна/ заочна	Лекції – 24 годин/ 8 годин Практичні заняття – 20 годин/ 4 години	
Форма контролю	Залік	
Локація та матеріально-технічне забезпечення	Аудиторія згідно з розкладом. Мультимедійний проєктор, мережа Internet.	
Мова викладання	Українська	
Мета вивчення дисципліни	Формування у студентів сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань з організації торгових процесів і їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмінь і навичок їх використання у	

	практичній діяльності підприємств.
Загальні компетентності	ЗК1. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. ЗК8. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності
Спеціальні (фахові) компетентності	СК5. Здатність проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз з метою прийняття управлінських рішень
Програмні результати навчання	РН2. Усвідомлювати особливості функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання та демонструвати розуміння їх ринкового позиціонування.

### **ЧИМ ВАЖЛИВИЙ КУРС:**

Курс дає можливість познайомитись особливостями організації торговельної діяльності підприємства і опанувати практичні аспекти прийняття господарських рішень в сфері торгівлі.

Цей курс якісних змін життя допоможе вам:

- Розуміти процес організації продажу товарів та обслуговування клієнтів;
- Володіти інструментами здійснення аналізу з питань організації оптової та роздрібно торгівлі;
- Розробляти дієві заходи щодо вдосконалення та підвищення ефективності організації торговельної діяльності підприємства.

## **ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ТЕМАМИ**

### **Модуль 1. «ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»**

#### **Тема 1. Теоретичні засади організації торгівлі**

План лекції

1. Об'єктивні основи торгівлі.
2. Характерні особливості та закономірності торговельної діяльності.
3. Тенденції і напрями розвитку торговельної діяльності.

Поняття організації торговельної діяльності. Характеристика основних категорій теорії організації. Зміст організації торгівлі. Поняття внутрішньої торгівлі. Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції.

Основи організації внутрішньої торгівлі. Функціональна структура торгівлі. Основні принципи організації в торгівлі. Види суб'єктів торговельної діяльності. Організаційні моделі у сфері торгівлі. Соціальні форми торгівлі та перспективи їх розвитку. Основні показники розвитку внутрішньої торгівлі України.

Загальні правові основи торговельної діяльності. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України.

#### **Тема 2. Організація оптової торгівлі**

План лекції

1. Об'єктивні основи, характерні особливості, закономірності, тенденції і напрями розвитку оптової торгівлі.
2. Види оптових підприємств, їх класифікація і роль в процесі товаропросування.
3. Послуги, які надають оптові торговельні посередники роздрібним торговцям та іншим партнерам.
4. Функції оптових підприємств.

Сутність понять «оптова торгівля», «посередницька діяльність», «оптовий посередник», «оптовий торговий посередник». Визначальні фактори необхідності подальшого розвитку оптових

торгових та інших посередників, їхні функції. Сутність та завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Об'єктивні основи, характерні особливості, закономірності, тенденції та принципи розвитку оптової торгівлі. Стан розвитку оптової торгівлі споживчими товарами в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою.

Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів на внутрішньому та зовнішніх ринках. Особливості оптових торгових посередників із повним та обмеженим циклом обслуговування. Послуги, які надають оптові торговельні посередники роздрібним торговцям та іншим партнерам.

Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств, їх класифікація та роль в процесі товаропросування. Перспективні типи підприємств оптової торгівлі. Структура та інфраструктура оптової торгівлі. Розміщення та оптимальні розміри оптових підприємств.

### **Тема 3. Організація і розвиток роздрібної торговельної мережі**

#### **План лекції**

1. Сутність, значення та функції роздрібної торгівлі. Основні форми роздрібної торгівлі.
2. Товари та послуги, як предмети діяльності в сфері роздрібної торгівлі.
3. Суб'єкти роздрібної торговельної діяльності: типологія та класифікація.
4. Механізм ціноутворення в роздрібній торгівлі.
5. Тенденції та проблеми розвитку роздрібної торгівлі в Україні. Загальні світові тенденції розвитку торгівлі в умовах глобалізації.

Сутність, зміст та особливості роздрібної торгівлі. Завдання та функції роздрібної торгівлі в умовах ринкових відносин. Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види та функції. Організаційно-правові форми підприємств роздрібної торгівлі. Організаційна структура роздрібного торговельного підприємства. Функції основних підрозділів роздрібного торговельного підприємства. Корпоративні, добровільні мережі магазинів, торгові конгломерати та інші види об'єднань в роздрібній торгівлі.

