**Індивідуальні завдання**

Індивідуальне завдання передбачає:

І. Опрацювання літератури за темою та підготовка звіту, що має такий зміст і структуру:

Вступ

1. Розкриття теоретично-економічних аспектів проблеми, методів оцінки якості товарів, визначення основних властивостей, які становлять споживчу цінність товарів. Трактування сучасної та виробничої термінології.
2. Коротка характеристика товарів, їх класифікація, відповідність вимогам стандарту.
3. Роз’яснення умов і правил пакування, маркування, зберігання та транспортування. Аналіз фактичних та статистичних даних. Перспективи в галузі виробництва та призначення матеріальних ресурсів.

Висновки

Список використаної літератури та інформаційних джерел

*Обсяг ІНДЗ – 4-6 сторінок формату А-4.*

**Теми індивідуальних завдань**

**Індивідуальні завдання**

Індивідуальне завдання виконується в межах годин, відведених для самостійної роботи студента і передбачає:

*І. Опрацювання літератури за темою та підготовка звіту*, що має такий зміст і структуру:

Вступ

1. Розкриття теоретико-економічних аспектів проблеми.
2. Аналіз фактичних та статистичних даних.

Висновки

Список використаної літератури та інформаційних джерел

*Обсяг ІНДЗ – 5-6 сторінок формату А-4.*

***Теми індивідуальних завдань***

1. [Теоретичні засади організації закупівлі товарів.](http://pidruchniki.ws/17770408/marketing/teoretichni_zasadi_organizatsiyi_torgivli#834)
2. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності
3. [Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку](http://pidruchniki.ws/17401108/marketing/sut_zavdannya_optovoyi_torgivli_osnovnogo_skladovogo_elementu_optovogo_rinku#155)
4. [Структура та інфраструктура оптової торгівлі](http://pidruchniki.ws/13120904/marketing/struktura_infrastruktura_optovoyi_torgivli#217)
5. [види оптових підприємств та їх класифікація](http://pidruchniki.ws/19421117/marketing/vidi_optovih_pidpriyemstv_klasifikatsiya#802)
6. Складське господарство оптового підприємства
7. Організація закупівлі та оптового продажу товарів.
8. Організація товаропостачання і доставки товарів оптовим покупцям.
9. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у оптовій торгівлі.
10. Формування асортименту товарів на підприємстві.
11. Організація продажу товарів.
12. Організація закупівлі і продужу товарів через оптових посередників.
13. Організація закупівлі та продажу товарів на ярмарках.
14. Організація закупівлі та продажу товарівна аукціонах , тендерах.
15. Організація закупівлі та продажу товарів на товарних біржах
16. Електронна торгівля.
17. Організація торгівлі на ринках.
18. Система торгівельних процесів.
19. Формування системи стимулювання закупівлі та продажу.
20. Регулювання і контроль за товарними запасами.
21. Шляхи підвищення економічної ефективності закупівлі та продажу.
22. Роль договорів у плануванні закупівель матеріально-технічних ресурсів тапродажу товарів підприємства.