

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КАРПАТСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВАСИЛЯ СТЕФАНІКА**



Економічний факультет

Кафедра підприємництва, торгівлі та прикладної економіки

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ

Каталог 3 вибіркових дисциплін

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
Галузь знань D Бізнес, адміністрування та право
Спеціальність D7 Торгівля
ОПП Електронна комерція

Затверджено на засіданні кафедри
Протокол № 5 від 5 грудня 2025 р.

м. Івано-Франківськ – 2026-2027 н.р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	Організація торгівлі
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	3 кредитів ЄКТС, 90 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>Організація торгівлі являє собою сукупність упорядкованих і взаємодіючих організаційних елементів (торговельних підприємств, організацій, підсистем), що створюють цілісну систему, а також комплекс цілеспрямованих організуючих дій, що забезпечують функціонування торгівлі.</p> <p>Предметом вивчення навчальної дисципліни «Організація торгівлі» є відносини і зв'язки, що зумовлюють взаємодію внутрішніх елементів системи, а також процеси і дії організуючої спрямованості.</p> <p>Об'єктом організації торгівлі є сфера торгівлі як цілісна соціально-економічна система та складові її організаційної структури.</p> <p>Програма навчальної дисципліни складається з таких змістових модулів: Змістовий модуль 1. Загальні засади системи організації торгівлі Змістовий модуль 2. Основи організації роздрібної торгівлі Змістовий модуль 3. Організація оптової та окремих видів торгівлі</p>	
3. Мета та цілі навчальної дисципліни	
<p>Метою викладання навчальної дисципліни «Організація торгівлі» є формування у студентів сучасного економічного мислення, набуття та систематизація знань з організації торгівлі в сучасних умовах господарювання, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності.</p> <p>Основними завданнями вивчення дисципліни «Організація торгівлі» є оволодіння студентами теоретичними знаннями та практичними навичками із питань організації торгівлі з використанням сучасних методів господарювання.</p> <p>Цілі навчальної дисципліни згідно з вимогами освітньої програми.</p> <p>Студент повинен знати: основні засади системи організації торгівлі; основні поняття про сутність, особливості, суб'єкти, об'єкти організації торгівлі; основні форми товароруку і товаропостачання; організаційні основи функціонування роздрібної та оптової торгівлі; організаційну побудову і розвитку роздрібної торговельної мережі; будову, улаштування і проектування роздрібних торговельних підприємств; систему торговельних послуг;</p> <p>уміти: організовувати процес роздрібного продажу товарів; організовувати торговельно-технологічний процес на підприємствах оптової торгівлі; розраховувати фінансові результати діяльності торговельного підприємства; організовувати товаропостачання і доставку товарів оптовим покупцям; організовувати електронну торгівлю; організовувати торгівлю на ринках; організувати зовнішньоекономічної торговельної діяльності.</p> <p>Після вивчення навчальної дисципліни студент повинен оволодіти такими комунікаціями:</p>	

аналізувати сучасні тенденції та чинники організації роздрібно́ї та оптово́ї торгівлі; користуватися загальною системою організації товаропостачання і доставки товарів оптовим та роздрібним покупцям.

Вивчаючи навчальну дисципліну студент набуває **автономності та відповідальності**, що проявляється у наступному:

здатність аналізувати та коментувати відповідні моменти сутності, та організації оптово́ї, роздрібно та електронно́ї торгівлі;

здатність приймати обґрунтовані процесуальні рішення у процесі здійснення організації торгівлі.

4. Програмні компетентності та результати навчання

Компетентності

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.

Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Здатність діяти відповідально та свідомо.

Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя

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

Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Результати навчання

Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

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.

Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.

5. Організація навчання

Обсяг навчальної дисципліни 90 год.

Вид заняття	Загальна кількість годин
Лекції	16/6
семінарські заняття	14/4
самостійна робота	60/80

