

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра підприємництва та бізнес-технологій

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Гарант освітньої програми



Наталія БЛЕНДА

«29» 08 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

(назва навчальної дисципліни)

Освітній рівень: перший (бакалаврський) рівень

Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність: D7 «Торгівля»

Освітня програма: Торговельний бізнес

Факультет: економіки і підприємництва

Умань – 2025 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля» освітньої програми «Торговельний бізнес». – Умань: Уманський НУ, 2025. 27 с.

Розробники: к.е.н, доцент Непочатенко О.А.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри підприємництва та бізнес-технологій

Протокол № 1 від «29» серпня 2025 року

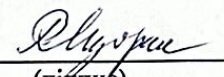
Завідувач кафедри підприємництва та бізнес-технологій


(підпис) (Соколюк С.Ю.)

«29» серпня 2025 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол № 1 від «29» серпня 2025 року

Голова 
(підпис) (Мудрак Р.П.)

«29» серпня 2025 року

1.Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань: D «Бізнес, адміністрування та право»	Обов’язкова	
Модулів – 1	Спеціальність: D7 «Торгівля»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 3		3-й	3-й
Загальна кількість годин - 120		Семестр	
		4-й	4-й
	Лекції		
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента - 4	Освітній рівень: перший (бакалаврський) Освітня програма «Торговельний бізнес»	28 год.	8 год.
		Практичні, семінарські	
		32 год.	4 год.
		Самостійна робота	
		60 год.	108 год.
		Індивідуальні завдання: -	
		Вид контролю: екзамен	

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета організації торгівлі - формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо господарсько-фінансової діяльності підприємства, змісту й окремих напрямів та їх взаємозв'язку, системи показників, що її характеризують

Основним завданням організації торгівлі вивчення теоретичних основ і практичних форм функціонування підприємства як основної структурної ланки ринкової економіки, охоплює питання економічної діяльності і пов'язану з нею організацію управління підприємствами відповідно до їх розмірів і галузевої спеціалізації, а також механізми взаємодії суб'єктів економічної діяльності.

Вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі» передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей і програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Торговельний бізнес» спеціальності D7 «Торгівля» (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця компетентностей і програмних результатів навчання, що формуються під час вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Шифр компетентності	Компетентності	Шифр програмних результатів навчання	Програмні результати навчання
ЗК2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	ПРН 2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.
Спеціальні (фахові) компетентності (ФК)			
СК 6	Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.	ПРН 16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці.
СК 8	Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій та торговельній діяльності.	ПРН 18	Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності

Методи навчання та засоби діагностики, що відповідають визначеним результатам навчання за навчальною дисципліною «Організація торгівлі», наведено в табл. 2, 3.

Таблиця 2

Результати, методи навчання та методи контролю за навчальною дисципліною «Організація торгівлі»

Результати навчання за навчальною дисципліною		Методи навчання	Методи контролю
1	Знання:		
1.1	сутності, принципів та функцій організації торговельної діяльності, структури торговельних підприємств, форм і методів торгівлі	лекція, практичне заняття, дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
1.2	Знання нормативно-правового забезпечення торговельної діяльності, правил роботи торговельних підприємств, вимог до організації торговельного процесу		
2	Уміння/навички:		
2.1	Уміння організовувати торговельно-технологічний процес, планувати роботу торговельного підприємства, оптимізувати торговельний простір	лекція, практичне заняття, дискусія, аналітична робота, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
2.2	Навички застосування методів товаропросування, форм обслуговування споживачів, організації продажу та післяпродажного сервісу		
3	Комунікація:		
3.1	Здатність ефективно взаємодіяти з покупцями, постачальниками та працівниками торговельного підприємства	практичне заняття, дискусія, аналітична робота,	представлення презентацій, виконання аналітично-

