

**Білоцерківський національний аграрний університет**  
**Економічний факультет**  
**Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**

	<b>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b> <b>«ЕКОНОМІКА Й ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ»</b>  Галузь знань - 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність - 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Освітня програма - «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Компонент освітньої програми:</b>	обов'язковий
<b>Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин</b>	5 кредитів /150 годин
<b>Семестр</b>	7
<b>Форма контролю</b>	Іспит
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Профайл викладачів</b> 	<b>Стаднік Леонід Іванович</b> <b>Посада:</b> доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності <b>Вчене звання:</b> доцент <b>Науковий ступінь:</b> кандидат економічних наук <b>Робоче місце:</b> навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 115 ауд. (кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності). <b>E-mail:</b> <a href="mailto:leonid.stadnik@btsau.edu.ua">leonid.stadnik@btsau.edu.ua</a> <b>Зв'язок з викладачем:</b> +380973887925
<b>Опис дисципліни</b>	Економіка і організація торговельних підприємств – освітня компонента, викладання якої передбачає формування у майбутніх фахівців системи сучасних знань з економіки та організації у сфері товарного обігу, а також умінь і навичок необхідних для здійснення професійної діяльності на підприємствах торгівлі.
<b>Передумови для вивчення дисципліни</b>	Обов'язкова навчальна дисципліна «Економіка і організація торгівлі» базується на знаннях таких дисциплін, як «Економіка підприємства», «Товарознавство», «Торговельне підприємництво», «Комерційна діяльність».
<b>Мета вивчення дисципліни</b>	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.
<b>Формат дисципліни</b>	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційна тощо) можуть використані платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання як традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
<b>Очікувані результати навчання</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Розуміти значення, знати сутність та функції оптової і роздрібної торгівлі.</li> <li>2. Знати організаційні основи функціонування торговельних підприємств.</li> <li>3. Вміти здійснювати синтез і аналізувати діяльність торговельних підприємств.</li> <li>4. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій з виробниками і оптовими посередниками.</li> <li>5. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань зі зберігання на товарів на складах.</li> <li>6. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в роздрібній торгівлі.</li> <li>7. Виявляти навички пошуку, самостійного відбору, якісної обробки інформації з різних джерел для формування банків даних щодо ціни, кількості і якості продовольчих товарів.</li> <li>8. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків щодо асортименту, ціни, кількості і якості непродовольчих товарів.</li> <li>9. Вміти застосовувати інноваційні підходи при організації товаропостачання.</li> <li>10. Вміти застосовувати інноваційні підходи при організації тарного господарства.</li> <li>11. Вміти застосовувати інноваційні підходи в роздрібній та інших видах торгівлі.</li> <li>12. Мати професійні знання й навички щодо виконання завдань з організації товаропостачання.</li> <li>13. Вміти вирішувати професійні завдання з організації перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій, праці на складах.</li> <li>14. Мати навички вирішувати професійні завдання з організації праці в магазинах та процесу роздрібного продажу товарів.</li> <li>15. Вміти вирішувати професійні завдання з організації поза-магазинної торгівлі і торгівлі на ринках</li> <li>16. Вміти вирішувати професійні завдання з організації інформаційно-рекламної роботи та торговельного обслуговування покупців</li> </ol>
<b>Структура курсу</b>	<p><i>Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти економіки і організації торгівлі</i></p> <p>Тема 1.1. Значення, сутність та функції торгівлі. Організаційна структура торгівлі та показники її розвитку</p> <p>Тема 1.2. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі</p>

	<p>Тема 1.3. Сутність та функції оптової торгівлі. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі</p> <p>Тема 1.4. Види оптових посередників та їх функції за умов ринкової економіки</p> <p>Тема 1.5. Товарні склади</p> <p>Тема 1.6. Організація товаропостачання роздрібно-торговельної мережі</p> <p>Тема 1.7. Організація перевезення товарів та транспортно-експедиційних операцій</p> <p>Тема 1.8. Тара та організація тарного господарства</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Практика економіки і організації торгівлі</i></p> <p>Тема 2.1. Організаційна побудова, розміщення та розвиток роздрібно-торговельної мережі</p> <p>Тема 2.2. Організація процесу роздрібного продажу товарів</p> <p>Тема 2.3. Позамагазинні форми продажу товарів</p> <p>Тема 2.4. Організація торгівлі на ринках</p> <p>Тема 2.5. Організація торговельного обслуговування покупців</p> <p>Тема 2.6. Організація інформаційно-рекламної роботи в торгівлі</p> <p>Тема 2.7. Організація праці в магазинах і на складах</p>
<p><b>Методи навчання</b></p>	<p>При викладанні навчальної дисципліни „Економіка й організація торгівлі” використовуються наступні методи:</p> <p>1. Методи навчання за джерелом знань:</p> <p>1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій.</p> <p>1.2. Практичні: проведення практичних письмових робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань.</p> <p>2. Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання;</p> <p>3. Активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів, використання опорних конспектів лекцій, методичного матеріалу з дисципліни.</p> <p>4. Інтерактивні технології навчання: проведення лекцій у супроводі мультимедійних засобів; діалогове навчання – диспути; самооцінка знань.</p>
<p><b>Політика</b></p>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності:</b> очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем.</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять:</b> очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об’єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p><b>Політика щодо дедлайнів і перескладання:</b> студенти мають</p>

	<p>дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p><b>Політика щодо виконання завдань:</b> позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p><b>Політика оцінювання:</b> засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<p><b>Рекомендовані джерела інформації</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Базова література</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Апопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі : підручник. Київ: ЦУЛ, 2019. 632 с.</li> <li>2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навч. Посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.</li> <li>3. 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.</li> <li>4. Власова Н. О., Гросул В. А., Краснокутская Н. С. та інш. Економіка торгівлі: навч. пос. — Харків: Світ Книг, 2015. 473 с.</li> <li>5. 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.</li> <li>6. 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.</li> <li>7. Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ, 2015. 221 с.</li> </ol>