

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ІРПІНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія маркетингу, торгівлі та харчових технологій



ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора

з навчальної роботи

Вікторія СОВА

2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Організація і технологія торговельних процесів»

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

освітньо-професійна
програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

спеціальність

076 Підприємництво та торгівля

відділення

Підприємництва

(назва відділення)

Робоча програма «Організація і технологія торговельних процесів»

(назва навчальної дисципліни)

для студентів

за галуззю знань

07 Управління та адміністрування

спеціальністю

076 Підприємництво та торгівля

освітньо-професійна

програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

«29» серпня 2025 року, 17 с.

Розробник: Олена КОВТУН, викладач вищої кваліфікаційної категорії, викладач-методист

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Протокол від «29» серпня 2025 року № 1

Голова циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Н. Дубас

Схвалено методичною радою коледжу.

Протокол від «29» серпня 2025 року № 1

Голова

Д. Костюк

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітньо-професійна програма, освітньо-професійний ступінь	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма здобуття освіти
Кількість кредитів – 5	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування	Обов'язкова
Розділів – 3	Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля Освітньо-професійна програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 150		2-й
		Семестр:
		4-й
Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 3 самостійної роботи – 4,5	Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр	Лекції:
		30 год.
		Практичні, семінарські:
		30 год.
		Лабораторні:
		0 год.
		Самостійна робота:
90 год.		
		Вид контролю:
		Диференційований залік

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для денної форми здобуття освіти – 60/90.

2. Мета навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» є формування у здобувачів освіти спеціальних теоретичних знань з питань організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичного вирішення на торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання, забезпечувати дотримання правил торговельного обслуговування населення, правил продажу товарів та високого рівня культури торгівлі.

Перелік компетентностей студентів, що формуються в результаті засвоєння дисципліни:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Спеціальні компетентності (СК):

СК1. Здатність враховувати основні закономірності й сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК10. Здатність використовувати логістичні системи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК11. Здатність формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правого поля здійснення торговельно-технологічних процесів.

СК12. Вміння визначати відповідність якості товарів, тари, послуг вимогам законодавчо-правових актів.

3. Передумови вивчення навчальної дисципліни

Дана навчальна дисципліна базується на раніше здобутих результатах навчання таких навчальних дисциплін, як «Політична економія», «Основи торговельного підприємництва».

4. Очікувані результати навчання

Результати навчання (РН):

РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання у практичній діяльності.

РН9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

5. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання знань студентів наведено в додатку 1 до робочої програми навчальної дисципліни.

6. Засоби оцінювання

Контрольні заходи включають поточний, тематичний та підсумковий контроль знань студента.

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських (практичних) занять та у процесі здійснення самостійної роботи у таких формах: експрес-опитування, тести, задачі, реферати, розрахункові роботи, вирішення ситуаційних завдань, студентські презентації, робота в Інтернет тощо.

Тематичний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання студентів на визначених його етапах.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

7. Програма навчальної дисципліни

Розділ 1. Організація і технологія торговельних процесів у роздрібній торгівлі

Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібно торгівлі

Дисципліна «Організація і технологія торговельних процесів» як окрема галузь знань, її місце в економічних науках. Сутність і зміст поняття «організація торгівлі». Предмет дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів».

Поняття та види роздрібно торгівельної мережі.

Функції, характерні риси та класифікація роздрібних торговельних підприємств.

Поняття і напрями спеціалізації. Поняття типізації. Типізація магазинів у містах і в сільській місцевості.

Принципи розміщення роздрібно торгівельної мережі на території регіону. Особливості розміщення торговельних підприємств у містах і в сільській місцевості.

Аналіз стану розвитку торговельної мережі і визначення ефективності її використання.

Тема 2. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів

Класифікація будівель магазинів. Типи будівель, споруд, в яких розміщуються магазини. Вимоги до улаштування магазину. Архітектурно-будівельні, технологічні та економічні вимоги щодо торгових будівель і споруд. Конструктивні елементи торгових будівель і технологічні вимоги щодо них.

Вимоги щодо улаштування будівель магазинів. Характеристика загально технічних улаштувань магазинів. Об'ємно-планувальні і конструктивні рішення будівель магазинів.

Склад і взаємозв'язок приміщень магазинів. Основні вимоги щодо складання схеми технологічного планування магазину. Склад (перелік), функції, технологічний взаємозв'язок приміщень магазинів, які торгують продовольчими товарами. Склад (перелік), функції, технологічний взаємозв'язок приміщень магазинів, які торгують непродовольчими товарами. Вимоги щодо будови і розташування адміністративно-побутових приміщень магазину, приміщень дня приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу.