3.2.	Уміння представляти інформацію щодо товарів, послуг, умов продажу та організації торгового процесу для різних аудиторій	вирішення конкретних задач і ситуацій	розрахункових робіт, виконання вирішених конкретних задач і ситуацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
4	Відповідальність і автономія		
4.1	Здатність приймати управлінські рішення в організації торговельної діяльності та відповідати за їх реалізацію	практичне заняття, дискусія, аналітична робота, вирішення конкретних задач і ситуацій	представлення презентацій, виконання аналітично-розрахункових робіт, виконання вирішених конкретних задач і ситуацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
4.2	Здатність до самостійного вдосконалення професійних компетентностей у сфері торгівлі		

Таблиця 3

Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

Програмний результат навчання		Метод навчання	Методи контролю
ПРН 1	Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.	Інтерактивні заняття, моделювання сценаріїв, практичні заняття, дискусія, самостійна робота з підготовкою рефератів і презентацій самонавчання через Moodle	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
ПРН 2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.	Лекція, практичне заняття, індивідуальні консультації, самостійна робота з підготовкою рефератів і презентацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
ПРН 16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та	Лекція, практичне заняття, індивідуальні	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії,

	торговельних структур і застосовувати його на практиці.	консультації, самостійна робота з підготовкою рефератів і презентацій, самонавчання через Moodle	виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
ПРН 18	Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності.	Лекція, практичне заняття, індивідуальні консультації, самостійна робота з підготовкою рефератів і презентацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль

3.ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ

ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ

РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ ТА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ. ВИЗНАЧАЄТЬСЯ РОЛЬ ТОРГІВЛІ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ, ЇЇ ВПЛИВ НА ВИРОБНИЦТВО, СПОЖИВАННЯ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК СУСПІЛЬСТВА. АНАЛІЗУЮТЬСЯ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

ТЕМА 2. ТОВАРОРУХ І ТОВАРОПОСТАЧАННЯ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ

ВИВЧАЄТЬСЯ ПРОЦЕС РУХУ ТОВАРІВ ВІД ВИРОБНИКА ДО СПОЖИВАЧА, ЙОГО ЕТАПИ ТА УЧАСНИКИ. РОЗКРИВАЄТЬСЯ СУТНІСТЬ І ЗНАЧЕННЯ СИСТЕМИ ТОВАРОПОСТАЧАННЯ, ЇЇ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ, ПРИНЦИПИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ ПОТОКАМИ.

ТЕМА 3. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ У ТОРГІВЛІ

РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ ВИДИ ТРАНСПОРТУ, ЩО ВИКОРИСТОВУЮТЬСЯ У ТОРГОВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ, ОРГАНІЗАЦІЯ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ТА ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ПОСЛУГ. ВИЗНАЧАЮТЬСЯ ФУНКЦІЇ ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ, ДОКУМЕНТООБІГ, ВИМОГИ ДО ЗБЕРЕЖЕННЯ ЯКОСТІ ТОВАРІВ

ПІД ЧАС ТРАНСПОРТУВАННЯ.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.

ПОНЯТТЯ, СКЛАД І СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

ТЕМА 4. ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ І КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ СКЛАДІВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

ОПИСУЮТЬСЯ ВИДИ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ ТОВАРНИХ СКЛАДІВ. РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ ПРИНЦИПИ ЇХ КЛАСИФІКАЦІЇ ЗА ТИПОМ, КОНСТРУКЦІЄЮ, РІВНЕМ МЕХАНІЗАЦІЇ ТА ВИДОМ ТОВАРІВ. ВИЗНАЧАЄТЬСЯ РОЛЬ СКЛАДІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ БЕЗПЕРЕБІЙНОГО ТОВАРООБІГУ.

ТЕМА 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

ВИВЧАЄТЬСЯ СУТНІСТЬ ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ, ЇХ ЗНАЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАБІЛЬНОСТІ ПРОДАЖУ. РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ ВИДИ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЗАПАСІВ, МЕТОДИ ЇХ НОРМУВАННЯ, УПРАВЛІННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ. АНАЛІЗУЮТЬСЯ ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ЗАПАСІВ.

ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ

ВИСВІТЛЮЮТЬСЯ ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ЗАКУПІВЕЛЬ, КРИТЕРІЇ ВИБОРУ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ, ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ. РОЗГЛЯДАЄТЬСЯ ПОРЯДОК ОФОРМЛЕННЯ ДОГОВОРІВ, НАКЛАДНИХ, АКТІВ ПРИЙМАННЯ-ПЕРЕДАЧІ ТА ІНШИХ ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ.

ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ (ТТП) СКЛАДУ: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

РОЗКРИВАЄТЬСЯ СУТНІСТЬ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ СКЛАДУ, ЙОГО ЕТАПИ, ОПЕРАЦІЇ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА. ВИЗНАЧАЮТЬСЯ ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РОБОТИ СКЛАДУ, ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СКЛАДСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

ВИВЧАЮТЬСЯ ОСНОВИ ПОБУДОВИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МЕРЕЖІ, ЇЇ СТРУКТУРА ТА ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ. АНАЛІЗУЮТЬСЯ СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ, ВПЛИВ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА, ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ.

ТЕМА 9. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРИМІЩЕННЯ МАГАЗИНІВ, ЇХ ПЛАНУВАННЯ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК

РОЗГЛЯДАЄТЬСЯ СКЛАД ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПРИМІЩЕНЬ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ПРИНЦИПИ ЇХ ПЛАНУВАННЯ ТА РАЦІОНАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ. ВИЗНАЧАЄТЬСЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ЗОНАМИ МАГАЗИНУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ ПОКУПЦІВ.

ТЕМА 10. ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОЦЕС МАГАЗИНУ

ОПИСУЮТЬСЯ ОСНОВНІ СТАДІЇ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ: ПРИЙМАННЯ, ЗБЕРІГАННЯ, ПІДГОТОВКА ТА ПРОДАЖ ТОВАРІВ. ВИСВІТЛЮЮТЬСЯ ПРИНЦИПИ РАЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ, ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ І СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У МАГАЗИНІ.

ТЕМА 11. ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЯ

РОЗКРИВАЄТЬСЯ ПОНЯТТЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ, ЙОГО СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ. РОЗГЛЯДАЮТЬСЯ КРИТЕРІЇ ОПТИМІЗАЦІЇ АСОРТИМЕНТУ ВІДПОВІДНО ДО ПОПИТУ СПОЖИВАЧІВ, КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ.

ТЕМА 12. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ

ВИСВІТЛЮЮТЬСЯ ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ, ВИМОГИ ДО ЯКОСТІ ТА КУЛЬТУРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ. АНАЛІЗУЮТЬСЯ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ПРОДАВЦЯ І СПОЖИВАЧА, ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					Заочна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	п	інд	с.р.		л	п	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
МОДУЛЬ 1.										
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.										
ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ										
ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ	8	2	4		2	8				8
ТЕМА 2. ТОВАРОРУХ І ТОВАРОПОСТАЧАННЯ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ	8	2	2		4	8				8
ТЕМА 3. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ У ТОРГІВЛІ	10	2	2		6	10	1			9
Всього за 1 змістовний модуль:	26	6	8		12	26	1			25
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.										
ПОНЯТТЯ, СКЛАД І СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ										
ТЕМА 4. ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ І КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ СКЛАДІВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	10	2	4		4	10	1	1		8
ТЕМА 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	10	2	2		6	10				10
ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ	10	2	2		6	10	1			9
ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ (ТТП) СКЛАДУ: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ	10	2	2		6	10	1	1		8
Всього за 2 змістовний модуль:	40	8	10		22	40	3	2		35
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3.										
ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ										
ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	10	2	2		6	10	1	1		8
ТЕМА 9. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРИМІЩЕННЯ МАГАЗИНІВ, ЇХ	10	2	2		6	10	1			9

