

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

“ЗАТВЕРДЖУЮ”
Факультет економічний
“12” червня 2025 р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

ЕКОНОМІКА ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Галузь знань	<u>D «Бізнес, адміністрування та право»</u>
Спеціальність	<u>D7 «Торгівля»</u>
Освітня програма	<u>«Торгівля, підприємництво та логістика»</u>
Факультет	<u>Економічний</u>
Розробники:	<u>к.е.н., доцент Томашевська О.А.</u>

Київ – 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

Вивчення дисципліни передбачає формування системного уявлення, теоретичних знань і практичних навичок щодо механізму організації та функціонування торговельних підприємств, зокрема планування ресурсного забезпечення діяльності, формування системи ціноутворення, товарообігу, дослідження, прогнозування кон'юнктури ринку та оцінки ефективності діяльності підприємств торгівлі.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право»	
Спеціальність	D7 «Торгівля»	
Освітня програма	«Торгівля, підприємництво та логістика»	
Освітній ступінь	магістр	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	вибіркова	
Загальна кількість годин	120	
Кількість кредитів ECTS	4	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	Форма здобуття вищої освіти	
	денна	заочна
Курс (рік підготовки)	1	
Семестр	2	
Лекційні заняття	15 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	30 год.	4 год.
Лабораторні заняття	- год.	- год.
Самостійна робота	75 год.	110 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми здобуття вищої освіти	3 год.	

1. Мета, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни є формування у здобувачів освіти системних знань та практичних навичок щодо економічних засад функціонування торговельних підприємств.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі торгівлі, підприємництва та логістики, або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми. ЗК 3. Здатність

мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

спеціальні (фахові)компетентності (СК):

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 3. Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

2. Програма та структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин													
	денна форма							заочна форма						
	тижні	усьо го	у тому числі					усього	у тому числі					
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.	
Модуль 1. <i>Теоретичні аспекти діяльності торговельного підприємства</i>														
Тема 1. Торгівля як вид економічної діяльності	1	4	2	2			35	1	1					
Тема 2. Роздрібна та оптова торгівля: основні економічні характеристики та особливості	2	2		2				1		1				
Тема 3. Торговельне підприємство в економічній системі	3	4	2	2				1	1					
Тема 4. Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності підприємств	4	2		2				1		1				
Тема 5. Кон'юнктура товарного ринку	5	4	2	2				1	1					
Тема 6. Цінова політика торговельного підприємства	6	4		2										
Тема 7. Товарообіг як індикатор діяльності	7	4	2	2										

підприємства													
Тема 8. Товарні запаси торговельного підприємства: суть, склад, стратегія управління	8	2		2									
Разом за модулем 1	59	8	16				35	69	3	2			64
Модуль 2. Ресурси та ефективність діяльності торговельного підприємства													
Тема 9. Трудові ресурси торговельних підприємств	9	4	1	2				1	1				
Тема 10. Організація матеріального стимулювання праці робітників торговельного підприємства	10	2		2				1		1			
Тема 11. Матеріально-технічні ресурси торговельних підприємств та ефективність їх використання	11	4	2	2			40						
Тема 12. Ефективність використання капіталу торговельними підприємствами	12	2		2				1	1				
Тема 13. Формування витрат торговельного підприємства	13	4	2	2									
Тема 14. Методи управління втратами торговельних підприємств	14	2		2				1		1			
Тема 15. Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств	15	4	2	2				1	1				
Разом за модулем 2	61	7	14				40	51	3	2			46
Усього годин	120	15	30				75	120	6	4			110

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Торгівля як вид економічної діяльності	2
2	Торговельне підприємство в економічній системі	2
3	Кон'юнктура товарного ринку	2
4	Товарообіг як індикатор діяльності підприємства	2
5	Трудові ресурси торговельних підприємств	1
6	Матеріально-технічні ресурси торговельних підприємств та ефективність їх використання	2
7	Формування витрат торговельного підприємства	2
8	Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств	2

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Торгівля як вид економічної діяльності	2
2	Роздрібна та оптова торгівля: основні економічні характеристики та особливості	2
3	Торговельне підприємство в економічній системі	2
4	Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності підприємств	2
5	Кон'юнктура товарного ринку	2
6	Цінова політика торговельного підприємства	2
7	Товарообіг як індикатор діяльності підприємства	2
8	Товарні запаси торговельного підприємства: суть, склад, стратегія управління	2
9	Трудові ресурси торговельних підприємств	2
10	Організація матеріального стимулювання праці персоналу торговельного підприємства	2
11	Матеріально-технічні ресурси торговельних підприємств та ефективність їх використання	2
12	Ефективність використання капіталу торговельними підприємствами	2
13	Формування витрат торговельного підприємства	2
14	Методи управління втратами торговельних підприємств	2
15	Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств	2

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні аспекти діяльності торговельного підприємства	35
2	Ресурси та ефективність діяльності торговельного підприємства	40

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

- усне або письмове опитування;
- співбесіда;
- тестування;
- захист практичних, розрахункових робіт.

7. Методи навчання:

- метод проблемного навчання;
- метод практико-орієнтованого навчання;
- кейс-метод;
- метод навчання через дослідження;
- метод навчальних дискусій та дебатів;
- метод командної роботи, мозкового штурму
- метод гейміфікованого навчання.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України».