Улаштування планування торговельної зали магазину. Технологічні планування приміщень магазину та визначальні фактори їх вибору. Основні види торгово-технологічного обладнання магазинів.

Будова, технологічне планування торговельної зали, вимоги щодо них. Основні варіанти технологічного планування торговельної зали.

Дизайн магазину та його атмосфера. Інтер'єр і рекламно-інформаційне оформлення магазину.

Оцінка і техніко-економічні показники ефективності використання будівлі, приміщень магазину. Техніко-економічні показники ефективності використання торговельної площі магазину.

Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині

Зміст торгово-технологічного процесу в магазині. Торгові (комерційні; та технологічні операції в магазині. Основні та допоміжні операції торгово-технологічного процесу в магазині. Завдання раціональної організації торгово-технологічного процесу в магазині. Фактори, які впливають на організацію торгово-технологічного процесу в магазині.

Організація процесів приймання, зберігання і підготовки товарів до продажу. Організація і технологія приймання за кількістю та якістю товарів у магазині. Особливості приймання у магазині товарів, що надійшли в тарі-обладнанні. Організаційно-технічні заходи щодо удосконалення процесу приймання товарів у магазинах.

Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу. Вимоги щодо розміщування товарів на зберігання. Особливості зберігання окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів у магазині. Особливості підготовки до продажу товарів різних груп. Загальні і спеціальні операції підготовки товарів до продажу в магазині.

Розміщення і викладка товарів у торговельній залі магазину. Організація і технологія розміщування та викладання товарів у торговельній залі. Завдання, вимоги і принципи розміщування товарів у торговельній залі магазину. Особливості розміщування товарів у

магазинах самообслуговування. Викладання товарів. Вимоги і принципи викладання товарів на торговому обладнанні і в тарі-обладнанні. Способи, прийоми, системи викладання товарів. Особливості розміщення та викладки окремих груп продовольчих і непродовольчих товарів.

Організація праці в роздрібному торговельному підприємстві. Режим роботи і умови праці в магазині. Організація матеріальної відповідальності в магазині. Розподіл праці в магазині за технологічним принципом. Удосконалення організації і обслуговування робочих місць - важливий напрямок наукової організації праці.

Тема 4. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах

Суть, завдання і значення раціональної організації операцій торговельного обслуговування покупців у магазині. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів. Форми, методи роздрібного продажу товарів. Методи роздрібного продажу товарів у магазинах та перспективи їх розвитку. Фактори, які впливають на вибір методу роздрібного продажу товарів.

Організація продажу товарів і обслуговування покупців. Організація і технологія продажу товарів з індивідуальним обслуговуванням покупців та умови його ефективного застосування.

Прогресивні методи продажу товарів. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців.

Організація і технологія продажу товарів за методом самообслуговування та умови його ефективного застосування. Принципи організації продажу товарів за методом самообслуговування. Правила і техніка продажу окремих продовольчих і непродовольчих товарів. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування та його використання у практиці торгівлі України.

Організація продажу товарів у магазинах за зразками. Організація продажу за замовленням покупців як додатковий канал продажу товарів магазином.

Методи стимулювання збуту товарів і послуг. Методи активізації продажу товарів в магазинах. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного збуту. Рекламна та інформаційна робота підприємств роздрібною торгівлі. Екстер'єр та інтер'єр магазину. Основні рекламні засоби. Засоби внутрішньомагазинної інформації.

Додаткові послуги магазинів у процесі торговельного обслуговування. Роль послуг, які надаються покупцям у магазинах, у забезпеченні конкурентоспроможності суб'єкта господарювання. Класифікація торговельних послуг та їх характеристика. Організація надання окремих видів торговельних послуг. Зарубіжний досвід щодо надання послуг покупцям.

Розділ 2. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів і послуг

Тема 5. Позамагазинні форми торговельного обслуговування

Позамагазинні форми роздрібного продажу товарів: їх роль у створенні конкуренції, класифікація і види.

Продаж товарів через мережу дрібно-роздрібних торговельних об'єктів. Організація продажу товарів у дрібно-роздрібній торговельній мережі. Місце дрібно-роздрібною торговельною мережі у загальній системі торговельного самообслуговування населення. Характеристика торговельних об'єктів дрібно-роздрібною торговельною мережі: пункти некапітальної забудови, засоби пересувної мережі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в об'єктах дрібно-роздрібною торговельною мережі.

