

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПРИКАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНИКА**



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 2 від 10 жовтня 2023 р.

м. Івано-Франківськ – 2023-2024 н.р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Торговельна діяльність
Викладач (-і)	Ціжма Юрій Іванович, доц., к.е.н., доц. кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки
Контактний телефон викладача	+380660764931
E-mail викладача	yurii.tsizhma@pnu.edu.ua
Формат дисципліни	Очний, заочний
Обсяг дисципліни	6 кредити ЄКТС, 180 год.
Посилання на сайт дистанційного навчання	https://d-learn.pnu.edu.ua/
Консультації	Консультації проводяться відповідно до Графіку консультацій, розміщеному на сайті кафедри https://kptpe.pnu.edu.ua/hrafik-provedennia-konsultatsij/
2. Анотація до навчальної дисципліни	
<p>Торговельна діяльність – це наука, що вивчає ініціативну, систематичну, виконувану на власний ризик для одержання прибутку діяльність юридичних і фізичних осіб щодо купівлі та продажу товарів кінцевим споживачам або посередницькі операції, або діяльність із надавання агентських, представницьких, комісійних та інших послуг у просуванні товарів від виробника до споживача</p> <p>Предмет торгівельної діяльності – є відносини і зв'язки, що зумовлюють взаємодію внутрішніх елементів системи торговельної діяльності, а також процеси і дії організуючої спрямованості.</p> <p>Об'єкт дослідження торгівельної діяльності – торговельна діяльність як цілісна соціально-економічна система та складові її організаційної структури.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів:</p> <p>Змістовий модуль 1. Суть торгівельної діяльності та організація основних торгівлі.</p> <p>Змістовий модуль 2. Особливості побудови, оснащення та організація процесу продажу в роздрібних торговельних підприємствах.</p> <p>Змістовий модуль 3. Торговельний маркетинг та менеджмент, оптова торгівля.</p> <p>Пререквізити: Сучасні технології у підприємстві, Бізнес комунікації у підприємстві, Вступ до спеціальності, Менеджмент, Нормативно-правове регулювання підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>Постреквізити: Управлінський облік у підприємницькій діяльності. Соціальна відповідальність бізнесу, Товарознавство, Логістика, Організація зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур, Поведінка споживача.</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою викладання навчальної дисципліни «Торговельна діяльність» є здобути спеціальні теоретичні знання щодо організації і технології торговельної діяльності та набути навичок їх практичного застосування на підприємствах торгівлі в сучасних умовах господарювання.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Торговельна діяльність» є здобуття глибоких теоретичних знань з питань розвитку роздрібно-торговельної мережі, організації процесу продажу товарів, обслуговування покупців, технологічного процесу в магазинах, організації оптової торгівлі та товаропостачання підприємств роздрібно-торговельної організації тарообігу, функціонування новітніх форм продажу товарів та продажу товарів на ринках, особливості технічного оснащення роздрібних підприємств, забезпечення ефективності функціонування підприємств торгівлі в умовах конкуренції; опанування інструментарію маркетингу і менеджменту в торгівлі, набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації торгівлі та наслідків управлінських рішень, що приймаються.</p> <p>Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми:</p> <p>Студент повинен знати:</p> <p>основні терміни і поняття торговельної діяльності;</p> <p>технологію організації та планування торговельного підприємства;</p> <p>будову, улаштування і проектування роздрібних підприємств та процес товароруху;</p> <p>умови використання форм роздрібно-торговельної;</p>	

сутність, форми і методи організації торговельно-технологічного процесу в оптових та роздрібних підприємствах;

сутність торговельного маркетингу та менеджменту;

особливості оснащення обладнанням підприємств оптової та роздрібною торгівлі;

уміти:

оцінювати і вибирати найефективніші види торговельних об'єктів та форми обслуговування населення;

здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі;

здійснювати оптимальний вибір структури і форми організації торгівлі;

формувати, проектувати та оснащувати обладнанням підприємства оптової та роздрібною торгівлі;