ПЛАНУВАННЯ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК									
ТЕМА 10. ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОЦЕС МАГАЗИНУ	10	2	2		6	10			10
ТЕМА 11. ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЯ	12	4	4		4	12	1	1	10
ТЕМА 12. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	12	4	4		4	12	1		11
Всього за 3 змістовний модуль:	54	14	14		26	54	4	2	48
Всього	120	28	32		60	120	8	4	108

**залучений стейкхолдер для спільного проведення аудиторного заняття*

5. Теми практичних і семінарських занять

№ з/п	Назва теми	ДФЗ	ЗФН
1	ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ	4	
2	ТЕМА 2. ТОВАРОРУХ І ТОВАРОПОСТАЧАННЯ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ	2	
3	ТЕМА 3. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ У ТОРГІВЛІ	2	
	Всього за 1 змістовний модуль:	8	
4	ТЕМА 4. ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ І КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ СКЛАДІВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	4	1
5	ТЕМА 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	2	
6	ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ	2	
7	ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ (ТТП) СКЛАДУ: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ	2	1
	Всього за 2 змістовний модуль:	10	2
8	ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	2	1

9	ТЕМА 9. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРИМІЩЕННЯ МАГАЗИНІВ, ЇХ ПЛАНУВАННЯ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК	2	
10	ТЕМА 10. ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОЦЕС МАГАЗИНУ	2	
11	ТЕМА 11. ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЯ	4	1
12	ТЕМА 12. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	4	
	<i>Всього за 3 змістовний модуль:</i>	14	2
	Всього:	32	4

6. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	ЗФН*
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ОРГАНІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ В СИСТЕМІ ТОРГІВЛІ			
1	ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ: СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ	2	8
2	ТЕМА 2. ТОВАРОРУХ І ТОВАРОПОСТАЧАННЯ: ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ	4	8
3	ТЕМА 3. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНІ ОПЕРАЦІЇ У ТОРГІВЛІ	6	9
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ПОНЯТТЯ, СКЛАД І СТРУКТУРА СУБ'ЄКТІВ СИСТЕМИ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ			
4	ТЕМА 4. ПРИЗНАЧЕННЯ, ФУНКЦІЇ І КЛАСИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ СКЛАДІВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ	4	8
5	ТЕМА 5. ТОВАРНІ ЗАПАСИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА, ЇХНЄ ПРИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ	6	10
6	ТЕМА 6. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ТОВАРІВ ТА ЇХ ДОКУМЕНТАЛЬНЕ ОФОРМЛЕННЯ	6	9
7	ТЕМА 7. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГОВО- ТЕХНОЛОГІЧНОГО ПРОЦЕСУ (ТТП) СКЛАДУ: СТРУКТУРА, ПРИНЦИПИ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ	6	8
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ			
8	ТЕМА 8. ОРГАНІЗАЦІЯ ТА РОЗВИТОК РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ	6	8
9	ТЕМА 9. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРИМІЩЕННЯ МАГАЗИНІВ, ЇХ ПЛАНУВАННЯ І ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК	6	9
10	ТЕМА 10.ТОРГОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ПРОЦЕС МАГАЗИНУ	6	10
11	ТЕМА 11. ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ЙОГО ОПТИМІЗАЦІЯ	4	10
12	ТЕМА 12. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ НА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	4	11
Разом		60	108

*контрольна робота

7. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Заочна форма навчання

Індивідуальні завдання для здобувачів заочної форми навчання передбачає написання контрольної роботи. Метою виконання контрольної роботи є закріплення і поглиблення теоретичних знань і практичних навичок, засвоєння загальних закономірностей, принципів і методів фінансового аналізу.

Під час вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі» студенти заочної форми навчання виконують одне індивідуальне завдання, результати якого представляють у вигляді письмової роботи. Контрольну роботу студенти виконують самостійно протягом вивчення дисципліни «Організація торгівлі» з проведенням консультацій викладачем дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

Вказівки щодо вибору варіанту контрольної роботи та індивідуальні завдання, що відповідають обраному варіанту, наведено у «Методичних рекомендаціях для самостійної роботи та виконання контрольних робіт з дисципліни «Організація торгівлі» для студентів спеціальності D7 «Торгівля», які входять до методичного забезпечення дисципліни. Контрольна робота зараховується, якщо в ній повністю висвітлені теоретичні і практичні питання.