Ознаки курсу							
Семестр	Спеціальність	Курс (рік навчання)			Нормативний / вибірковий		
4	076 «Підприємництво та торгівля»	2			вибірковий		
Тематика курсу							
Тема	кількість год.						
	Денна форма			Заочна форма			
	лек-ції	семінарські	самостій-на робота	лек-ції	семінарські	самостій-на робота	
Змістовий модуль 1. Загальні засади системи організації торгівлі							
Тема 1. Організація торгівлі як галузь знань		2	2	6	1	1	8
Тема 2. Товарорух і товаропостачання: поняття та сутність		2	2	6	1	-	9
Змістовий модуль 2. Основи організації роздрібної торгівлі							
Тема 3. Організаційні основи функціонування роздрібної торгівлі		2	2	6	1		9
Тема 4. Будова, улаштування і проектування та оснащення роздрібних торговельних підприємств		2	2	6	1	-	9
Тема 5. Організація процесу роздрібного продажу товарів		2	2	6	-	1	9
Змістовий модуль 3. Організація оптової та окремих видів торгівлі							
Тема 6. Організація оптової торгівлі		2	2	6	1		9
Тема 7. Організація торговельно-технологічного процесу на підприємствах оптової торгівлі		2	1	7	1	1	8
Тема 8. Організація окремих видів торгівлі		2	1	7	-	1	9
Індивідуальне завдання		-	-	10	-	-	10
Усього годин		16	14	60	6	4	80
6. Система оцінювання курсу							
Загальна система оцінювання навчальної дисципліни	Знання, при формі семестрового підсумкового контролю-заліку, оцінюються як з теоретичної, так і з практичної підготовки відповідно до національної шкали за такими критеріями:						
	зараховано:						
	90 – 100 – здобувач освіти міцно засвоїв теоретичний матеріал, глибоко і всебічно знає зміст навчальної дисципліни, основні положення наукових першоджерел та рекомендованої літератури, логічно мислить і будує відповідь, вільно використовує набуті теоретичні знання при аналізі практичного матеріалу, висловлює своє ставлення до тих чи інших проблем, демонструє високий рівень засвоєння практичних навичок;						
	80 – 89 – здобувач освіти дуже добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається певних неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;						
70 – 79 – здобувач освіти добре засвоїв теоретичний матеріал, володіє основними аспектами з першоджерел та рекомендованої літератури, аргументовано викладає його; має практичні навички, висловлює свої							

міркування з приводу тих чи інших проблем, але припускається кількох неточностей і похибок у логіці викладу теоретичного змісту або при аналізі практичного матеріалу;

60 – 69 – здобувач освіти в основному опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконаливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє значну кількість неточностей у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

50 – 59 – здобувач освіти частково опанував теоретичними знаннями навчальної дисципліни, орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, але непереконаливо відповідає, плутає поняття, додаткові питання викликають невпевненість або відсутність стабільних знань; відповідаючи на запитання практичного характеру, виявляє значну кількість неточностей у знаннях, не вміє оцінювати факти та явища, пов'язувати їх із майбутньою діяльністю;

не зараховано:

26 – 49 – здобувач освіти не опанував більшості навчального матеріалу дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, майже не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

1 – 25 здобувач освіти не володіє навчальним матеріалом дисципліни, не знає наукових фактів, визначень, не орієнтується в першоджерелах та рекомендованій літературі, відсутні наукове мислення, практичні навички не сформовані.

Шкала оцінювання для заліку		
університетська	національна	шкала ЄКТС
90 – 100	зараховано	A
80-89		B
70-79		C
60-69		D
50-59		E
26-49	Не зараховано	FX
1-25		F

Система оцінювання курсу

Поточний контроль та самостійна робота			Сума балів з навчальної дисципліни
Модуль 1	Модуль 2		
Поточний контроль	Самостійна робота		
	Тестування	Індивідуальне завдання	
Теми 1-8	Теми 1-8	Теми 1-8	
60	20	20	
100			100

Система поточного оцінювання знань студентів на семінарських заняттях

Поточний контроль проводиться на кожному семінарському занятті за виступ та виконання письмового завдання студентом. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки здобувачів вищої освіти із зазначеної теми під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання практичних завдань.

В період дистанційного навчання заняття проходять за допомогою платформи Zoom та університетської системи дистанційного навчання.

Критерії поточного оцінювання:

«90-100» – в повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно

	<p>самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.</p> <p>«70-89» – достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.</p> <p>«50-69» – в цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.</p> <p>«1-49» – не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.</p> <p>Поточні оцінки які можуть отримати студенти під час семінарських занять сумуються і розраховується як середнє арифметичне. Середній бал переводиться у 60 бальну шкалу.</p>
Самостійна робота	<p>Самостійна робота студентів:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тестування 2. Індивідуальна робота <p>Тестовий контроль: студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування в системі дистанційного навчання (d-learn.pnu.edu.ua) (дві спроби – кращий результат). Максимальна кількість балів за тестування становить 100 балів (20 тестів по 5 балів). Тестування проводиться в визначений період для контролю самостійної роботи.</p> <p>Середній бал за тестування переводиться у 20 бальну шкалу.</p> <p>Вивчення дисципліни передбачає обов'язкове виконання індивідуального завдання (ІЗ).</p> <p>Максимальна кількість балів за ІЗ становить 100 балів. Середній бал за (ІЗ) переводиться у 20 бальну шкалу.</p>
Підсумковий семестровий контроль	<p>Підсумковою формою контролю є залік, який виставляється як сума балів за модулями.</p> <p>Студентам, які мають з навчальної дисципліни оцінку від 1 до 49, були недопущені або не з'явилися на залік, дозволяється ліквідувати академічну заборгованість відповідно до графіку ліквідації академзаборгованості за встановленими правилами.</p> <p>В умовах online ідентифікація здобувача вищої освіти відбувається з використанням програми Zoom або Google Meet.</p> <p>Повторне складання заліків допускається не більше двох разів з кожної дисципліни:</p> <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.</p> <p>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</p>