організовувати та планувати роботу суб'єктів підприємницької діяльності в сфері торгівлі;

управляти та застосовувати маркетингові інструменти в торговельній діяльності

Після вивчення начальної дисципліни студент повинен оволодіти такими **комунікаціями:**

здатність до організації продажу товарів, обслуговування покупців, та товаропостачання підприємств торгівлі, організації торгівлі;

Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному: здатність застосовувати на практиці набуті знання з організації роботи оптових та роздрібних торговельних підприємств та новітніх форм продажу товарів;

4. Програмні компетентності та результати навчання

Інтегральна компетентність

ІК 1. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

Спеціальні (фахові) компетентності

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

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

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

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Результати навчання

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.							
ПРН 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.							
ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.							
ПРН 14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.							
ПРН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.							
ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.							
ПРН 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.							
ПРН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.							
5. Організація навчання							
Обсяг навчальної дисципліни 180 год.							
Вид заняття			Загальна кількість годин				
Лекції			28				
практичні заняття			32				
самостійна робота			120				
Ознаки курсу							
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)		Нормативний / вибірковий			
4	076 «Підприємництво та торгівля»	2		Нормативний			
Тематика курсу							
Тема		кількість год.					
		Денна форма			Заочна форма		
		лек- ції	практи- чні	самостій- на робота	лек- ції	практи- чні	самостій- на робота
Змістовий модуль 1. Суть торговельної діяльності та організація основних торгівлі.							
Тема 1. Основи торговельної діяльності		2	2	9	2	-	12
Тема 2. Організація та планування торговельної діяльності		2	2	9	-	2	13
Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібною торгівлі		2	2	9	-	-	13
Лекція 4. Товарорух і товаропостачання: поняття та сутність		2	2	9	-	2	12
Змістовий модуль 2. Особливості побудови, оснащення та організація процесу продажу в роздрібних торговельних підприємствах.							
Тема 5. Будова, улаштування і проектування роздрібних торговельних підприємств		4	4	9	2	-	12
Тема 6. Технічне оснащення роздрібних підприємств		2	2	10	-	2	13

Тема 7. Технічне оснащення роздрібних підприємств механічним обладнанням	2	2	9	-	2	13
Тема 8. Організація процесу роздрібного продажу товарів	4	4	9	2	-	12
Змістовий модуль 3. Торговельний маркетинг та менеджмент, оптова торгівля.						
Тема 9. Торговельний менеджмент	2	2	9	-	2	12
Тема 10. Маркетинг у торговельній діяльності	2	2	9	-	-	13
Тема 11. Організація оптової торгівлі	2	2	10	2	-	12
Тема 12. Торговельно-технологічний процес на підприємствах оптової торгівлі	2	6	9	-	2	13
Індивідуальне завдання	-	-	10			10
Усього годин	28	32	120	8	12	160
6. Система оцінювання навчальної дисципліни						
Загальна система оцінювання навчальної дисципліни	100 балів – (50 балів протягом семестру та 50 балів за екзамен) Поточний контроль 0-20 балів; Контрольна робота 0-10 балів; Індивідуальне завдання 0-10 балів; Самостійна робота 0-10 балів;					
	Поточне тестування та самостійна робота				Екзамен	Сума балів з навчальної дисципліни
	Модуль 1		Модуль 2			
	Поточний контроль	Контрольна робота	Індивідуальне завдання	Самостійна робота		
	Усне опитування, тестування	Письмова робота	Презентація	Тестування (КРС)	Екзаменаційна робота	
	20 балів	10	10 балів	10 балів		
	50 балів				50 балів	100
	Екзамен 0-50 балів. Підсумкова оцінка з дисципліни у стобальній шкалі переводиться у національну шкалу та ECTS за такою схемою					
	Шкала оцінювання для екзамену					
	університетська	національна				шкала ECTS (ECTS)
90 – 100	5	відмінно			A	
80-89	4	добре			B	
70-79					C	
60-69	3	задовільно			D	
50-59					E	
26-49	2	незадовільно з можливістю повторного складання			FX	
1-25		незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни			F	