8. Методи навчання

Лекція - основна форма проведення навчальних занять у вищому навчальному закладі, призначених для засвоєння теоретичного матеріалу. Як правило, лекція є елементом курсу лекцій, який охоплює основний теоретичний матеріал окремої або кількох тем навчальної дисципліни. Тематика курсу лекцій визначається робочою навчальною програмою.

Проблемна лекція - спрямовані на розвиток логічного мислення студентів, коло питань теми обмежується двома – трьома ключовими моментами, використовується досвід закордонних навчальних закладів з роздачею студентам під час лекції друкованого матеріалу та виділенням головних висновків з питань, що розглядаються. При читанні лекцій студентам даються питання для самостійного міркування, на які лектор відповідає сам, не чекаючи відповідей студентів.

Практичне заняття - форма навчального заняття, при якій викладач організує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом відповідно сформульованих завдань.

Семінарське заняття - форма навчального заняття, при якій викладач організує дискусію навколо попередньо визначених тем, до котрих студенти готують тези виступів на підставі індивідуально виконаних завдань.

Семінари – дискусії – передбачають обмін думками і поглядами учасників семінару по темі що розглядається, а також розвивають мислення, допомагають формувати висновки й висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

Мозкові атаки – це метод розв'язання невідкладних завдань за дуже обмежений час. Сутність його полягає в тому, щоб за невеликий проміжок часу висловити як найбільшу кількість ідей, обговорити і здійснити їх колекцію.

Презентації – виступи перед аудиторією. Використовуються для представлення

певних досягнень роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових наукових розробок за допомогою мультимедійних засобів.

Індивідуальні завдання з дисципліни «Організація торгівлі» (контрольна робота, тематичні тести, кросворди, тези доповідей та наукові статті) виконуються студентом самостійно при консультуванні викладачем. Допускаються випадки виконання комплексної тематики кількома студентами.

Дистанційні технології навчання є однією з форм індивідуалізації освітнього процесу, що ґрунтується на принципах відкритого навчання з широким використанням комп'ютерних навчальних програм різного призначення та створює інформаційне освітнє середовище для передачі веб-ресурсів навчальних дисциплін і взаємодії між учасниками. Дистанційне навчання в Уманському НУ здійснюється відповідно до положення «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті». Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в УНУ використовується система управління навчанням Moodle. Матеріали курсу «Організація торгівлі» розміщені на платформі Moodle <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=601>. В разі запровадження карантинних обмежень проводяться відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок студентів з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Google Meet, Moodle.

9. Методи контролю

Для забезпечення оцінювання студентів проводиться поточний (модульний) контроль.

Модульний контроль передбачає перевірку стану засвоєння визначеної системи елементів знань та вмінь студентів з того чи іншого модулю.

При контролі систематичності та активності роботи на семінарських заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання завдань, що передбачені для самостійного опрацювання; повнота, якість і вчасність їх виконання; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття; результати експрес-контролю тощо.

При контролі виконання самостійної роботи, яка передбачена робочою програмою дисципліни, оцінюванню в балах підлягають: самостійне опрацювання окремих питань; написання рефератів, есе; підготовка конспектів навчальних чи наукових тестів; підготовка реферативних матеріалів тощо.

При виконанні модульних (контрольних) завдань оцінюванню в балах підлягають теоретичні знання і практичні уміння, яких набули студенти після опанування певного модуля. Модульний контроль проводиться письмово або з використанням платформи MOODLE у формі тестів.

Повторне виконання модульних контрольних робіт на вищу кількість балів дозволяється, як виняток, з поважних причин за погодженням викладача, який викладає дисципліну, з дозволу декана факультету.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин,

студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього семінарського заняття. Час і порядок складання визначає викладач.

