

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»**

ГАЛУЗЬ ЗНАНЬ	07 «Управління та адміністрування»
СПЕЦІАЛЬНІСТЬ	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ	Перший (бакалаврський)
ФАКУЛЬТЕТ	Економічний

Робоча програма з навчальної дисципліни «Економіка та організація торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Укладач/ В.М. Кепко. Біла Церква: БНАУ, 2025. 21 с.

Розробник: В.М. Кепко, канд. екон. наук, доцент

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

(Протокол № 10 від 06. 06. 2025 р.)

Завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, професор



Л. М. Сатир

Гарант ОП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», канд. екон. наук, доцент



В.М. Кепко

Схвалено групою зі змісту та якості освіти економічного факультету

(Протокол № 6 від 26.06.2025 р.)

Голова групи зі змісту та якості освіти економічного факультету, д.е.н., професор



І.М. Паска

ЗМІСТ

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	4
2. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	5
3. КОМПЕТЕНТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО СТАНДАРТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»	
4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ.....	5
5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ».....	7
6. СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ.....	8
7. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	9
7.1. Лекції.....	9
7.2. Практичні заняття.....	12
7.3. Самостійна робота.....	13
7.4. Орієнтовна тематика індивідуальних завдань.....	14
8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ.....	15
9. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ.....	16
10. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	16
11. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ.....	16
12. ПЕРЕЛІК НАОЧНИХ ТА ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ.....	18
13. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ.....	19

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Згідно з навчальним планом на 2025–2026 навчальний рік, на вивчення дисципліни «Економіка і організація торгівлі» для денної форми навчання виділено всього 120 академічних годин (4 кредитів ECTS), у т.ч. аудиторних – 56 годин (лекції – 28, практичні заняття – 28), самостійна робота студентів – 64 годин.

Опис навчальної дисципліни за показниками та формами навчання наведено в таблиці:

Найменування показників	Шифр та найменування галузі знань, спеціальності, рівень вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів, відповідних ECTS – 4	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	Обов’язкова	
		Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2	Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	4-й	5-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання – розрахункове		Семестр	
Загальна кількість академічних годин – 120		7-й	9-й
		Лекції	
		28 год.	6 год.
		Практичні	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 4,6	Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти	28 год.	6 год.
		Самостійна робота	
		64 год.	108 год.
		Підсумковий контроль: іспит	

Мета курсу – сформувати у студентів знання щодо основ функціонування підприємства торгівлі у ринкових умовах господарювання, певний рівень економічного мислення, що дасть їм змогу орієнтуватися в конкретних економічних ситуаціях ринку, приймати економічно обґрунтовані господарські рішення.

2. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Обов'язкова навчальна дисципліна «Економіка і організація торгівлі» базується на знаннях таких дисциплін, як «Економіка підприємства», «Товарознавство», «Торговельне підприємництво», «Комерційна діяльність».

3. КОМПЕТЕНТНОСТІ ВІДПОВІДНО ДО СТАНДАРТУ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗІ СПЕЦІАЛЬНОСТІ 076 «ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ»

ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 5 Здатність використовувати інформаційні комунікаційні технології.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності.

4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

РН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 5. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.

РН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх і внутрішніх впливів.

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»

Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти економіки і організації торгівлі

Тема 1.1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку

Тема 1.2. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі

Тема 1.3. Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Тема 1.4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки

Тема 1.5. Товарні склади. Тара та організація тарного господарства

Тема 1.6. Організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі

Тема 1.7. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій

Змістовий модуль 2. Практика економіки й організації торгівлі

Тема 2.1. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібної торговельної мережі