<p>Вимоги до письмової роботи</p>	<p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання – (ІЗ).</p> <p>Індивідуальні завдання (ІЗ) виконується у вигляді презентації від 5 до 10 слайдів з вказанням назви завдання, шифру групи та прізвища виконавця. Розподіл завдань здійснює викладач в межах групи або лекційного потоку (згідно порядкового номеру чи іншим способом (можна використати метод роботи в малих групах), координатор староста.</p> <p>Оформляють ІЗ у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін. (захист відбувається на останньому практичному занятті, презентація надсилається викладачу на електронну пошту).</p> <p>Максимальна оцінка за ІЗ становить 10 балів.</p>								
<p>Семінарські заняття</p>	<p>Поточні оцінки 2, 3, 4, 5, які можуть отримати під час семінарських занять (або тестування в системі дистанційного навчання) сумуються і розраховується середнє арифметичне (із заокругленням до десятих).</p> <p>Поточне тестування по окремих темах може проводитись у системі дистанційного навчання – результат відображається у відсотках, максимум 100%.</p> <p>Середній бал за поточний контроль переводиться у 30 бальну шкалу.</p> <table border="1" data-bbox="363 824 1444 2063"> <thead> <tr> <th data-bbox="363 824 619 864">Оцінка</th> <th data-bbox="619 824 1444 864">Умови отримання оцінки</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="363 864 619 1193"> <p>5 «відмінно»</p> </td> <td data-bbox="619 864 1444 1193"> <ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1193 619 1599"> <p>4 «добре»</p> </td> <td data-bbox="619 1193 1444 1599"> <ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. </td> </tr> <tr> <td data-bbox="363 1599 619 2063"> <p>3 «задовільно»</p> </td> <td data-bbox="619 1599 1444 2063"> <ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального </td> </tr> </tbody> </table>	Оцінка	Умови отримання оцінки	<p>5 «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. 	<p>4 «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. 	<p>3 «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального
Оцінка	Умови отримання оцінки								
<p>5 «відмінно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - повний, правильний, послідовний, зв'язний, обґрунтований виклад питання, що супроводжується правильними прикладами; - все, що викладається повинно свідчити про глибоке розуміння і орієнтацію в явищах і процесах, що вивчаються; - правильні вичерпні відповіді на додаткові питання викладача, що мають мету з'ясувати ступінь розуміння студентом матеріалу, що ним викладається. 								
<p>4 «добре»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент дає правильний, повний виклад змісту підручника і матеріалу, поданого викладачем, але на додаткові контрольні питання, які ставить викладач для з'ясування глибини розуміння і вміння орієнтуватися в явищах і процесах, відповідає лише з деякою допомогою викладача чи колег; - при правильному і в цілому зв'язному викладі матеріалу, студент припускає у відповіді неточності, які виправляє сам або при першому зауваженні викладача; - недостатньо вичерпні відповіді на додаткові запитання викладача. 								
<p>3 «задовільно»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - студент виявляє знання і розуміння основного навчального матеріалу, що розглядається, але під час відповіді допускає суттєві помилки і усвідомлює їх тільки після повторної вказівки викладача; - відповіді на запитання дає не одразу, а тільки після деякого напруження пам'яті, при чому відповіді нечіткі; - не в змозі без допомоги викладача вивести співвідношення з іншими проблемами дисципліни, що вивчається; - допускає грубі помилки або зовсім пропускає матеріал і частково виправляє ці помилки тільки після вказівки викладача; - студент виявляє незнання більшої частини навчального 								