У разі, коли студент не з'явився на проведення модульної контрольної роботи без поважних причин, він отримує нуль балів. Перездача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем.

Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 61% від максимально можливої суми за цей модуль. В такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни встановлені викладачем. Рейтингова сума балів з навчальної дисципліни після складання модулів виставляється як сума набраних студентом балів протягом семестру.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

В основу рейтингового оцінювання знань студента закладена спеціальна 100-бальна шкала оцінювання (максимально можлива сума балів, яку може набрати студент за всіма видами контролю знань з дисципліни з урахуванням поточної успішності, самостійної роботи, науково-дослідної роботи тощо). Кількість балів, які можна набрати у ході вивчення курсу дисципліни розподіляються наступним чином:

Розподіл балів, присвоюваних здобувачам при вивченні дисципліни «Організація торгівлі» Денна форма навчання

Зміст	ЗМ 1				ЗМ 2					ЗМ 3						Бали за наукову роботу	Екзамен	Сума 100
Кількість балів за модуль	15				17					28						10	30	
Змістові модулі	Т 1	Т 2	Т 3	МК 1	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	МК 2	Т 8	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	МК 3			
Кількість балів за змістовими модулями і модульний контроль				5					5						10			20
в т.ч. за видами робіт:																		
- практичні заняття	2	1	2		2	2	1	1		3	2	2	2	1				21
- використання СРС	1	2	2		2	2	1	1		2	1	1	2	2				19

Заочна форма навчання

Зміст	ЗМ 1	ЗМ 2	ЗМ 3	КР	Бали за наукову роботу	Екзамен	Сума 100
Кількість балів за модуль	10	14	16		10	30	

Змістові модулі	Т 1	Т 2	Т 3	МК 1	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	МК 2	Т 8	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	МК 3	20			
Кількість балів за змістовими модулями і модульний контроль				5					5						5				20
в т.ч. за видами робіт:																			
- практичні заняття					2			2		2			2						8
- використання СРС	1	2	2		1	2	1	1		1	2	1	1	2					27

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для заліку
90 – 100	A	зараховано
82-89	B	
74-81	C	
64-73	D	
60-63	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11. Рекомендована література

Базова

1. Господарський кодекс України. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 286-IX від 12.11.2019}.
2. Цивільний кодекс України./Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст.356. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України від 12 липня 2018 року № 2505-УШ}.
3. Про ціни і ціноутворення. Закон України від 21 червня 2012 року/Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19-20, ст.190. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України від 19 жовтня 2017 року № 2168-УШ}.
4. Закон України "Про рекламу"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №39,

- ст. 181. {Із змінами, внесеними згідно з Законами № 293-IX від 14.11.2019}.
5. Закон України "Про інформацію" №2657-12 від 02.10.92. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 324-IX від 03.12.2019}.
6. Закон України "Про захист прав споживачів" №1023-12 від 12.05.91. {Із змінами, внесеними згідно із Законами від 12.11.2019 № 286-IX}.
7. Закон України "Про захист від недобросовісної конкуренції"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 36, ст.164. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 286-IX від 12.11.2019}.
8. Закон України "Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів"/Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 7, ст.41.
9. Постанова Кабінету Міністрів України. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів від 15 червня 2006 р. № 833.{Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ від 29 серпня 2018 року № 666, № 168 (168-2019-п) від 06.03.2019р.}.
10. Наказ Міністерства економіки України Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами від 19.04.2007р. № 104. {Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 80 від 23.01.2018р.}.
11. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами від 11.07.2003р. №19
- 185.{ Із змінами, внесеними згідно з Наказами Міністерства економіки № 21 ^0089-08, 70096-08) від 25.01.2008р.}.
- Підручники (навчальні посібники)
12. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. - К.: ДУТ. 2020. - 174 с
13. Мельник Т.Ю. Товарознавство : підручник (для студентів економічних спеціальностей). - Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. - 364 с.
14. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. - Харків: УкрДУЗТ, 2018. - 362 с.
15. Апопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі : підручник. Київ: ЦУЛ, 2019. 632 с.
16. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
17. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І. В. Височин, Н. М. Новікова, І. М. Вавдійчик. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 428 с.
18. Економіка торгівлі : навч. посіб. / [Н.О. Власова, В.А. Гросул, О.А. Круглова, М.В. Чорна та ін..] ; за ред. Н.О. Власової. Харків: Світ Книг, 2014. 473 с.
19. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.