Тема 2.2. Організація процесу роздрібного продажу товарів

Тема 2.3. Позамагазинні форми продажу товарів. Організація торгівлі на ринках

Тема 2.4. Організація торгівлі на ринках

Тема 2.5. Організація торговельного обслуговування покупців

Тема 2.6. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі

Тема 2.7. Організація праці в магазинах і на складах

6. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	Всього го	у тому числі					Всього го	у тому числі				
		л	п	лб	інд	СРС		л	п	лб	інд	СРС
Змістовий модуль 1.												
Тема 1.1	8	2	2		2	2	14	3	3		4	4
Тема 1.2	8	2	2		2	2	6	-	-		3	3
Тема 1.3.	8	2	2		2	2	8	-	-		4	4
Тема 1.4	8	2	2		2	2	8	-	-		4	4
Тема 1.5	10	2	2		2	4	8	-	-		4	4
Тема 1.6	10	2	2		4	2	8	-	-		4	4
Тема 1.7	8	2	2		2	2	8	-	-		4	4
Разом за модуль 1	60	14	14		16	16	60	3	3		27	27
Змістовий модуль 2.												
Тема 2.1	8	2	2		2	2	10	2	2		3	3
Тема 2.2	8	2	2		2	2	8	2	2		2	2
Тема 2.3	8	2	2		2	2	8	0	0		4	4
Тема 2.4	8	2	2		2	2	8	0	0		4	4
Тема 2.5	8	2	2		2	2	8	0	0		4	4
Тема 2.6	8	2	2		2	2	8	0	0		4	4
Тема 2.7	12	2	2		4	4	10	0	2		4	4
Разом за модуль 2	60	14	14		16	16	60	4	6		25	25
Всього годин	120	28	28		32	32	120	6	6		54	54

Примітка: л – лекції, п – практичні заняття, лб–лабораторно-практичні заняття; інд – індивідуальні завдання, СРС – самостійна робота студентів.

7. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

7.1. Лекції

Тема і зміст лекції	К-ть годин
Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти економіки і організації торгівлі	
1.1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції. Поняття внутрішньої торгівлі. Основи організації внутрішньої торгівлі. Організаційні форми торгівлі. Державне регулювання та підтримка розвитку внутрішньої торгівлі України. Інноваційні підходи у торговельній діяльності.	2
1.2. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі Економічна характеристика роздрібно торгівлі. Сутність та функції роздрібно торгівлі. Види та класифікація торговельних об'єктів. Стан розвитку роздрібно торгівлі України. Поняття торговельної організації, торговельної системи. Організаційна структура торговельних підприємств. Організаційна культура. Основні шляхи подальшого розвитку роздрібно торгівлі України.	2
1.3. Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі Економічна характеристика оптової торгівлі. Сутність та функції оптової торгівлі. Основні напрями розвитку оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Оптові торговельні підприємства, їх економічні, організаційні та юридичні ознаки. Види оптових підприємств. Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств. Організаційна структура оптових підприємств, роль організаційних підрозділів оптових підприємств в організації торгово-технологічного процесу. Організація оптової торгівлі в країнах ринкової економіки.	2
1.4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки Посередництво як вид підприємницької діяльності. Роль, функції та класифікація оптових посередників. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю агента, агентський договір. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера. Комісійні операції, умови їх здійснення. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Особливості здійснення операцій щодо продажу товарів за участю консигнатора. Комівояжер та умови його діяльності. Організатори оптового	2

обороту, їх роль та функції у формуванні оптового ринку.	
1.5. Товарні склади. Тара та організація тарного господарства Товарні запаси. 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. Поняття упаковки та тари, їх роль в процесі обігу товарів. Вимоги, що висуваються до тари. Класифікація та основні види тари. Уніфікація тари. Маркування тари, види маркування. Організація обігу тари в торгівлі. Поняття тарообігу: організація приймання, відкриття, зберігання та повернення тари. Шляхи скорочення витрат та втрат по тарі. Організація приймання товарів за кількістю та якістю на товарному складі.	2
1.6. Організація товаропостачання роздрібної торговельної мережі Товарне забезпечення торговельного підприємства. Значення та завдання товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Фактори, що впливають на організацію товаропостачання. Основні принципи та вимоги до організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Форми та методи товаропостачання. Транзитна та складська форми товаропостачання, умови застосування. Централізований і децентралізований методи товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Формування маршрутів і графіків завезення товарів. Використання тари-обладнання в організації товаропостачання роздрібної торговельної мережі. Управління товаропостачанням роздрібної торговельної мережі. Інноваційні підходи в організації товаропостачання та тарного господарства.	2
1.7. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій 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. Особливості організації перевезення товарів водним та авіаційним транспортом. Організація транспортно-експедиційного обслуговування підприємств торгівлі.	2
Разом за змістовий модуль 1	14
<i>Змістовий модуль 2. Практика економіки і організації торгівлі</i>	
2.1. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібної торговельної мережі	2