		матеріалу, нелогічно і невпевнено його викладає, у відповіді мають місце заминки і перерви, не може пояснити проблему, хоча і розуміє її; - викладає матеріал не достатньо зв'язано і послідовно.
	2 «незадовільно»	- студент припускається грубих помилок при викладі матеріалу і не виправляє ці помилки навіть при вказівці на них викладача; - виявляє повне незнання і нерозуміння навчального матеріалу і як наслідок цього - повна відсутність навичок як в аналізі явищ, так і у подальшому виконанні практичних завдань.
Вимоги до контрольної роботи	<p>Передбачено виконання двох контрольних робіт, які проводяться в кінці 2 і 3 змістових модулів на семінарських заняттях, (оцінки 1, 2, 3, 4, 5). Контрольна робота включає такі види завдань:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичне завдання 2. Теоретичне завдання 3. Задача 4. Тестові завдання 4 тести <p>У випадку online контрольна робота проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 40 тестів по 0,25 бала (10 балів) (дві спроби – кращий результат).</p>	
Самостійна робота	<p>Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю за самостійною роботою (КСР) проходить тестування в системі дистанційного навчання (25 тестових питань, дві спроби – кращий результат). Результат відображається у відсотках, максимум 100%, при виставленні в журнал множиться на коефіцієнт 0,1. Максимальна оцінка за тестування становить 10 балів.</p>	
Умови допуску до підсумкового контролю	<p>Студент повинен набрати не менше 25 балів у сумі за такі види робіт: Поточний контроль (максимум 20 балів). Контрольна робота (максимум 10 балів). Самостійна робота (максимум 10 балів). Індивідуальне завдання (максимум 10 балів).</p> <p>Якщо студент набрав менше 25 балів. Дозволяється, як виняток, з дозволу декана економічного факультету за заявою, погодженою з кафедрою підприємництва, торгівлі та прикладної економіки, одноразове виконання студентом додаткових видів робіт з навчальної дисципліни (відпрацювання пропущених занять, перескладання змістових модулів, виконання індивідуальних завдань тощо) для підвищення оцінок за змістові модулі.</p>	
Підсумковий контроль	<p>Екзамен (максимум 50 балів) проводиться у комбінованій формі (письмова + усна компоненти). Структура екзаменаційного білета:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Теоретичне питання (0-10 балів) 2. Теоретичне питання (0-10 балів) 3. Тести. 20 тестових питань у системі дистанційного навчання університету (d-learn.pnu.edu.ua) (0-20 балів). 4. Задача. (0-10 балів) <p>У випадку online екзамен проходить в режимі тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) 50 тестів по 1,0 бала (50 балів) (дві спроби – кращий результат). В умовах online ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми Zoom або Google Meet. Повторне складання екзаменів допускається не більше двох разів з кожної дисципліни:</p>	

один раз викладачеві (**талон №2**) усне опитування відповідно до програмових вимог, другий – комісії (**талон №3**) реалізується виключно у тестовій формі з використанням організаційно-технологічних процесів.

Здобувача вищої освіти, який не ліквідував академічну заборгованість у встановлені терміни без поважної причини, **відраховують** з університету за академічну неуспішність або за його згодою направляють на **повторне вивчення навчальної дисципліни** (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).

7. Політика навчальної дисципліни

Письмові роботи. Виконання індивідуального завдання оформляють у вигляді презентації за допомогою інструментів Power Point, Prezi, Canva чи ін.

Академічна доброчесність. Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті <https://pnu.edu.ua/положення-про-запобігання-плагіату/>.

Відвідування занять є важливою складовою навчання. Дозволяється вільне відвідування лекцій. Пропуски практичних занять відпрацьовуються в обов'язковому порядку на консультаціях, при цьому оцінка не ставиться, а нб округляється.

Неформальна освіта. Результати неформальної освіти можуть зараховуватись відповідно до «Положення про визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної освіти в Прикарпатському національному університеті імені Василя Стефаника» <https://nmv.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/118/2022/11/neformalna-osvita.pdf>

Використання штучного інтелекту (ШІ) дозволяється як допоміжного інструменту.

Додаткові бали +10 балів за участь у конференції: виступ або тези; до 10 балів за сертифікат неформальної освіти.