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Теоретичні аспекти діяльності торговельного підприємства		
Практична робота 1. Торгівля як вид економічної діяльності	ПРН 2, 7, 8. Оволодіння знаннями щодо економічної сутності, видів торговельних підприємств нормативно-правового регулювання їх діяльності тощо. Набуття навичок аналізу та прогнозування кон'юнктури товарних ринків, розробки цінової стратегії. Розуміння сутності, чинників виникнення і компонентного складу товарних запасів; системи управління товарооборотом торговельних підприємств.	5
Практична робота 2. Роздрібна та оптова торгівля: основні економічні характеристики та особливості		5
Практична робота 3. Торговельне підприємство в економічній системі		5
Практична робота 4. Нормативно-правове регулювання торговельної діяльності підприємств		5
Практична робота 5. Кон'юнктура товарного ринку		5
Практична робота 6. Цінова політика торговельного підприємства		5
Практична робота 7. Товарообіг як індикатор діяльності підприємства		5
Практична робота 8. Товарні запаси торговельного підприємства: суть, склад, стратегія управління		5
Самостійна робота 1		30
Модульна контрольна робота 1.		30
Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Ресурси та ефективність діяльності торговельного підприємства		
Практична робота 9. Трудові ресурси торговельних підприємств	ПРН 2, 3, 7, 8, 9. Набуття теоретичних знань і практичних навичок щодо оцінки ресурсного забезпечення торговельного підприємства, ефективності використання ресурсів та обґрунтування потреби в них. Оволодіння матеріальними і нематеріальними методами мотивації працівників; методами	5
Практична робота 10. Організація матеріального стимулювання праці персоналу торговельного підприємства		5
Практична робота 11. Матеріально-технічні ресурси торговельних підприємств та ефективність їх використання		5
Практична робота 12. Ефективність використання капіталу торговельними підприємствами		5
Практична робота 13. Формування витрат торговельного підприємства		5

Практична робота 14. Методи управління витратами торговельних підприємств	визначення резервів оптимізації витрат. Уміння здійснити аналіз	5
Практична робота 15. Економічна ефективність діяльності торговельних підприємств	результативності та ефективності діяльності торговельного підприємства; визначити	5
Самостійна робота 2	стратегічні цілі його функціонування.	35
Модульна контрольна робота 2.		30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 \cdot 0,7 \leq 70$	
Екзамен/залік	30	
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$	

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамени/заліки)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання	роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності	списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування	відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в онлайн формі за погодженням із деканом факультету)

9. Навчально-методичне забезпечення:

- Електронний навчальний курс навчальної дисципліни на навчальному порталі НУБіП України.

10. Рекомендовані джерела інформації

- Берещак В. Комунікаційна стратегія в бізнесі. Як досягти максимуму в спілкуванні з аудиторією. Київ : Yakaboo Publishing, 2025. 200 с.
- Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
- Гоффман Р., Коен Д., Тріфф Д. Майстри масштабування. Неочевидні істини від найуспішніших підприємців світу. Київ : Лабораторія. 2023. 320 с.

4. Заверуха Н. Безконтрольні. Що треба знати про бізнес-процеси? Київ : Фабула. 2024. 184 с.
5. Ільчук М., Березовська Л., Іванов Є. Оптовий товарообіг продовольчих товарів в Україні: оцінка та прийняття управлінських рішень. Економіка і управління бізнесом. 2024. 15(3). С. 22-38.
6. Ільчук М.М., Свиноус І.В., Маршалок М.С., Томашевська О.А. Стратегічні напрями розвитку конкурентоспроможності, як чинника ефективної торгівлі сільськогосподарськими товарами. Агросвіт. 2025. № 4. С. 41-47.
7. Ільчук М. М., Заніздра А. С. Сутність та особливості функціонування організованих товарних ринків. Ел. науково-практичне фахове видання «Інфраструктура ринку». 2023. № 72. С. 35-39.
8. Ільчук М.М., Свиноус І.В., Любар Р.П., Томашевська О.А., Іванов Є.О. Організаційно-економічні аспекти інноваційної діяльності торгових структур та логістики. Ефективна економіка 2025, № 5.
9. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник Ірпінь : Державний податковий університет, 2023. 270 с.
10. Кардон Г. Якщо ти не перший, ти останній. Стратегії продажів. Як бути кращим на ринку та обійти конкурентів. Київ: Сварог, 2022. 212 с.
11. Конрад Дж. Гнучкі продажі. Як продавати в епоху змін. Київ: Центр учбової літератури. 2024. 232 с.
12. Марке Д. Мова лідерства. Як побудувати дієву комунікацію в команді. Київ : Наш формат. 2025. 336 с.
13. Михаліцька Н.Я., Яцик М.Р. Лідерство та комунікації в організації : навчальний посібник. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2024. 512 с.
14. Оніщик А.В., Ярмоленко О.Ю. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Київ: Олді+, 2022. 138 с.
15. Офіційний сайт Верховної ради України. URL: <http://rada.gov.ua>
16. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
17. Пластун О. Антитрейдинг. Київ: Фабула, 2025. 272 с.
18. Яворська Н.П., Данько Т.І. Економіка торговельного підприємства: практикум. Київ: Магнолія-2006, 2024. 172 с.
19. [Development of e-commerce in Ukraine in the war and post-war conditions | Розвиток електронної комерції в Україні в умовах воєнного та післявоєнного періодів](#). е. [Ilchuk M.M., Kyrychenko A.V., Vodnitskyi M.V. Science and Innovation](#), 2023, 19(3), p. 3–14