Роздрібний продаж товарів через торгові автомати. Особливості продажу товарів через торговельні автомати.

Організація пересувної торгівлі: Поняття пересувної торгівлі, її види. Сутність і технічні засоби для організації пересувної (розвізної і розносної) пересувної 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. Продаж товарів вдома у покупців.

Поняття та види ярмарків з роздрібного продажу товарів, порядок їх проведення. Поняття та види базарів, основи їх організації.

Нові форми позамагазинного продажу товарів. Продаж товарів у системах мережевого маркетингу. Типи прямого роздрібного продажу товарів: за каталогами, за допомогою телебачення, комп'ютера. Особистий продаж товарів через торгових агентів вдома у покупців, на робочому місці та ін.

Особливі форми роздрібного продажу товарів. Комісійна торгівля непродовольчими товарами. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Продаж товарів у кредит і в ррострочку (на виплату). Роздрібні аукціони.

Посилкова торгівля. Загальні засади організації посилкової торгівлі. Основні торговельні системи в посилковій торгівлі. Системи «Товари - поштою», «Книги - поштою». Особливості продажу і розрахунків за товари в системах посилкової торгівлі.

Електронна торгівля: зарубіжний досвід. Зарубіжний досвід розвитку глобальної роздрібної торгівлі через мережу Інтернет та стан її розвитку в Україні. Особливості формування асортименту товарів у системах електронної торгівлі. Організація показу товарів в електронному магазині. Організація замовлення товарів, доставка і розрахунки за товари у системах електронної торгівлі.

Організація торгівлі на ринках. Суть та особливості торгівлі на ринках, її роль соціально-економічне значення. Класифікація підприємств ринків: види, матеріально-технічна база, організація роботи і обслуговування покупців. Загальні вимоги до організації роботи ринків в Україні. Правила торгівлі на ринках. Особливості організації роботи продовольчих і непродовольчих ринків. Концепція вдосконалення функціонування ринків з продажу продовольчих та непродовольчих товарів.

Тема 6. Норми і правила торговельного обслуговування населення

Порядок здійснення торговельної діяльності. Основний зміст нормативних актів, які регулюють торговельну діяльність.

Основні правила роботи магазинів, дрібнороздрібної торговельної мережі, фірмових, магазинів, магазинів-салонів. Основні правила роздрібної торгівлі окремими видами товарів продовольчих і непродовольчих товарів. Правила обміну товарів у непродовольчих магазинах. Правила продажу непродовольчих товарів у розстрочку. Правила торговельного обслуговування населення.

Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів. Захист прав споживачів у торгівлі. Гарантії прав споживачів щодо якості товарів, послуг в торгівлі. Правила і порядок повернення та/або обміну товарів.

Культура торгівлі та показники її рівня. Поняття культури торгівлі та її складові. Складові елементи культури торгівлі. Культура торгівлі і фактори, що її обумовлюють. Культура обслуговування покупців. Якість торговельного обслуговування покупців. Основні показники якості торговельного обслуговування. Якість торговельного обслуговування покупців конкурентоспроможність підприємства роздрібної торгівлі. Основні елементи, що формують «рівень обслуговування покупців». Система показників та методика оцінки рівня торговельного обслуговування покупців у магазині.

Державний та громадський контроль за виконанням нормативних актів щодо забезпечення належного торговельного обслуговування населення. Контроль діяльності підприємств торгівлі. Правила продажу основних груп продовольчих товарів. Органи державного контролю діяльності підприємств торгівлі. Органи захисту прав споживачів у системі контролю за діяльністю підприємств торгівлі. Організація перевірок та інспектування діяльності роздрібних торговельних об'єктів в Україні.

Тема 7. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі

Сутність і завдання оптової торгівлі в умовах соціально-орієнтованої ринкової економіки. Об'єктивні основи, характерні особливості, закономірності, тенденції і 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 і зовнішніх ринках. Особливості оптових торгових посередників із повним 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 і роль в процесі товаропросування. Перспективні типи підприємств оптової торгівлі.

Торгові та технологічні функції оптових підприємств. Організаційна структура і роль організаційних підрозділів оптових підприємств у забезпеченні їх торгово-технологічного процесу. Зміст основних, допоміжних, обслуговуючих операцій оптових підприємств.