8. Рекомендована література

Нормативно-правові акти:

1. Закон України «Про захист прав споживачів» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 28.08.2023).
2. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять» URL: <http://www.dt-kt.com/natsionalniy-standart-ukrayini-dstu-4303-2004-rozdribna-ta-optova-torgivlya/> (дата звернення: 28.08.2023).
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 15.06.2006 № 833 «Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-%D0%BF#Text> (дата звернення: 28.08.2023).
4. Наказ Міністерства економіки України від 19.04.2007 №104 «Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1257-07#Text> (дата звернення: 28.08.2023).
5. Розпорядження Кабінету міністрів України від 13.05.2009 № 516-р «Питання проведення продовольчих ярмарків» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/516-2009-%D1%80#Text> (дата звернення: 28.08.2023).

Підручники та посібники:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. К.: Центр учбової літератури, 2009. 632 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/12924/1/Навчальний%20посібник%20Балджи%20и%20Однолько.doc.06.07.2021.pdf>
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с. URL: http://chtei-knteu.cv.ua/ua/content/download/nayka/monography/bozulenko_2021.pdf

4. Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с. URL: <http://www.tsatu.edu.ua/et/wp-content/uploads/sites/33/konspekt-lekcij.pdf>
5. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с URL: <https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/2b93a468-ecd0-412b-bfa9-a4cf0a80f1b4/content>
6. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Галяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с. URL: https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/21558/1/ПІДР_Маркетинг_ДРУК%20ВАР_01.11.2022.pdf
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с. URL: <http://sites.znu.edu.ua/science-earth/assets/documents/principles/Pidruchnyk-Pidpryyemnytstvo-torhivlya-birzhova-diyalnist.pdf>
8. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с. URL: https://rozumkov.org.ua/uploads/article/2019_trade_wars.pdf
9. Управління маркетингом малих торговельних підприємств: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2015. 226 с. URL: http://dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/3455/1/Управління_маркетингом_малих_торговельних_підприємств_Краус_VSE_A5.pdf
10. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/46199/1/MenedjmentPD_B5_1.11.22.pdf

Навчально-методичні матеріали:

1. Методичні рекомендації для проведення практичних занять з дисципліни «Торговельна діяльність» / уклад. Ю.І. Ціжма. Івано-Франківськ. ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2023. 48 с

Наукові публікації:

1. Levchenko, Y., Tsizhma, Y., Slobodian, N., Nehoda O. (2022). Organization and planning of the enterprises of the future: legal status. *Futurity Economics&Law*, 2(4). URL: <https://doi.org/10.57125/FEL.2022.12.25.03>
2. S. Arefiev, I. Shevchenko, U. Savkiv, D. Hovsieiev, Y. Tsizhma. Management of the global competitiveness of companies in the field of electronic commerce in the conditions of digitalization. *Journal of Theoretical and Applied Information Technology*, 28th Febr. 2023. Vol.101. No 4. pp. 1527 – 1537 URL: <http://www.jatit.org/volumes/Vol101No4/31Vol101No4.pdf>
4. Лупак, Р. Л., & Качан, О. Є. (2023). Специфіка торгівлі як галузі національної економіки: функціональний, економічний та соціальний аспекти. *Підприємництво і торгівля*, (38), 44-52. URL: <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-38-06>
3. Ціжма Ю.І., Звіришин М. Окремі аспекти торговельної діяльності в часи пандемії коронавірусу COVID-19. *Інтеграція освіти, науки та бізнесу в сучасному середовищі: зимові диспути: тези доп. II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 4-5 лютого 2021 р. Дніпро, Україна, 2021. Т.2. С. 411-412. URL: <http://www.wayscience.com/wp-content/uploads/2021/02/WD-2021-Part-2.pdf>*
5. Школенко, О. Б., Терещенко, Е. Ю., Стояненко, І. В. (2023). Роль торгівлі в забезпеченні реалізації цілей сталого розвитку. *Проблеми сучасних трансформацій. Серія: економіка та управління*, (8). URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-8-03-02>

Викладач
Ціжма Юрій Іванович

Доцент кафедри підприємництва, торгівлі та прикладної економіки