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

Завдання розвитку роздрібної торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення. Класифікація та основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі.

Торгові та технологічні функції магазинів. Типізація магазинів, її сутність та значення. Спеціалізація магазинів: її сутність, значення та форми. Номенклатура типів магазинів. Сучасні проблеми типізації магазинів у роздрібній торгівлі.

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

Особливості об'єктів дрібно-роздрібної торговельної мережі. Ефективність функціонування роздрібної торговельної мережі.

### **Тема 4. Організація торгово-технологічного процесу в магазині**

#### **План лекції**

1. Принципова схема технологічного процесу магазину.
2. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах.
3. Формування асортименту товарів у магазинах.
4. Процес продажу товарів і обслуговування покупців.
5. Методи активізації продажу товарів.
6. Основні складові культури торгівлі.

Будова і технологічне планування магазинів. Улаштування і планування торговельних приміщень. Улаштування і планування неторговельних приміщень. Дизайн та імідж магазину.

Зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Технологія приймання і зберігання товарів у магазинах. Розміщування і викладання товарів. Ефективність використання торгових площ магазинів.

Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту. Формування асортименту товарів у магазинах.

Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів. Магазинні методи продажу товарів: зміст, організація, ефективність. Мерчандайзинг: суть, методи організації. Психологічні аспекти процесу продажу товарів. Дослідження поведінки покупців. Методи активізації продажу товарів.

## **Тема 5. Позамагазинні форми продажу товарів**

План лекції

1. Сутність та особливості позамагазинних форм роздрібного продажу товарів.
2. Особливості електронної торгівлі.
3. Продаж товарів у кредит.
4. Суть та зміст продажу товарів за зниженими цінами.

Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація та види. Продаж товарів через мережу дрібнороздрібних торговельних об'єктів. Організація продажу товарів у дрібно роздрібній торговельній мережі. Місце дрібнороздрібної торговельної мережі у загальній системі торговельного обслуговування населення. Характеристика торговельних об'єктів дрібнороздрібної торговельної мережі: пункти некапітальної забудови, засоби пересувної мережі.

Роздрібний продаж товарів через торгові автомати. Особливості продажу товарів через торговельні автомати. Організація пересувної торгівлі. Поняття пересувної торгівлі, її види. Сутність та технічні засоби для організації пересувної (розвізної та розносної) торгівлі. Особливості формування асортименту товарів в автомагазинах. Організація роботи автомагазинів. Організація і технологія продажу товарів та обслуговування покупців у автомагазинах. Продаж товарів за замовленнями. Організація продажу товарів за замовленнями покупців в Україні та у країнах із розвинутою ринковою економікою

Торгівля на ринках, як особлива форма торговельно-сервісного обслуговування. Поняття ринку як суб'єкта господарювання. Організаційна структура підприємства ринку. Характеристика структурних елементів підприємства ринку. Класифікація ринків. Види торгівлі на ринках. Організація системи послуг на ринках. Торговельне місце на ринку, порядок його організації.

Особливості організації роботи продовольчих та непродовольчих ринків. Комісійна торгівля непродовольчими товарами. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Продаж товарів у кредит і в розстрочку (на виплату).

Продаж товарів у кредит. Номенклатура товарів, які продаються в кредит. Основні пункти продажу товарів у кредит. Юридична основа продажу товарів у кредит. Договір-зобов'язання виплати кредитів.

Продаж товарів на аукціонах. Закупівля товарів на аукціонах. Товарні аукціони. Принципи проведення аукціонів.

Сутність і зміст електронної торгівлі. Системи і форми електронної торгівлі. Організація Інтернет-магазину. Функціонування Інтернет-магазину.

Суть та зміст продаж товарів за зниженими цінами. Зміст торгівля ношеним одягом – «секонд-хенд». Особливі форми роздрібного продажу товарів. Посилкова торгівля. Загальні засади організації посилкової торгівлі.

## **Тема 6. Система торговельних послуг**

### **План лекції**

1. Сутність та основні види послуг у сфері торгівлі
2. Процес продажу товарів і обслуговування покупців
3. Основні складові культури торгівлі

Суть, особливості та основні види послуг у сфері торгівлі. Стратегія створення і надання системи послуг у підприємствах торгівлі. Організація надання окремих видів послуг. Система торговельного обслуговування: суть, зміст, принципи організації. Характеристика складових системи торговельного обслуговування.

Культура торгівлі. Фактори впливу на рівень торговельного обслуговування. Складові елементи культури торгівлі. Культура обслуговування покупців.

Показники культури обслуговування покупців. Якість обслуговування та її оцінка. Кількісна оцінка якості торговельного обслуговування. Захист прав споживачів.

## **Тема 7. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій**

### **План лекції**

1. Організація перевезення товарів залізничним транспортом.
2. Організація перевезення товарів автомобільним транспортом.
3. Особливості перевезення товарів водним і повітряним транспортом.
4. Організація перевезення товарів залізничним транспортом.

Роль транспорту у перевезенні товарів та його види. Організація управління транспортом. Планування перевезень товарів. Організація перевезення вантажів залізничним та автомобільним транспортом. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.

## **Тема 8. Організація товарних складів**

### **План лекції**

1. Поняття складських операцій, процеси на складах.
2. Принципи торговельно-технологічних процесів та функції товарних складів.
3. Види та типи товарних складів.
4. Схема технологічної переробки товарів на складі.

Поняття товарного складу та складського господарства. Роль та функції складів в процесі товарного обігу. Розміщення товарних складів. Класифікація та характеристика товарних складів. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок.

Суть складського технологічного процесу, принципи його організації та складові частини. Порядок отримання вантажів від органів транспорту. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі. Розміщення та раціональне зберігання товарів на складі, шляхи скорочення товарних збитків.

Організація відбору товарів оптовим покупцем, відпускання товарів зі складу. Техніко-економічні показники використання складів.

## **Тема 9. Організація товаропостачання роздрібних торговельних підприємств**

### **План лекції**

1. Сутність організації товаропостачання роздрібних торговельних підприємств.
2. Форми та методи товаропостачання у сучасних умовах.
3. Управління товаропостачанням роздрібних торговельних підприємств.

Організація товаропостачання роздрібних торговельних підприємств: зміст, вимоги і чинники.

Форми та методи товаропостачання, їх особливості у сучасних умовах. Управління товаропостачанням роздрібних торговельних підприємств.

## **Тема 10. Тара і тарні операції в торгівлі**

План лекції

1. Роль тари і упаковки в процесі обігу товарів.
2. Класифікація і основні види тари, якість тари.
3. Організація обігу тари.

Роль тари в торговельно-технологічному процесі. Основні функції упаковки. Загальні вимоги до тари. Класифікація та характеристика основних видів тари. Уніфікація, стандартизація та якість тари. Види маркування тари. Організація тарного господарства в торгівлі.

**Практичні заняття** курсу передбачають виконання ситуаційних, тестових та інших завдань, опитування та дискусії за темами, короткі виступи та презентації з тематики дисципліни.

Тематика практичних занять:

Практична робота №1. Теоретичні засади організації торгівлі.

Практична робота №2. Організація оптової торгівлі.

Практична робота №3. Організація і розвиток роздрібною торговельною мережі.

Практична робота №4. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.

Практична робота №5. Позамагазинні форми продажу товарів.

Практична робота №6. Система торговельних послуг.

Практична робота №7. Організація торгово-технологічного процесу в магазині.

Практична робота №8. Організація перевезення товарів і проведення супровідних операцій.

Практична робота №9. Організація товаропостачання роздрібних торговельних підприємств

Практична робота №10. Організація товарних складів.

## **Приклади практичних завдань:**

### **Завдання 1:**

Поміркуйте чи хотіли б ви займатися бізнесом в сфері торгівлі. Які товари чи послуги вам би було цікаво продавати, для кого, за якою ціною?

Ідею потрібно представити у вигляді 1-2 слайдів.

### **Приклад тестового завдання:**

1. Мерчандайзинг це:

а) діяльність, спрямована на створення попиту та досягнення цілей підприємства через максимальне задоволення потреб споживачів;

б) частина процесу маркетингу, визначальна методика продажу товарів в магазині. Вид діяльності, спрямований на просування товарів і торгових марок на регіональному ринку, що використовується великими підприємствами роздрібною торгівлі (супермаркетами, гіпермаркетами);

в) комплекс робіт з перевірки якості та кількості отриманих товарів, оформлення їх приймання відповідними документами та оприбуткування на складі;

г) сукупність методів і технік, об'єднаних з метою активізувати роль товару в процесі продажу з допомогою оптимізації його представлення і тим самим підвищити його рентабельність.

Для стимулювання науково-дослідницького й творчого інтересу здобувачів вищої освіти і здобуття ними навичок наукової діяльності доречно заохочувати їх до виконання додаткових видів робіт в певних проектах, і враховувати цю діяльність при підведенні підсумків роботи здобувачів

вищої освіти у семестрі. Так, наприклад, здобувачам вищої освіти може бути запропоновано виконання рефератів за темами дисципліни «Організація торговельної діяльності» у вигляді презентацій та захистити її на практичному занятті. Найкращі рекомендуються до виступу на науково-практичній конференції.

Орієнтована тематика:

1. Сутність поняття торгівля
2. Роль торгівлі в реалізації державної економічної політики
3. Форми господарсько-торговельної діяльності
4. Сучасні тенденції торгівлі в Україні
5. Відмінні характеристики оптової торгівлі
6. Види оптових підприємств, що функціонують на товарному ринку
7. Функції оптових торговельних підприємств
8. Функції роздрібних торговельних підприємств
9. Класифікація роздрібних торговельних підприємств
10. Концентрація та спеціалізація роздрібної мережі
11. Визначення економічної доцільності діяльності торговельного підприємства
12. Принципи технологічного планування магазинів
13. Створення дизайну та іміджу магазину
14. Методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах
15. Мерчандайзинг: суть, методи організації
16. Психологічні аспекти процесу продажу товарів
17. Форми поза магазинного продажу товарів
18. Особливості продажу товарів через автомагазин
19. Особливості продажу товарів за каталогами
20. Сучасні тенденції Інтернет-торгівлі в Україні
21. Складові елементи функціональної моделі торговельного обслуговування
22. Напрямки вдосконалення вітчизняної системи торговельного обслуговування
23. Складові елементи культури торгівлі
24. Якість обслуговування та її оцінка
25. Захист прав споживачів
26. Роль транспорту у перевезенні товарів та його види
27. Організація управління транспортом
28. Організація доставки товарів
29. Характеристика переваг та недоліків використання різних видів транспорту при доставці товарів
30. Поняття складських операцій, процеси на складах.
31. Принципи торговельно-технологічних процесів та функції товарних складів.
32. Види та типи товарних складів
33. Схема технологічної переробки товарів на складі
34. Чинники, що впливають на організацію товаропостачання роздрібних торговельних підприємств
35. Форми та методи товаропостачання
36. Управління товаропостачанням роздрібних торговельних підприємств
37. Роль тари в торговельно-технологічному процесі
38. Класифікація та характеристика основних видів тари

39. Уніфікація, стандартизація та якість тари  
40. Організація тарного господарства в торгівлі

Індивідуальні види робіт не обмежуються і приймаються пропозиції щодо вдосконалення курсу (як лекційної, так і практичної складової).

### ОЦІНЮВАННЯ

Форми поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль – 100 балів
КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Підсумкові бали з навчальної дисципліни визначаються як сума балів, отриманих здобувачем протягом семестру.	

#### **Відвідування лекцій:**

За відвідування кожної лекції нараховується 2 бали (до 24 балів).

#### **Практичні заняття:**

Оцінюються за активністю здобувачів освіти на заняттях, їх відповідями, доповідями та ступенем залученості у дискусії. Максимальна сума становить 7,6 балів за кожне заняття (до 76 балів).

#### **Самостійна робота**

Написання та захист реферату (тематика погоджується із викладачем курсу) у вигляді доповіді та/або презентації оцінюються до 10 балів.

Здобувач отримує підсумкову оцінку за результатами поточного контролю шляхом накопичення балів. Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач, становить 100.

Додаткові бали до поточного контролю здобувач освіти може отримати, пройшовши навчальний курс у вигляді неформальної освіти з отриманням сертифікату в межах предмету вивчення дисципліни та пройшовши процедуру визнання згідно [Положення про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ](#).