вивчення навчальної дисципліни (планується за рахунок власного часу студента і не фінансується з бюджетних коштів).

7. Політика навчальної дисципліни

Письмові роботи. Виконання індивідуального завдання оформляється у електронному вигляді та надсилається на електронну пошту викладача або створений Google-диск.

Академічна доброчесність. Очікується, що студенти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення в університеті, враховуючи Положення про запобігання академічному плагіату (<https://efund.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/172/2024/02/34-05-polozhennia-pro-zapobihannia-akademichnomu-plahiatu.pdf>), Положення про запобігання академічному плагіату та іншим порушенням академічної доброчесності у навчальній та науково-дослідній роботі здобувачів освіти (https://efund.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/172/2023/11/34-06_2022-polozhennia-pro-zapobihannia-akademichnomu-plahiatu-ta-inshym-porushenniam-akademichnoi-dobrochesnosti-1.pdf)

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://efund.pnu.edu.ua/wp-content/uploads/sites/172/2023/05/02-07.33_2022-polozhennia-pro-vyznannia-rezultativ-navchannia-zdobutykh-shliakhom-neformalnoi-osvity-v-prykarpatському-natsionalnomu-universyteti-imeni-vasylia-stefanyka.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: 26.08.2025).
2. Національний стандарт України ДСТУ 4303:2004 «Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та визначення понять». <https://www.victorija.ua/wp-content/uploads/2022/04/rozdrubna-ta-optovatorhivlia-dstu-4303-2004.pdf> (дата звернення: 26.08.2025).
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: 26.08.2025).
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: 26.08.2025).
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: 26.08.2025).

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%20с%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 Гадяк 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. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.
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_ВСЕ_А5.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. Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника, 2025. 48 с.

Наукові публікації:

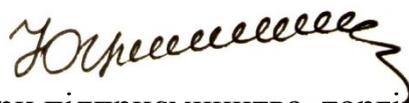
1. Levchenko, Y., Tsizhma, Y., Slobodian, N., Nehoda O. (2022). Organization and planning of the enterprises of the future: legal status. *Futurity Economics&Law*, 2(4). URL: <https://doi.org/10.57125/FEL.2022.12.25.03>
2. S. Arefiev, I. Shevchenko, U. Savkiv, D. Hovsieiev, Y. Tsizhma. Management of 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. Гирич, С. (2024). Проблеми підприємств торгівлі в умовах воєнного стану та шляхи їх вирішення. *Економіка та суспільство*, (59). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-59-79>
5. Гоменюк, М. О., Ціжма, Ю. І., Григоруk, І. О. (2025). Вплив штучного інтелекту на автоматизацію складських процесів в Україні. *Актуальні питання економічних наук*, (16). <https://doi.org/10.5281/zenodo.17376418>
6. 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>
7. Терещенко, С., Дегтярь, Н. (2025). Напрями розвитку оптової торгівлі продовольчими товарами в умовах конкуренції. *Підприємництво та інновації*, (34), 218-225. <https://doi.org/10.32782/2415-3583/34.35>
8. Ціжма Ю. І., Дмитроняк О. М. Комплексна автоматизація бізнес-процесів на

підприємстві. Актуальні проблеми економіки, фінансів та права в умовах сучасних викликів: збірник тез доповідей міжнародної науково-практичної конференції (Полтава, 30 травня 2023 р.): у 2 ч. Полтава: ЦФЕНД, 2023. Ч. 1. С. 41-43.

9. 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>*

10. Ціжма, Ю. І., Жукова, Ю. М., Тимченко, Н. М. (2025). Вплив цифрової трансформації на розвиток підприємництва та торгівлі в Україні. Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. Серія економічна. Серія юридична. Випуск 46, 58-69. <https://doi.org/10.5281/zenodo.17698825>

11. 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