Напрями перспективного розвитку підприємств оптової торгівлі. Глобалізація оптової торгівлі: зарубіжний досвід. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових торгових посередників, розширення кола їх функцій та послуг товаровиробникам і оптовим покупцям.

Державне регулювання розвитку оптової торгівлі в Україні та шляхи його удосконалення.

Розділ 3. Організація і технологія торговельних процесів на підприємствах оптової торгівлі

Тема 8. Складська мережа

Поняття складу. Елементи складського господарства. Роль складів у процесі товаропросування, їх класифікація і види.

Основні види складських будівель і технологічні вимоги до їх улаштування. Номенклатура типів складів. Відкриті, напіввідкриті і закриті склади. Закриті склади як основний вид складських будівель.

Види складських приміщень (зон), їх взаємозв'язок і технологічні плануваннями Структура і призначення приміщень загальнотоварних і спеціальних складів. Улаштування й планування загальнотоварних складів. Улаштування й планування спеціальних складів.

Обладнання складів як елемент складського господарства. Основні види обладнання складів підприємств оптової торгівлі. Роль, вимоги, основи класифікації, характеристик найбільш розповсюджених видів технологічного обладнання для зберігання і пакетування товарів на складах, підйомно-транспортного обладнання, ваговимірювального і фасувального обладнання.

Основи проектування загальнотоварних і спеціальних складів. Методичні підходи щодо визначення потреби у складах та їх розміщення. Методики розрахунку потреби в складській площі і місткості складів. Методика розрахунку площі приміщень загальнотоварного складу. Основні положення проектування генерального плану розвитку складського комплексу оптового торговельного підприємства.

Особливості роботи нових видів складів: консигнаційних, складів-магазинів самообслуговування, митних, загального користування, складів готельного типу, гарантійного зберігання та інших.

Показники ефективності використання складів. Показники, що характеризують стадії розвитку та ефективність використання складського господарства. Стан розвитку складської мережі в торгівлі України. Зарубіжний досвід розвитку складської мережі. Основні напрями розвитку та підвищення ефективності використання складської мережі в торгівлі України.

Тема 9. Організація технологічних процесів і праці на складах

Сутність складського технологічного процесу, його завдання і складові частини. Принципова схема руху товарного потоку на складі, схема організації технологічного процесу на загально товарному складі. Фактори, які впливають на організацію складського технологічного процесу, принципи його раціональної організації. Складові елементи технологічного процесу на складах та принципи його раціональної організації.

Організація виконання операцій технологічного процесу загально товарних і спеціальних складів. Надходження товарів на склади оптових підприємств. Способи доставки товарів на склад. Організація і технологія розвантаження транспортних засобів на складі. Способи розвантаження транспорту. Технологія переміщення товарів у експедицію або до місця приймання. Управління вантажно-розвантажувальними і транспортними операціями на складах.

Організація і технологія приймання товарів на складах за кількістю: підготовча робота, порядок приймання товарів. Документальне оформлення приймання товарів за кількістю. Організація і технологія приймання товарів на складах за якістю та його документальне оформлення.

Організація зберігання товарів на складі. Заходи щодо збереження товарів на складі. Управління рухом і зберіганням товарів на складі.

Порядок комплектування партій товарів і їх відпуск зі складу. Суть і завдання раціональної організації і технології відбору товарів на складі і підготовки їх до відпускання. Схема організації документально-інформаційного потоку з відпускання товарів зі складу.

Тема 10. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі

Роль і функції тари й упаковки в організації торгово-технологічних процесів і товаропросування. Основні вимоги до тари.

Класифікація тари. Основні види тари, перспективи їх використання в Україні. Вимоги щодо тари для різних продовольчих і непродовольчих товарів. Функції споживчої, транспортної тари, тари-обладнання. Перспективні види тари.

Уніфікація й стандартизація тари, її маркування. Якість тари та критерії її визначення. Категорії якості основних найбільш розповсюджених видів тари.

Тарне господарство в торгівлі, умови його раціональної організації. Організація тарних операцій у торгівлі. Нормативно-правова база організації тарних операцій в торгівлі. Основні нормативні документи, що регламентують порядок організації Правила застосування, обігу і повернення засобів упаковки багаторазового використання в Україні. Правила повторного використання дерев'яної, картонної тари і паперових мішків в Україні. Документальне оформлення обороту тари.

Зарубіжний досвід розвитку виробництва тари і пакувальних матеріалів, їх повторного використання, переробки та утилізації. Шляхи розвитку виробництва тари в Україні та скорочення витрат і втрат по тарі.