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ: НАЦІОНАЛЬНА ТА ECTS			
Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
90-100	Відмінно («зараховано»)	A	«Відмінно» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні в повному обсязі, відмінна робота без помилок або з однією незначною помилкою.
82-89	Добре («зараховано»)	B	«Дуже добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального, робота з двома – трьома незначними помилками
75-81		C	«Добре» - теоретичний зміст курсу освоєний цілком, практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, всі навчальні завдання, які передбачені програмою навчання виконанні, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками, робота з декількома незначними помилками, або з однією – двома значними помилками
64-74	Задовільно («зараховано»)	D	«Задовільно» - теоретичний зміст курсу освоєний не повністю, але прогалини не носять істотного характеру, необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість



			передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань, містять помилки, робота з трьома значними помилками
60-63		Е	«Достатньо» - теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, частина передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконані, або якість виконання деяких з них оцінено числом балів, близьким до мінімального, робота, що задовольняє мінімум критеріїв оцінки
35-59	Незадовільно («не зараховано»)	FX	«Умовно незадовільно» теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програм навчання, навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання), робота що потребує доробки
1-34		F	«Безумовно незадовільно» теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, всі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до значимого підвищення якості виконання навчальних завдань, робота, що потребує повної переробки

### ІНФОРМАЦІЙНО- МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичне забезпечення:

1. Робоча програма навчальної дисципліни.
  2. Силабус навчальної дисципліни.
  3. Посилання на Google Classroom: [Організація торговельної діяльності](#)
- Електронні ресурси бібліотеки ДУІТ: <https://library.duit.in.ua>.

### СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» затверджений наказом Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики від 05.07.2004 р. № 130.
2. Про захист прав споживачів. Закон України від 01.12.2005р. № 3161-IV.
3. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV. *Голос України*, 2003. 14 березня. С. 1-30.
4. Комерційна діяльність : підруч. / П. Ю. Балабан, М. П. Балабан, Т. Л. Мітяєва, О. М. Михайленко, Л. О. Попова, М. М. Хурса; за ред. проф. П. Ю. Балабана. Харків: Світ Книг, 2018. 452 с.
5. Торговельні мережі: опорний конспект лекцій / укладачі: К.В. Сподар, О.О. Лісніченко. Електрон. дані. Х.: ХДУХТ, 2017.
6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі : підруч. для студ. ВНЗ. 2-ге вид., переробл. та доп. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 679 с.
7. Організація торгівлі: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / Апопій В. В. та ін. ; за ред. В. В. Апопії. Київ : Центр навчальної літератури, 2008. 632 с.
8. Азарян О.М., Локтев М.В., Оліфіров В.П. Організація і технологія торгівлі : підручник. 2-ге вид., розшир. та доп. Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. 608 с.
9. Emily a Benson. The Ultimate Boutique Handbook: How to Start a Retail Business, 2017. 124 p.

10. Underhill Paco. Why We Buy, Updated and Revised Edition: The Science of Shopping. Simon & Schuster; Updated edition, 2008. 320 p.

### **Додаткова інформація**

Детальнішу інформацію щодо методів навчання, форм оцінювання, самостійної роботи та повного списку літератури наведено у Робочій програмі навчальної дисципліни.

### **ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ**

#### **Щодо академічної доброчесності**

Дотримання академічної доброчесності засновується на ряді положень та принципів академічної доброчесності, що регламентують діяльність здобувачів вищої освіти та викладачів ДУІТ:

[Кодекс академічної доброчесності Державного університету інфраструктури та технологій](#)  
[Положення про систему забезпечення академічної доброчесності у Державному університеті та технологій](#)

[Положення про Комісію з академічної доброчесності у ДУІТ та Комісію з етики та управління конфліктами у сфері академічної доброчесності у ДУІТ](#)

Порушення [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#) є серйозним порушенням, навіть якщо воно є ненавмисним.

Списування під час контрольних заходів заборонені.

Усі письмові роботи, виконані в електронному вигляді (реферати), перевіряються на наявність плагіату згідно з [Положенням про порядок перевірки навчальних, кваліфікаційних, науково-методичних наукових та інших робіт на наявність ознак академічного плагіату у ДУІТ](#). У випадках виявлення порушення – реагування відповідно до [Кодексу академічної доброчесності ДУІТ](#).

#### **Щодо відвідування**

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування, індивідуальний графік тощо) навчання може відбуватися в онлайн (або змішаній) формі за погодженням із деканом факультету.

#### **Неформальна освіта**

Можливість зарахування результатів неформальної освіти регламентується «[Положенням про визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті здобувачами вищої освіти ДУІТ](#)».