Роздрібна торговельна мережа, її соціально-економічне значення. Фактори розвитку роздрібно-торговельної мережі. Види роздрібно-торговельної мережі. Спеціалізація, її основні переваги та недоліки. Типізація магазинів, основні типи магазинів. Принципи розміщення роздрібно-торговельної мережі в міській та сільській місцевості. Поняття зони торговельного обслуговування магазину, методи її визначення. Організація фірмової торговельної мережі та її основні напрями розвитку в Україні. Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібно-торговельної мережі.	
2.2. Організація процесу роздрібного продажу товарів Сутність та зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, що впливають на зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Принципи організації торгово-технологічного процесу в магазині. Організація приймання та зберігання товарів й тари. Організація продажу товарів за різними формами та методами. Методи активізації роздрібного продажу товарів.	2
2.3. Позамагазинні форми продажу товарів Позамагазинні форми продажу товарів, їх соціально-економічне значення. Поняття дрібно-роздрібно-торговельної мережі, її класифікація. Організація пересувної торгівлі. Види пересувної торгівлі: розносна та розвізна торгівля. Порядок продажу товарів через дрібно-роздрібну торговельну мережу. Організація ярмаркової торгівлі. Організація торгівлі поштою. Нові форми позамагазинного продажу товарів: електронна торгівля, продаж товарів на замовлення, продаж товарів через аукціони.	2
2.4. Організація торгівлі на ринках Ринки в інфраструктурі внутрішньої торгівлі. Організація торгівлі на ринку. Особливості торгівлі продовольчими товарами на ринку. Особливості торгівлі непродовольчими товарами на ринку. Система послуг у торгівлі на ринках.	2
2.5. Організація торговельного обслуговування покупців Система торговельного обслуговування, її сутність, зміст та принципи організації. Характеристика складових системи торговельного обслуговування. Культура торгівлі та показники її рівня. Зовнішні та внутрішні елементи, що впливають на якість торговельного обслуговування. Якість обслуговування та її оцінка. Психологічні аспекти торговельного обслуговування.	2
2.6. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі Поняття, завдання реклами. Види реклами. Поняття та завдання торгової реклами. Зовнішня та внутрішня реклама. Рекламні засоби та їх характеристика. Форми реалізації реклами торговельного підприємства: рекламне оголошення, рекламні цикли, рекламна кампанія. Роль та функції внутрішньої інформації. Організація внутрішньоміжмагазинної реклами та інформації. Рекламно-інформаційне оформлення торговельного залу. Оформлення інтер'єру	2

магазину. Організація та принципи оформлення вітрин. Оцінка економічної ефективності реклами торговельного підприємства	
2.7. Організація праці в магазинах і на складах Трудові ресурси торговельного підприємства. Сутність та особливості організації праці в торгівлі. Предмети та засоби праці. Організація праці на складах. Організація праці в роздрібній торгівлі. Характеристика основних категорій працівників магазину. Організація робочого місця в магазині. Умови праці працівників та режим роботи магазину. Організація матеріальної відповідальності в торгівлі.	2
Разом за змістовий модуль 2	14
Всього	28

7.2. Практичні заняття

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти економіки і організації торгівлі		
1	Ознайомлення з робочою програмою. Техніка безпеки. Академічна доброчесність (https://education.btsau.edu.ua/node/1) Характеристика організаційних форм торгівлі та розгляд показників її розвитку	2
2	Організація торгівлі	2
3	Функції та особливості оптової торгівлі	2
4	Сутність діяльності оптових посередників	2
5	Визначення техніко-економічних показників використання складів. Режими зберігання окремих товарів на складах	2
6	Формування маршрутів і графіків завезення товарів	2
7	Визначення виду і кількості транспортних засобів при організації перевезень товару. Правила приймання, розкриття і повернення тари	2
Разом за змістовий модуль 1		14
Змістовий модуль 2. Практика економіки і організації торгівлі		
8	Критерії та показники оцінки стану розвитку роздрібно-торгівельної мережі	2
9	Форми і методи роздрібного продажу товарів	2
10	Нові форми та механізм позамагазинного продажу товарів	2
11	Особливості організації торгівлі на ринках	2
12	Основні правила торговельного обслуговування покупців	2
13	Форми реалізації реклами торговельного підприємства. Оцінка економічної ефективності реклами	2
14	Умови праці працівників та режим роботи магазину	2
Разом за змістовий модуль 2		14