Тема 11. Організація перевезення вантажів

Види транспорту та їх характеристика. Зміст транспортно – експедиційних операцій (ТЕО).

Правила перевезення вантажів різними видами транспорту. Контроль за виконанням перевезень.

Складання заяв на перевезення вантажів. Документальне оформлення перевезення та отримання вантажу.

Централізована доставка та кільцевий завіз товарів. Можливості підвищення ефективності використання транспорту.

8. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин				
	денна форма				
	усього	у тому числі			
л		сем	п	с.р.	
1	2	3	4	5	6
Розділ 1. Організація і технологія торговельних процесів у роздрібній торгівлі					
Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі	10	2	-	-	8
Тема 2. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів	10	2	-	2	6
Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині	16	4	-	4	8
Тема 4. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах	24	4	-	6	14
Разом за розділом 1	60	12	-	12	36
Розділ 2. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг					
Тема 5. Позамагазинні форми торговельного обслуговування	23	4	-	4	15
Тема 6. Норми і правила торговельного обслуговування населення	23	4	-	4	15
Тема 7. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі	14	2	-	2	10
Разом за розділом 2	60	10	-	10	40
Розділ 3. Організація і технологія торговельних процесів на підприємствах оптової торгівлі					
Тема 8. Складська мережа	8	2	-	2	4
Тема 9. Організація технологічних процесів і праці на складах	8	2	-	2	4
Тема 10. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі	8	2	-	2	4
Тема 11. Організація перевезення вантажів	4	2	-	-	2
Разом за розділом 3	28	8	-	6	14
Підсумкова контрольна робота	2	-	-	2	-
Всього годин	150	30	-	30	90

9. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми та зміст семінарських занять	Кількість годин
1	Не передбачено навчальним планом	

10. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми та зміст практичних занять	Кількість годин
1	Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі 1. Аналіз стану розвитку торговельної мережі і визначення ефективності її використання 2. Визначення рівня забезпеченості населення торговельною площею в Україні Тема 2. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів 1. Розподіл торговельних площ магазинів за групами товарів і послуг	2

	2.Розподіл торговельної площі між продовольчими та непродовольчими товарами в магазинах 3. Розрахунок коефіцієнтів ефективності використання торговельної площі магазину	
2	Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині 1. Вивчення супровідних документів на поставку товарів 2. Етапи приймання товарів в магазині та основні елементи даного процесу 3. Складання акту приймання товарів за кількістю та якістю 4. Вирішення ситуацій	4
3	Тема 4. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах 1. Вивчення методики оцінки якості обслуговування покупців в магазинах 2. Дотримання правил торговельного обслуговування населення (вирішення ситуацій) 3. Дотримання правил продажу продовольчих і непродовольчих товарів (вирішення ситуацій)	6
4	Тема 5. Позамагазинні форми торговельного обслуговування 1. Вивчення функціонування інтернет магазину 2. Визначення раціональних форм і методів продажу товарів 3.Продаж товарів за каталогами, за замовленнями покупців (вирішення ситуацій)	4
6	Тема 6. Норми і правила торговельного обслуговування населення 1. Визначення рівня культури торговельного обслуговування за показниками 2. Визначення сумарного показника загального рівня культури обслуговування покупців 3. Визначення заходів щодо захисту прав споживачів (вирішення ситуацій)	4
7	Тема 7.Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі 1. Виявлення тенденцій розвитку оптової торгівлі в Україні 2. Аналіз динаміки основних показників розвитку оптової торгівлі в Україні	2
8	Тема 8. Складська мережа 1. Вивчення тенденції розвитку складської мережі підприємств оптової торгівлі 2. Розрахунок оптимальних показників розміру складів	2
9	Тема 9. Організація технологічних процесів і праці на складах 1. Визначення економічних показників ефективності використання площі та місткості складів 2. Визначення чисельності працівників складу	2
10	Тема 10. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі 1. Ознайомлення із змістом інформації на упаковці товарів, який реалізується в роздрібній торгівлі 2. Аналіз зарубіжного досвіду розвитку пакувальної індустрії 3. Використання новітніх технологій для виробництва безпечних видів тари	2
11.	Підсумкова контрольна робота	2
	Разом	30

11. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми та зміст лабораторних занять	Кількість годин
1.	Не передбачено навчальним планом.	

12. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми і та зміст самостійної роботи	Кількість годин
1	Тема 1. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі 1. Організаційні моделі у сфері торгівлі 2. Організаційні моделі в роздрібній торгівлі 3. Порядок створення торговельного підприємства 4. Реєстрація суб'єктів роздрібною торгівлі	8
2	Тема 2. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних об'єктів 1. Чинники, що впливають на склад і розміри приміщень магазину 2. Залежність економічних показників підприємства від його технологічних рішень	6
3	Тема 3. Організація торговельно-технологічного процесу в магазині 1. Особливості зберігання окремих товарів 2. Принципи організації викладання товарів	8
4	Тема 4. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазинах 1. Правила роздрібною торгівлі ювелірними виробами 2. Мерчандайзинг як ефективний спосіб стимулювання імпульсного збуту 3. Класифікація торговельних послуг та їх характеристика	14
5	Тема 5. Позамагазинні форми торговельного обслуговування 1. Порядок продажу товарів вдома у покупців 2. Нові форми позамагазинного продажу товарів 3. Організація торгівлі на ринках	15
6	Тема 6. Норми і правила торговельного обслуговування населення 1. Зовнішні стандарти обслуговування 2. Внутрішні стандарти обслуговування 3. Історія розвитку руху із захисту прав споживачів	15
7	Тема 7. Організаційні основи діяльності підприємств оптової торгівлі 1. Торговельно – закупівельні оптові підприємства 2. Виробничо - торговельно - сервісні оптові підприємства 3. Основні напрями розвитку складського господарства	10
8	Тема 8. Складська мережа 1. Види спеціальних складів 2. Основні ознаки класифікації складських будівель	4
9	Тема 9. Організація технологічних процесів і праці на складах 1. Організація приймання товарів за кількістю 2. Організація приймання товарів за якістю	4
10	Тема 10. Організація і технологія тарних операцій в торгівлі 1. Порядок організації обігу тари в торгівлі 2. Технологія операцій з тарою на підприємствах торгівлі	4
11	Тема 11. Організація перевезення вантажів 1. Організація перевезень вантажів автомобільним транспортом 2. Основні етапи технологічного процесу перевезення	2
	Разом	90

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено навчальним планом.

14. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

При викладанні дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» використовуються мультимедійні презентації у програмі PowerPoint та навчально-інформаційне середовище на базі платформи MOODLE.

15. Розподіл балів, які отримують студенти

Розділ 1			Тематична	Розділ 2			Тематична	Розділ 3			Тематична	Підсумкова к.р.	4 семестр
T1,T2	T3	T4		T5	T6	T7		T8	T9	T10			
ПЗ 1	ПЗ 2 ПЗ 3	ПЗ4 ПЗ5 ПЗ6		ПЗ7 ПЗ8	ПЗ9 ПЗ10	ПЗ11		ПЗ12	ПЗ13	ПЗ14			
Максимальна оцінка - 12 балів Мінімальна оцінка – 1 бал													

Національна шкала оцінювання та рейтинг студента

Оцінка національна	Рейтинг студента, бали
Відмінно	90-100
Добре	74-89
Задовільно	60-73
Незадовільно	0-59

16. Рекомендовані джерела інформації

ОСНОВНА

Законодавчі та нормативні документи

1. Закон України. Про особливості регулювання діяльності юридичних осіб окремих організаційно-правових форм у перехідний період та об'єднань юридичних осіб. Верховна Рада України; Закон № 4196-IX від 09.01.2025р.

2. Цивільний кодекс України./Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст.356. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 4434-IX від 14.05.2025}.3. Кодекс України з процедур банкрутства. (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 19, ст.74) {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 3249-IX від 13.07.2023}.

4. 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 № 3706-IX від 09.05.2024}.

5. Закон України "Про рекламу"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №39, ст. 181/. {Із змінами, внесеними згідно з Законами № 4116-IX від 04.12.2024}.

6. Закон України "Про інформацію" №2657-12 від 02.10.92. {Із змінами, внесеними згідно із Законом № 4240-IX від 12.02.2025}

7. Закон України "Про захист прав споживачів" №1023-12 від 12.05.91. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 3484-IX від 21.11.2023}.

8. Закон України «Про споживче кредитування» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 1, ст.2). {Із змінами, внесеними згідно із Законом № 4017-IX від 10.10.2024}.

9. Закон України "Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів"/ Відомості Верховної Ради (ВВР), № 2718-IX від 03.11.2022. {Із змінами, внесеними згідно із Законом № 3817-IX від 18.06.2024}.

10. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 168 (168-2019-п) від 06.03.2019}.

11. Правила роздрібної торгівлі непродовольчими товарами. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. {Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства № 1130 від 16.06.2020}.

12. Правила роздрібної торгівлі продовольчими товарами. Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. {Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства № 1130 від 16.06.2020}.

13. Інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за кількістю» (П-6 витяг). Держарбітраж СРСР. Редакція від 23.07.1975 р.

14. Інструкція «Про порядок приймання продукції виробничо-технічного призначення та товарів народного споживання за якістю» (П-7 витяг). Держарбітраж СРСР. Редакція від 23.07.1975 р.

15. Постанова КМУ від 11 квітня 2002 р. № 506 Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів. {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ № 353 (353-2018-п) від 11.09.2020}.

Підручники (навчальні посібники)

16. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання, перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. с. 632.

17. М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько. Економіка та організація торгівлі: Навчальний посібник.- К.: Кондор, 2017. – 368 с.

18. І.М. Сотник, Л.М. Таранюк. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Підручник.- Суми.: Університетська книга, 2018. – 572 с.

ДОПОМІЖНА

19. І.М. Сотник, Л.М. Таранюк. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. Підручник.- Суми.: Університетська книга, 2018. – 572 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

20. Верховна Рада України. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>

21. Бібліотека економіста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/>

22. Електронна бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com.ua>

23. Електронна бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.studentbooks.com.ua>

24. Електронна бібліотека [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/files/financial>

25. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua/>

26. Сайт Кабінету Міністрів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>

**КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ
З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ОРГАНІЗАЦІЯ І ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ»**

Для денної форми здобуття освіти

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено вивчення 3-х розділів обсягом (кредитів ЄКТС):

- 1 розділ – 2,0 (60 год.);
- 2 розділ – 2,0 (60 год.);
- 3 розділ – 1,0 (30 год.).

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено застосування 3-х форм контролю знань студентів: поточного, тематичного, підсумкового.

1. Поточний контроль.

За кожним елементом розділу, передбаченого робочою програмою навчальної дисципліни, обов'язкова певна форма поточного оцінювання знань. Такими формами можуть бути:

- усне опитування;
- письмова контрольна робота (відповіді на питання лекційного курсу, розв'язання\ задач, вирішення ситуаційних завдань тощо);
- тестування знань студентів з певного розділу (теми) або з певних окремих питань лекційного курсу;
- виступ на практичних заняттях (з рефератом, в дискусії);
- перевірка розв'язання завдань (задачі, окремі розрахунки) тощо.

Критеріями оцінки є:

при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та допоміжної літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки;
- акуратність оформлення письмової роботи.

На практичному занятті оцінюються:

- усні відповіді студентів;
- участь в обговоренні дискусійних питань;
- участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні;
- аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки;
- підібрана інформація щодо прикладів з економічної практики;
- правильність розрахунків при визначенні певних показників, вирішенні ситуаційних завдань, задач;
- реферативні виступи, усні повідомлення тощо.

Оцінювання самостійної роботи студента.

Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять (на практичних заняттях), так і у позааудиторний час.

Контроль самостійної роботи передбачає:

- визначення ступеня засвоєння матеріалу;
- визначення якості виконання завдань;
- своєчасне виконання і здача поточних завдань;
- оцінку знань, здобутих у результаті самостійної навчальної роботи.

2. Тематичний контроль.

Тематичний контроль є підсумком певного етапу вивчення навчальної дисципліни. Його мета – виявлення проміжних результатів засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни.

Тематична оцінка визначається як середнє арифметичне набраних балів за поточну роботу при вивченні тем певного розділу.

3. Підсумковий контроль.

Вивчення трьох розділів навчальної дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» завершується виконанням підсумкової контрольної роботи. Її мета – виявлення кінцевого результату засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни. Критерії оцінювання знань студентів за підсумкову контрольну роботу наводиться у пояснювальній записці до пакета тестових завдань.

Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів» як профільного предмета, вивчення якого передбачене освітньою програмою профільної середньої освіти для підготовки фахових молодших бакалаврів на основі базової загальної середньої освіти, здійснюється за 12-бальною шкалою (табл. 1), з подальшим переведенням семестрової оцінки в оцінку за національною шкалою «Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно» з визначенням рейтингу студента в балах за 100-бальною шкалою (табл. 2) та перенесенням підсумку у Відомість успішності з навчальної дисципліни.