20. Лігоненко Л.О. Економіка торгівлі (у рисунках, схемах та таблицях) : навч. посіб.
Л.О. Лігоненко, А.М. Носуліч, Н.М. Новікова. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 228 с.
21. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.
22. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.
23. Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів: Постанова КМУ від 15.06 2006 р. № 833. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006%D0%BF#Text>
24. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січ. 2001 р. № 2210-III. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/406-18/ed20130704>.
25. Роженко О.В. «Організація торгівлі»: опорний конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган Барановського, каф. підприємництва і торгівлі. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 137 с.
26. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять: ДСТУ 4303:2004. Національний стандарт України. від 01.07. 2005 р. URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniystandart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/>
27. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ, 2015. 221 с.
28. Яскал О. О., Яскал І. В., Лопашук І. А. Економіка та організація торгівлі: навчальний практикум. ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2019. 106 с.
- Допоміжна
29. І.М. Сотник, Л.М. Таранюк. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Підручник.- Суми.: Університетська книга, 2018. - 572 с.
30. О.І. Черевко, О.В. Новикова, В.О. Потапов. Обладнання підприємств сфери торгівлі: 20 навч. посібник/ Черевко О.І., Новикова О.В., Потапов В.О.- К.: Ліра-К, 2010.- 648 с.
- Інформаційні ресурси
31. Верховна Рада України <http://zakon.rada.gov.ua/>
32. Міністерство розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України.: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
33. Міністерство фінансів України <http://www.minfin.gov.ua>
34. Офіційний сайт Державної служби статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
35. Нормативні акти України - законодавство для практиків <http://www.pau.kiev.ua>
36. Офіційний вісник України <http://www.gdo.kiev.ua>
37. Газета «Все про бухгалтерський облік» <http://www.vobu.com.ua>
38. Газета «Урядовий кур'єр» <http://www.ukurier.gov.ua/>
39. Журнал «Вісник податкової служби України» <http://www.visnuk.com.ua/>
- Журнал «Маркетинг и реклама» <http://www.mr.com.ua/>

12. Перезарахування та визнання результатів навчання

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Організація торгівлі» або окремого її елемента відбувається відповідно до Положення про порядок визнання в Уманському національному університеті садівництва результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4n0x>).

Здобувачі вищої освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 25 % освітньої програми.

13. Політика академічної доброчесності

У процесі навчання з дисципліни «Організація торгівлі», здобувачі повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Tf94>). При підготовці рефератів, виконанні індивідуальних науково-дослідних завдань, а також під час проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані здобувачами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

Будь-які види порушення академічної доброчесності, зокрема плагіат, неправомірне використання чужих ідей, фальсифікація даних чи співучасть у таких діях, є абсолютно неприпустимими і не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності у письмовій роботі здобувача є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від обсягу порушення.

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, здобувачам настійно рекомендується користуватися належними академічними ресурсами та інструментами для перевірки робіт на плагіат, а також звертатися за консультаціями з питань правильного цитування і академічного письма.

14. Зміни у робочій програмі на 2025-2026 навчальний рік.

Зміни внесені до робочої програми на 2025-2026 навчальний рік, охоплюють:

1. Внесення відповідних корегувань в розподіл балів, що їх отримують студенти в процесі вивчення дисципліни;
2. Оновлення переліку рекомендованої літератури.