Всього	28
---------------	-----------

7.3. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	К-ть годин
Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти економіки і організації торгівлі		
1	Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку. Інноваційні підходи в торговельній діяльності. Економіка і організація торгівлі як галузі знань. Економічні основи управління товарооборотом. Показники товарообороту.	6
2	Економічні основи управління товарооборотом у роздрібній торгівлі. Пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері роздрібною торгівлі (продуктові товари, промислові товари).	5
3	Економічні основи управління товарооборотом в оптовій торгівлі. Пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері оптової торгівлі (продуктові товари, промислові товари).	4
4	Витрати і доходи оптового торговельного підприємства, їх аналіз. Прибуток оптового торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів	5
5	Контроль мінімальних залишків товарів на складах. Інноваційні підходи в організації товаропостачання та тарного господарства.	4
6	Оптимізація маршрутів завезення товарів	4
7	Проблеми транспортної логістики вантажних перевезень в Україні	4
Разом за змістовий модуль 1		32
Змістовий модуль 2. Практика економіки і організації торгівлі		
8	Витрати і доходи роздрібного торговельного підприємства, їх синтез і аналіз. Прибуток роздрібного торговельного підприємства: аналіз, пошук невикористаних резервів	4
9	Форми та методи активізації продажу в умовах конкуренції. Методи підвищення ефективності роботи роздрібного торговельного підприємства	4
10	Проблеми та перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні. Вміти застосовувати інноваційні підходи в оптовій і роздрібній торгівлі	4
11	Ринкова торгівля (торгівля на ринках), її особливості. Фірмова торгівля, напрямки її розвитку в Україні.	4
12	Методичні підходи до оцінювання якості торговельного обслуговування покупців	4

13	Рекламна діяльність та її інформаційне забезпечення. Особливості реклами на місці продажу в сфері роздрібної торгівлі	4
14	Вирішення керівним персоналом завдань з організації діяльності торговельних структур та проблем у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх і внутрішніх впливів. Моніторинг фінансового стану торговельного підприємства.	8
Разом за змістовий модуль 2		32
Всього годин		64

Примітка: У розрахунку годин на виконання самостійної роботи передбачено час на виконання індивідуальних завдань

7.4. Орієнтовна тематика індивідуальних завдань

Для здобувачів вищої освіти денної та заочної форми навчання. Рекомендована тематика есе, виступів, доповідей:

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.
4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
5. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
6. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.
7. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібної торгівлі.
8. Управління прибутком торговельного підприємства.
9. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.
10. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
11. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
12. Організація торгівлі непродовольчими товарами.
13. Організація торгівлі продовольчими товарами.
14. Обладнання підприємств торгівлі.
15. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.
16. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
17. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
18. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.
19. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
20. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торговельного підприємства.
21. Державне регулювання діяльності торговельного підприємства.

22. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
23. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в торговельному підприємстві.
24. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.
25. Резерви та шляхи збільшення прибутку в торговельному підприємстві.
26. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
27. Ризики в торговельному підприємстві.
28. Господарські ризики торговельного підприємства.
29. Система бюджетів торговельного підприємства.
30. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.
31. Планування витрат обігу.
32. Фінансові ресурси торговельного підприємства.
33. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.
34. Планування надходження і закупівлі товарів.
35. Методика прогнозування оптового товарообігу.
36. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.
37. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
38. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних мереж.
39. Автоматизація підприємств оптової та роздрібної торгівлі, сфери послуг.
40. Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності торговельних підприємств.

Додано:

1. Практичні кейси: розгляд типових недоліків в організації торгівлі на прикладі супермаркету «Продукти». Аналіз прикладів недоброчесності у торгівлі.
2. Розгляд типових недоліків в організації торгівлі на прикладі магазину побутової техніки і магазину одягу.

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час лекційного курсу застосовуються слайдові презентації, роздатковий матеріал, дискусійне обговорення проблемних питань. Практичні заняття проводяться у вигляді семінарів-практикумів з

виконанням ситуаційних та розрахункових завдань – індивідуальних та в групах; конференцій; ділових ігор.

У разі дистанційного і змішаного навчання використовуються навчальна платформа Moodle Білоцерківського НАУ, онлайн-платформи ZOOM, Microsoft Team, Google Meet, електронна пошта, мобільні додатки.

9. ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

Поточний контроль з предмету «Економіка і організація торгівлі» включає тематичне оцінювання та модульний контроль.

Тематичне оцінювання аудиторної та самостійної роботи студентів здійснюється на основі отриманих ними поточних оцінок за усні та письмові відповіді з предмету, самостійні, практичні та контрольні роботи.

Поточний контроль за виконанням ІНДЗ здійснюється відповідно до графіку виконання завдання.

Модульний контроль проводиться у формі тестування.

Кількість отриманих балів з кожного виду навчальних робіт за різними формами поточного контролю виставляється студентам у журнал академічної групи та електронний журнал після кожного контрольного заходу.

Підсумковий контроль навчальної діяльності студентів здійснюється у формі заліку за результатами поточного контролю (тематичного оцінювання, виконання ІНДЗ та модульного контролю) і не передбачає обов'язкової присутності студентів. Результати заліку оприлюднюються в електронному журналі академічної групи до початку екзаменаційної сесії.

10. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання лекційних занять не передбачено. На лекційних заняттях ведеться облік присутності здобувачів для контролю відвідуваності занять.

Оцінку на практичному занятті студент отримує за виконані розрахункові, практичні роботи, командні проекти, зроблені доповіді, презентації, есе, активність під час дискусій.

Під час модульного та підсумкового контролю засобами оцінювання результатів навчання з дисципліни є стандартизовані комп'ютерні тести.

11. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Оцінювання здобувачів освіти здійснюється за результатами поточного (практичні заняття, самостійна робота) та рубіжного (модульного) контролів

за десятибальною шкалою – «1», «2», «3», «4» ... «10».

1 бал оцінювання (з заокругленням до цілого числа) відповідає 10 % правильних тверджень у разі усної відповіді, відповідей у тесті, виконаних завдань тощо.

Бали з модульного контролю нараховуються за виконання модульної контрольної роботи.

Відсутність студента на занятті («нб») у розрахунку середнього арифметичного значення (САЗ) приймається як «0».

У кінці семестру обчислюється САЗ всіх отриманих здобувачем вищої освіти оцінок з наступним переведенням його у бали за формулою:

$$\text{БПК} = \text{САЗ} \times k,$$

де БПК – бали з поточного контролю;

САЗ – середнє арифметичне значення усіх отриманих студентом оцінок:

k – коефіцієнт для певного виду контролю (практичні заняття, самостійна робота – «3», модульний контроль – «1» для форми підсумкового контролю «екзамен» та «4» для форми підсумкового контролю «залік»).

Результати поточного оцінювання здобувача (за 10-бальною шкалою) виставляються в електронний журнал АСУ БНАУ і автоматично переводяться у 100-бальну шкалу відповідно до розподілу балів за окремі види робіт.

Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «іспит»

Назва категорії	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	Підсумковий контроль	Загальний бал
Максимально можлива кількість балів	30	30	10	30	100

Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти

За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою	
		іспит	залік
90–100	A	Відмінно	Зараховано
82–89	B	Добре	
75–81	C		
64–74	D	Задовільно	
60–63	E		
35–59	FX	Незадовільно (незараховано) з можливістю повторного складання	
1–34	F	Незадовільно (незараховано) з обов'язковим	

12. ПЕРЕЛІК НАОЧНИХ ТА ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ НАВЧАННЯ

Наочні засоби:

1. Слайдові презентації у програмі Microsoft Office Power Point;
2. Інформаційні стенди у навчальній аудиторії;
3. Нормативно-технічна документація;
4. Зразки окремих харчових продуктів навчального класу;
4. Інформаційні ресурси професійного спрямування.

Технічні засоби:

1. Комп'ютери, ноутбуки.
2. Мультимедійне обладнання.
3. Програмне забезпечення: MS Windows, MS Office, Firefox.
4. Системи дистанційного навчання Moodle (teach.btsau.net.ua).

13. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Апопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі: підручник. Київ: ЦУЛ, 2019. 632 с.
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
3. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко. Мелітополь: Люкс, 2021. 162 с
4. Височин І. В., Новікова Н. М., Вавдійчик І. М. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях): навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2018. 428 с.
5. Сотник І.М., Таранюк Л.М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Університетська книга. 2023. 572 с.
6. Лялюк А. М. Економіка і організація торгівлі: методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волинський енергосфот», 2023. 98 с.
7. Яворська Н.П., Данько Т.І. Економіка торговельного підприємства: практикум. Магнолія - 2006. 2024. 72 с.

Додаткова література

1. Методичні матеріали до практичних занять з дисципліни «Економіка і організація торгівлі» - розміщені у системі дистанційного навчання Moodle Білоцерківського НАУ.
2. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Затверджено наказом Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 22 травня 2002р., №145. URL : https://ips.ligazakon.net/document/view/me02094?an=1140&ed=2010_03_02
3. Опорний конспект лекцій з дисципліни «Економіка і організація торгівлі» - розміщений у системі дистанційного навчання Moodle Білоцерківського НАУ.
4. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник /за заг. ред. Д.е.н. проф.. І.М. Сотник, д.е.н. Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с. URL: <https://vseosvita.ua/library/pidpriemnictvo-torgivla-ta-birzova-dialnist-pidrucnik-127096.html>
5. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживачів товарів, затверджений постановою КМУ від 15.06.2006 р. № 833. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF>

6. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19 квітня 2007 р. № 104. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07>

7. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами, затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 11.07.2003 № 185. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0628-03>

8. Правила роздрібної торгівлі тютюновими виробами, затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України 24.07.2002 р. № 218. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0679-02>

9. Правила торгівлі у розстрочку фізичним особам, затверджені постановою Кабінету Міністрів України від 30 березня 2011 р. № 383. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/383-2011-%D0%BF>

10. Сатир Л.М., Стаднік Л.І., Непочатенко А.В. Захист прав споживачів у сфері економіки та організації торгівлі: концептуальні засади та економічний аналіз. Ефективна економіка. 2020. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>

11. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібної торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С.3-8.

12. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Непочатенко А.В. Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020 серпень. (№ 15-16). С. 17-21.

13. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Кепко О.І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності "Економіка та держава" № 6, червень 2022 р. С. 16-21 <https://nayka.com.ua/index.php/economy/issue/view/4>

14. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Економічна безпека торговельного підприємства в системі організації торгівлі та комерційної діяльності. Цифрова економіка та економічна безпека : науково-практичний журнал. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка. 2023. № 4 (04). С. 75–80.

DOI: <https://doi.org/10.32782/dees.4-13>

15. Сатир Л.М., Стаднік Л.І., Кепко В.М. та ін. Економіка і організація торгівлі. Методичні вказівки для практичних занять і самостійного вивчення дисципліни студентами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Біла Церква, 2020. 125 с.

1. <http://rada.gov.ua/> - Верховна Рада України
2. <http://zakon.rada.gov.ua/> - Законодавство України
3. <https://www.kmu.gov.ua/ua> - Кабінет Міністрів України
4. <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA> – Міністерство економіки України
5. <https://minagro.gov.ua/> - Міністерство аграрної політики та продовольства України
6. <https://minjust.gov.ua/> - Міністерство юстиції України
7. <https://www.facebook.com/ekon.koda> - Департамент економіки Київської ОДА
8. <http://www.nbuv.gov.ua/> - Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського
9. <https://dntb.gov.ua/> - Державна науково-технічна бібліотека України