Таблиця 1. Оцінювання навчальних знань студентів

Рівень досягнень	Бали	Критерії оцінювання знань студентів
I. Початковий	1 бал	Студент має уявлення з визначеної проблеми, за допомогою викладача може розпізнати окремі поняття дисципліни «Організація і технологія торговельних процесів», що стосуються програмного матеріалу
	2 бали	Студент намагається відтворити окремі поняття, за допомогою викладача або з використанням підручника володіє елементарними знаннями за програмою; обирає правильний варіант відповіді з двох запропонованих (на рівні «так – ні»).
	3 бали	Студент відтворює окремі поняття; з допомогою викладача або з використанням підручника фрагментарно визначає їхні ознаки; відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді; з допомогою викладача фрагментарно виконує практичні завдання без належного оформлення.
II. Середній	4 бали	Студент з допомогою викладача або з використанням підручника відтворює незначну частину навчального матеріалу у межах програми навчальної дисципліни, виконує завдання за зразком, володіє елементарними вміннями навчальної діяльності
	5 балів	Студент відтворює основний зміст навчального матеріалу у межах програми навчальної дисципліни, відповідаючи на запитання викладача; здатний з помилками й неточностями дати визначення понять; наводить приклади, що ґрунтуються на матеріалі підручника; у відповідях може допускати помилки; з допомогою викладача виконує практичні завдання, частково оформляє їх.
	6 балів	Студент самостійно, але неповно відтворює навчальний матеріал у межах програми навчальної дисципліни; частково дотримується логіки його викладу; відповідає на окремі запитання; за допомогою викладача аналізує економічні показники діяльності підприємства; наводить приклади; намагається робити окремі висновки
III. Достатній	7 балів	Студент самостійно і послідовно відтворює більшу частину навчального матеріалу у межах програми навчальної дисципліни; у відповідях на запитання допускає неточності; розв'язує прості типові задачі звертаючись за консультацією до викладача; виконує практичні завдання, звертаючись за консультацією до викладача, оформляє їх, робить неповні висновки.

	8 балів	Студент самостійно і послідовно відтворює навчальний матеріал у межах програми навчальної дисципліни; відповідає на поставлені запитання, допускаючи у відповідях неточності; дає порівняльну характеристику явищ та процесів; виправляє допущені помилки; розв'язує типові задачі користуючись алгоритмом; виконує практичні завдання, звертаючись за консультацією до викладача, оформляє їх, робить неповні висновки.
	9 балів	Студент вільно відтворює навчальний матеріал у межах програми навчальної дисципліни та відповідає на поставлені запитання, передбачені навчальною програмою; вільно відповідає на поставлені запитання; самостійно розв'язує типові економічні задачі; чітко формулює висновки; володіє вміннями виконувати окремі етапи розв'язання проблеми і застосовує їх з викладачем (частково-пошукова діяльність)
IV. Високий	10 балів	Студент системно та вільно відтворює навчальний матеріал у межах програми навчальної дисципліни та обґрунтовано відповідає на запитання, передбачені навчальною програмою; узагальнює, систематизує, виявляє причинно-наслідкові зв'язки; використовує знання у нестандартних ситуаціях; самостійно розв'язує типові задачі у межах програми; робить чітко сформульовані та обґрунтовані висновки.
	11 балів	Студент логічно, усвідомлено оперує навчальним матеріалом у межах програми навчальної дисципліни; обґрунтовано відповідає на запитання; встановлює і обґрунтовує причинно-наслідкові зв'язки; вміє застосовувати економічні результати діяльності підприємства за аналогією і в нових ситуаціях; робить логічно побудовані та обґрунтовані висновки; ретельно виконує практичні завдання, оформляє їх, робить логічно побудовані та обґрунтовані висновки.
	12 балів	Студент виявляє системні, міцні та глибокі знання за програмою профільного предмета, може вести дискусію з конкретного питання; вільно розв'язує задачі різного рівня складності; вміє без помилок виконувати практичні завдання, передбачені програмою профільного предмета, робить логічно побудовані та аргументовані висновки, самостійно користується різними джерелами інформації; наводить практичні приклади у контексті тематичного теоретичного матеріалу.

Таблиця 2. Переведення оцінки за 12 бальною школою в оцінку за національною шкалою з визначенням рейтингу студента в балах

Оцінка за 12 бальною школою	Оцінка національна	Рейтинг студента, бали
12	Відмінно	100
11		96
10		93
9	Добре	89
8		84
7		79
6	Задовільно	73
5		69
4		64
3	Незадовільно	59
2		40
1		20