

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут денної освіти

Кафедра економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Економіка торгівлі»

на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	Бізнес-економіка
Спеціальність	051 Економіка
Галузь знань	05 Соціальні та поведінкові науки
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Миколенко Інна Григорівна

д.е.н., доцент

доцент кафедри економічної кібернетики, бізнес-економіки та інформаційних систем

Профайл викладача	http://www.ek.puet.edu.ua/skl.php
Електронна адреса	MykolenkoInna@ukr.net
Розклад навчальних занять	https://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Основною метою вивчення дисципліни «Економіка торгівлі» формуванні у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, економічних характеристик окремих видів торговельної діяльності, господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі, змісту окремих напрямів цієї діяльності підприємств торгівлі, змісту окремих напрямів цієї діяльності та їх взаємозв'язку, системи показників, що її характеризують.
Тривалість	5 кредити ЕКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом у вигляді виконання додаткових завдань
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; виконання самостійних завдань; тестування; поточна модульна робота. Підсумковий контроль: ПМК (залік).
Базові знання	Курс вимагає базових знань з економіки, статистики.
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і логістики й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування баз даних у сфері підприємництва, торгівлі та логістики. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і логістичних структур. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній діяльності та сфері логістики.	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних та логістичних структур. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій,

Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та логістичних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і логістичних структур з урахуванням ризиків	торговельній діяльності та сфері логістики. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та логістики з урахуванням ризиків.
--	--

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Торгівля як вид економічної діяльності, її засади, форми, характеристика та товарооборот		
Тема 1. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 2. Економічна характеристика роздрібно-гуртової торгівлі.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 3. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 4. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності та організаційно-економічні умови їх діяльності	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, теоретичне опитування	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання.
Модуль 2. Ресурси торговельного підприємства та ефективність їх використання		
Тема 6. Трудові ресурси торговельного підприємства.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, модульна контрольна робота.	Виконати тести самоконтролю знань. Виконати індивідуальні завдання. Написання модульної контрольної роботи.
Тема 7. Фінансові ресурси (капітал) підприємства.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, теоретичне опитування	Виконати індивідуальні завдання.
Тема 8. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.	Ознайомлення з теоретичним матеріалом, виконання практичних завдань, модульна контрольна робота.	Виконати індивідуальні завдання

Інформаційні джерела

1. Anupam Nanda, Yishuang Xu, Fangchen Zhang How would the COVID-19 pandemic reshape retail real estate and high streets through acceleration of E-commerce and digitalization? Journal of Urban Management 2021. Volume 10, Issue 2. P. 110-124.
2. Dhruv Grewal, Dinesh K.Gauri, Anne L.Roggeveen, RajSethuraman. Strategizing Retailing in the New Technology Era. Journal of Retailing. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 6-12.
3. Dinesh K.Gauri, Rupinder P.Jindal, Brian Ratchford Edward Fox and other. Evolution of retail formats: past, present, and future. Journal of Retailing. 2021. Volume 97, Issue 1. P. 42-61.
4. Marshall Fisher , Ananth Raman.The New Science of Retailing: How Analytics are Transforming the Supply Chain and Improving Performance. Boston, MA, United States. Harvard Business Review Press. 2010. 272 p.
5. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво : навчальний посібник. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 112 с. URL: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/12345_6789/6689/1/Торговельне%20підприємництво.pdf
6. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ: Кондор-видавництво, 2017. 368 с.

7. Бердар М. Фінанси підприємств: навч. посіб. К: ЦНЛ, 2019. 352 с.
8. Бізнес-планування підприємницької діяльності: навч. посіб. / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
9. Бойчик І.М., Собко О.М., Спак Г.І. Рівень та якість торговельного обслуговування: сутність та співвідношення понять. Інноваційна економіка. 2021. № 3-4. С. 118-123.
10. Власова Н.О., Гросул В.А., Круглова О.А., Чорна М.В. Економіка торгівлі: навч. посіб. Харків: Світ Книг, 2014. 473 с.
11. Іванченка І.С., Савицька Н.Л. та інш. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Харків: Видавництво 2017. 214 с.
12. Ковальська Л.Л., Кривов'язюк І.В. Економіка підприємства: підручник. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2020. 620 с.
13. Краснокутська Н.С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств: монографія / Н.С. Краснокутська, І.Г. Бубенець, О. Є Чатченко. Х.: «Лідер», 2015. 175 с.
14. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.
15. Мокляк М.В., Сафонов М.С., Максименко Є.М. Аналіз методів формування асортиментної політики торгового підприємства. Інфраструктура ринку. 2019. Вип.27. С.204-209. URL: http://www.marketinf.od.ua/journals/2019/27_2019_ukr/33.pdf
16. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг. К.: ЦНЛ. 2019. 384 с.
17. Олініченко К.С. Товарні запаси в роздрібних торговельних підприємствах. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis.../cgiirbis_64.exe?...2...PDF/...pdf
18. Організація торгівлі: підручник. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. К.: ЦНЛ. 2019. 632 с.
19. Підприємництво і торгівля: навч. посібник. Волинчук Ю.В. та ін. Київ: Видавничий дім «Кондор», 2018. 620 с.
20. Рокочка В.В., Алькема В.Г., Терехов В.І., Одягайло Б.М., Ковтонюк К.В та інш. Міжнародна торговельна діяльність: підручник. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «Крок», 2018. 698 с.
21. Савицька Н.Л., Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2017. 214 с.
22. Сахно Є.Ю., Дорош М.С., Ребенко А.В. Менеджмент сервісу: теорія та практика. К.: ЦНЛ. 2019. 328 с.
23. Таранюк Л.М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник [за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник]. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
24. Чорна М.В, Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі: навчально-методичний посібник. Харків: ХДУХТ. 2015. с. 221.
25. Юрко І.В. Торговельне підприємство: навчальний посібник, Київ: Центр учбової літератури, 2018. 232 с.
26. Яркіна Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. вид. 2-ге перероб. і доп. К: Видавництво Ліра-К, 2020. 596 с.
27. Яскал О.О., Яскал І.В., Лопашук І.А. Економіка та організація торгівлі: практикум. Чернівці: Черн. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2019. 132 с.
28. Лупак, Р. Л., & Качан, О. Є. (2023). Специфіка торгівлі як галузі національної економіки: функціональний, економічний та соціальний аспекти. Підприємництво і торгівля, (38), 44-52. <https://doi.org/10.32782/2522-1256-2023-38-06>

Інтернет-ресурси

1. Сайт Державної регуляторної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>
2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.me.gov.ua>.
3. Сайт Державної служби статистики України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.consumer.gov.ua/default.aspx>

5. Сайт Державної фіскальної служби України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sfs.gov.ua>
6. Офіційний сайт Світової організації торгівлі: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org/>
7. Сайт Головного управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/>
8. Законодавство України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
9. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
10. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
11. Сайт державної фінансової інспекції. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>.
12. Сайт з питань ресторанного бізнесу. URL: <http://www.restcon.ru>.
13. Сайт з питань ресторанного бізнесу. URL: <http://www.restoranoff.ru>.
14. Ліга Закон: головний правовий портал України. URL: <http://www.ligazakon.ua>

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Дистанційний курс з навчальної дисципліни «Економіка торгівлі» на платформі «Moodle»

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

Політика оцінювання здобувачів вищої освіти. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

[Положення про організацію освітнього процесу](#)

[Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти](#)

[Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості](#)

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в режимі он-лайн.

Політика щодо академічної доброчесності. Здобувач повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності, зокрема недопущення академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації, списування під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю. Списування під час контрольних робіт та поточних тестів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:

[Кодекс честі студента](#)

[Положення про академічну доброчесність](#)

[Положення про запобігання випадків академічного плагіату](#)

Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:

[Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти](#)

[Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти](#)

[Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти; інфографіка](#) (розділ Освіта/Організація освітнього процесу/Неформальна освіта)

Політика вирішення конфліктних ситуацій:

[Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій](#)

[Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену](#)
[уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції](#)

Політика підтримки учасників освітнього процесу:

[Психологічна служба](#)

[Студентський омбудсмен \(Уповноважений з прав студентів\) ПУЕТ](#)

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1: тести (8 балів), практичні роботи (12 балів), індивідуальні завдання (10 балів), поточна модульна робота (20 балів)	50
Модуль 2: практичні роботи (8 балів), практичні роботи (12 балів), індивідуальні завдання (10 балів), поточна модульна робота (20 балів)	50
Разом	100

Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	10
	2. Проходження освітнього курсу на платформі Prometheus, Genesis Academy та інші	
2. Науково-дослідна	1. Участь у наукових гуртках	10
	2. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	20

За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни