

ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра економіки та публічного управління

ЗАТВЕРДЖЕНО КАФЕДРОЮ

Завідувач кафедри

 Вікторія МЕДВІДЬ

(протокол «01» вересня 2025 р. № 1)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(обов'язкова навчальна дисципліна)

Економіка підприємства

Освітньо-професійна програма «Підприємництво»

Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

Галузь знань 07 Управління та адміністрування

Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

Полтава

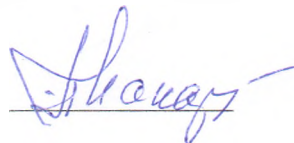
2025-2026 н.р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Економіка підприємства» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Підприємництво» спеціальності 076 Підприємництво та торгівля.

Мова викладання - державна

Розробник: Петро Макаренко, професор кафедри економіки та публічного управління, д.е.н., професор

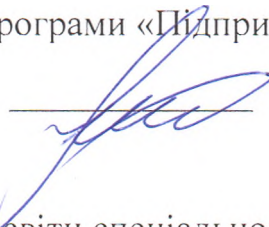
«01» вересня 2025 року



Петро МАКАРЕНКО

Погоджено гарантом освітньої програми «Підприємництво»

«01» вересня 2025 року



Олена МИХАЙЛОВА

Схвалено радою з якості вищої освіти спеціальності «Торгівля»
протокол « 01» вересня 2025 року № 1

Голова ради з якості вищої освіти

спеціальності



Ольга МИРНА

© ПДАУ 2025 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Денна форма
Загальна кількість годин	135
Кількість кредитів	4,5
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти (обов'язкова, вибіркова)	обов'язкова
Рік навчання (шифр, курс)	2 (076ПТбд 2024)
Семестр	3
Лекції, (годин)	30
Практичні (семінарські) заняття, (годин)	16
Самостійна робота, (годин)	89
Форма семестрового контролю	екзамен

2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Сформувати у здобувачів вищої освіти сучасне економічне мислення і систему економічних знань та компетенції про підприємства торгівлі їх економічну характеристику за окремими видами торговельної діяльності, використання трудових, і майнових ресурсів, формування господарсько-фінансових результатів та показників що їх характеризують.

3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Перелік дисциплін які передують її вивченню: «Вища математика», «Економічна теорія».

4. Компетентності:

Інтегральна компетентність:

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

Загальні:

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні (фахові):

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

5. Програмні результати навчання / результати навчання

ПРН 17. Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Співвідношення програмних результатів навчання із очікуваними результатами навчання

Програмний результат навчання (визначений освітньою програмою)	Очікувані результати навчання навчальної дисципліни
ПРН 17.	Знати основні поняття створення і функціонування підприємств в тому числі сфери торгівлі. Володіти основними прийомами встановлення відповідальності за борговими зобов'язаннями різних форм господарських товариств. Передбачати головні та альтернативні стратегії підприємства торгівлі. Вміти розробляти стратегію діяльності торговельного підприємства. Знати економічну характеристику підприємств оптової і роздрібною торгівлі. Володіти знаннями щодо складових оптової і роздрібною торгівлі. Передбачати елементи подальшого розвитку оптової і роздрібною торгівлі в Україні. Знати види оптових посередників та особливості здійснення ними посередницьких операцій. Вміти розрізняти організаторів оптового обороту, їх функції у формуванні оптового ринку. Знати сутність, види та характеристики товарообороту торговельних підприємств. Вміти визначати і планувати роздробного товарообороту та ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства. Знати сутність товарних запасів та товарного забезпечення обороту. Вміти нормувати товарні запаси та формування товарне забезпечення. Володіти прийомами визначення, розміру і швидкості обороту товарних запасів. Передбачати елементи стратегії товарного забезпечення обороту. Знати механізми формування товарного забезпечення обороту на перспективу. Знати основні поняття та класифікацію персоналу торговельних підприємств. Володіти прийомами аналізу структури персоналу підприємства та методикою визначення показників продуктивності праці працівників. Вміти планувати заробітну плату та її загальний фонд працівникам торгового підприємства. Розуміти поняття і види нематеріальних активів підприємства. Знати класифікацію основних фондів торгових підприємств та їх структур. Володіти прийомами аналізу структури персоналу підприємства та методикою визначення показників продуктивності праці працівників. Вміти планувати заробітну плату та її загальний фонд працівникам торгового підприємства. Знати класифікацію основних фондів торгових підприємств та їх структури.

	Володіти прийомами аналізу стану та ефективності використання основних фондів торгового підприємства Знати сутність поточних витрат, витрат обігу, собівартість робіт виробничого характеру наданих на сторону, витрат на проведення позареалізаційних операцій. Розрізняти поділ витрат на чисті та додаткові постійні й змінні, депресивні, прогресивні, граничні, маржинальні. Володіти методами планування поточних витрат і витрат обігу. Вміти визначати показники витрат обігу та фактори які на них впливають. Знати економічну суть доходів та характеристику їх складу. Передбачати стратегію управління доходами торговельного підприємства. Володіти методикою аналізу та планування доходу. Вміти розподіляти дохід підприємства торгівлі. Знати економічний зміст прибутку, рентабельності, фактори і показники їх формування в торгівлі. Вміти проаналізувати прибутковість та оцінити фактори що впливають на неї в торгівлі. Володіти прийомами розподілу та використання прибутку торговельного підприємства. Розрізняти ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства. Знати поняття ефекту і ефективності. Володіти методами і критеріями оцінки ефективності і конкурентоспроможності торговельного підприємства. Застосовувати знання з даної дисципліни при прийнятті ефективних рішень щодо професійної діяльності і розв'язання економічних завдань у сфері торговельної діяльності підприємства.
--	---

6. Методи навчання і викладання:

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності
 - словесні методи: лекція, розповідь, пояснення;
 - наочні методи: ілюстрування, демонстрування, спостереження;
 - практичні методи: вправи, практичні роботи, робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату, доповіді).
2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності
 - методи формування пізнавальних інтересів: створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду.
3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання
 - інтерактивні методи навчання: дискусії, диспути, дебати; розроблення презентацій;
 - комп'ютерні, мультимедійні методи: використання мультимедійних презентацій, дистанційне навчання.
4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:
 - методи усного контролю: опитування; бесіда; доповідь;

– методи письмового контролю: контрольна робота; самостійна робота.

7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Основи організації та функціонування підприємств як суб'єктів господарювання.

Підприємство як суб'єкт господарювання, його функції та основні напрямки діяльності. Економіка підприємства. Середовище функціонування підприємства. Види і організаційно-правові форми підприємств та їх об'єднання.

Тема 2. Торговельні підприємства в системі ринкових відносин.

Торговельне підприємство як самостійний господарюючий суб'єкт ринку. Види підприємств торгівлі, їх класифікація та характеристика. Економічні методи управління діяльності торговельного підприємства. Формати торгівлі.

Тема 3. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування.

Мета і завдання функціонування підприємства торгівлі на ринку. Стратегія діяльності підприємства її суть, види та етапи розробки. Конкурентоспроможність торговельного підприємства та методи її оцінки. Стратегічний потенціал торговельного підприємства та його конкурентний статус.

Тема 4. Економічна характеристика підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Роздрібна торгівля, її сутність, призначення, функції. Характеристика видів, роздрібно́ї торгівлі. Основні шляхи подальшого розвитку роздрібно́ї торгівлі України. Послуги у роздрібній торгівлі, їх класифікація.

Тема 5. Економічна характеристика підприємств оптової торгівлі.

Сутність і функції оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Класифікація оптових торговельних підприємств. Торгово-технологічні функції оптових торговельних підприємств.

Тема 6. Оптові посередники продажу товарів.

Посередництво як вид підприємницької діяльності. Види оптових посередників. Організатори оптового обороту їх роль та функції у формуванні оптового ринку.

Тема 7. Товарооборот торговельних підприємств.

Сутність, види та характеристики товарообороту торговельних підприємств. Товарооборот оптових торговельних підприємств. Товарооборот роздрібних торговельних підприємств. Показники роздрібно́го товарообороту та їх планування. Товарооборот в системі показників ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.

Тема 8. Характеристика і нормування товарних запасів підприємств торгівлі.

Сутність та склад товарних запасів торгового підприємства. Показники, що характеризують стан товарних запасів торгового підприємства. Фактори що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів. Методи нормування товарних запасів.

Тема 9. Товарозабезпечення підприємств роздрібної торговельної мережі.

Поняття товарного забезпечення обороту та порядок його формування. Стратегія управління товарним забезпеченням обороту. Аналіз товарного забезпечення та оцінка ефективності комерційних угод із закупівлі товарів. Механізм формування товарного забезпечення обороту на перспективу.

Тема 10. Персонал підприємств торгівлі та його матеріальне стимулювання.

Характеристика персоналу торгового підприємства. Продуктивність праці працівників торгового підприємства: система показників, методика визначення. Оплата праці працівникам торговельного підприємства.

Тема 11. Основні фонди торгового підприємства.

Формування активів підприємств торгівлі. Поняття основних фондів та їх характеристика. Класифікація основних фондів та їх структура в торгових підприємствах. Оцінка та відтворення основних фондів торгового підприємства. Аналіз стану та ефективності використання основних фондів торгового підприємства.

Тема 12. Поточні витрати торгового підприємства.

Поняття витрат і витрат обігу торговельного підприємства і їх класифікація. Показники витрат обігу та фактори які на них впливають. Економічне управління витратами обігу. Стратегія управління витратами обігу.

Тема 13. Доходи торговельного підприємства: їх утворення і використання.

Економічна сутність доходів і характеристика їх складу. Стратегія управління доходами торговельного підприємства. Методика аналізу та планування доходу. Розподіл доходу.

Тема 14. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.

Економічний зміст прибутку і рентабельності торгових підприємств та фактори і показники що їх формують. Аналіз прибутковості торгового підприємства та оцінка факторів, що впливають на неї. Стратегія управління та обґрунтування прогнозу і плану прибутку підприємства. Розподіл та використання прибутку торговельного підприємства.

Тема 15. Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства.

Поняття ефекту та ефективності. Показники ефективності діяльності торговельного підприємства. Сутність конкурентоспроможності підприємства. Фактори, що визначають конкурентоспроможність підприємства торгівлі на споживчому ринку. Оцінка конкурентоспроможності торговельного підприємства обґрунтування заходів щодо зміцнення конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин			
	денна форма 076ПТ_бд_2024			
	усього	у тому числі		
		л	п	с.р.
Тема 1. Основи організації та функціонування підприємств як суб'єктів господарювання.	9	2	1	6
Тема 2. Торговельні підприємства в системі ринкових відносин.	9	2	1	6
Тема 3. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування.	8	2	-	6
Тема 4. Економічна характеристика підприємств роздрібної торгівлі.	9	2	1	6
Тема 5. Економічна характеристика підприємств оптової торгівлі.	9	2	1	6
Тема 6. Оптові посередники продажу товарів.	8	2	-	6
Тема 7. Товарооборот торговельних підприємств.	10	2	2	6
Тема 8. Характеристика і нормування товарних запасів підприємств торгівлі.	9	2	1	6
Тема 9. Товарозабезпечення підприємств роздрібної торговельної мережі.	9	2	1	6
Тема 10. Персонал підприємств торгівлі та його матеріальне стимулювання.	10	2	2	6
Тема 11. Основні фонди торгового підприємства.	10	2	2	6
Тема 12. Поточні витрати торгового підприємства.	9	2	1	6
Тема 13. Доходи торговельного підприємства: їх утворення і використання.	9	2	1	6
Тема 14. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.	9	2	1	6
Тема 15. Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства.	8	2	1	5
Індивідуальні завдання:	-	-	-	-
Усього годин	135	30	16	89

8. Теми практичних занять

Назви тем	Кількість годин
	денна форма навчання 076ПТ_бд_2024
Тема 1-2. Основи організації і функціонування суб'єктів господарювання та їх стратегія діяльності.	2
Тема 4-5. Економічна характеристика роздрібної та оптової торгівлі і їх посередників.	2
Тема 7. Товарооборот підприємств торгівлі.	2

Тема 8-9. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельних підприємств.	2
Тема 10. Персонал торговельних підприємств та його матеріальне стимулювання.	2
Тема 11. Основні фонди торгового підприємства.	2
Тема 12-13. Доходи і витрати торгового підприємства.	2
Тема 14-15. Фінансові результати та оцінка ефективності і конкурентоспроможності торговельних підприємств	2
Всього	16

9. Теми самостійної роботи

Назви тем	Кількість годин
	денна форма навчання 076ПТ_бд_2024
Тема 1. Основи організації та функціонування підприємств як суб'єктів господарювання.	6
Тема 2. Торговельні підприємства в системі ринкових відносин.	6
Тема 3. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування.	6
Тема 4. Економічна характеристика підприємств роздрібної торгівлі.	6
Тема 5. Економічна характеристика підприємств оптової торгівлі.	6
Тема 6. Оптові посередники продажу товарів.	6
Тема 7. Товарооборот торговельних підприємств.	6
Тема 8. Характеристика і нормування товарних запасів підприємств торгівлі.	6
Тема 9. Товарозабезпечення підприємств роздрібної торговельної мережі.	6
Тема 10. Персонал підприємств торгівлі та його матеріальне стимулювання.	6
Тема 11. Основні фонди торгового підприємства.	6
Тема 12. Поточні витрати торгового підприємства.	6
Тема 13. Доходи торговельного підприємства: їх утворення і використання.	6
Тема 14. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства.	6
Тема 15. Ефективність діяльності та конкурентоспроможність торговельного підприємства.	5
Індивідуальні завдання (контрольна робота)	Не передбачено
Разом	89

10. Індивідуальні завдання

Реалізуються для: студентів денної форми навчання шляхом доопрацювання аудиторних завдань та виконання завдань самостійної роботи; студентів заочної форми навчання – доопрацювання аудиторних завдань та виконання контрольної роботи за 8 темами навчальної дисципліни.

11. Оцінювання результатів навчання

Програмні результати навчання / результати навчання	Форми контролю програмних результатів навчання / результатів навчання
ПРН 17. Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів	Перевірка виконання вправ на аудиторних заняттях і поточне опитування. Перевірка розв'язування завдань самостійної роботи студентів денної форми навчання. Перевірка виконаних контрольних робіт студентів заочної форми навчання.

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання. Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний поточний контроль. Мінімум балів поточного контролю 59 що є допуском студента до іспиту як підсумкової оцінки рівня досягнення результатів навчання. Максимум балів поточного контролю 80. На іспит відводиться 20 балів.

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма навчання)

Назви тем	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	аудиторне		позааудиторне		
	опитування	виконання завдань на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	екзамен	
Тема 1-2. Основи організації і функціонування суб'єктів господарювання та їх стратегія діяльності.	3	5	2 (тема 1-3)		10
Тема 4-6. Економічна характеристика підприємств роздрібно́ї та оптової торгівлі і їх посередників.	3	5	2		10
Тема 7. Товарооборот підприємств торгівлі.	3	5	2		10
Тема 8-9. Товарні запаси та товарне забезпечення торговельних підприємств.	3	5	2		10
Тема 10. Персонал торговельних підприємств та його матеріальне стимулювання.	3	5	2		10
Тема 11. Основні фонди торгового підприємства.	3	5	4		10
Тема 12-13. Доходи і витрати торгового підприємства.	3	5	2		10

Тема 14-15. Фінансові результати та оцінка ефективності і конкурентоспроможності торговельних підприємств	3	5	2		10
Екзамен				20	20
Разом	24	40	16	20	100

Шкала і критерії оцінювання практичних занять

Кількість балів	Критерії оцінювання
«5»	Розв'язано повністю 100 % завдань (задач) теми. Розв'язок методично правильний, має вірний результат розв'язку, охайно оформлений. Висновки до виконаного завдання охоплюють вирішення поставлених в ньому питань, аргументовані. Здобувач підтверджує достатній рівень формування компетентностей і досягнення програмних результатів.
«4»	Розв'язано повністю 100 % завдань (задач) теми. Розв'язок методично правильний, але допущені несуттєві неточності та помилки в розрахунках. Розв'язок охайно оформлений. У деяких висновках до завдань (задач) не вистачає достатньої глибини та аргументації. Здобувач підтверджує достатній рівень компетентностей і досягнення програмних результатів навчання.
«3»	Розв'язано повністю більше 2/3 завдань (задач) теми. Розв'язок методично правильний, має вірний результат. Але до 1/3 завдань мають невірний розв'язок, методично неправильний. Розв'язання завдань охайно оформлені. Частина символіки не розшифрована. Частина символіки не розшифрована. Висновки частини завдань формальні. Здобувач підтверджує рівень компетентності і демонструє досягнення більшої частини запланованих результатів навчання.
«2»	Розв'язано повністю більше 1/2 завдань (задач) теми. Розв'язок методично правильний, має вірний результат. Інша половина завдань має невірні розв'язки. Висновки розв'язаних завдань формальні, не аргументовані. Здобувач володіє матеріалом не в повному обсязі, правильно вирішив половину завдань, частково підтверджує рівень компетентності та частково відображає заплановані результати навчання.
«1»	Розв'язано повністю більше 1/3 завдань (задач) теми. Але до 2/3 завдань розв'язано методично неправильно. Результати розв'язку невірні, оформлені неохайно. Висновки розв'язаних завдань формальні, або відсутні. Здобувач не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення програмних результатів.
«0»	Потрібне повторне виконання.

Шкала та критерії оцінювання опитування (участь у дискусіях)

Кількість балів	Критерії оцінювання
«3»	Відповідь характеризує системні знання методики розв'язання завдання (задачі). Здобувач має системні знання, глибоко і повно засвоїв матеріал теми, в якому легко орієнтується вміє вирішувати практичні завдання, здатен використовувати знання для вирішення практичних питань. Має творчий рівень компетентності.
«2»	Відповідь має базові знання з методики розв'язання завдань. Але вміє доказово обґрунтувати свої судження, допускає неточності при використанні знань для вирішення завдань (задач) теми має достатній рівень компетентності.

«1»	Відповідь має фрагментарні знання. Здобувач вищої освіти не здатен формулювати визначення показників, тлумачити зміст формул. Має низький рівень компетентності.
«0»	У здобувача відсутні знання навчального матеріалу, або він відмовляється від відповіді. Рівень компетентності незадовільний

Шкала і критерії оцінювання задач (самостійної роботи)

Кількість балів	Критерії оцінювання
«2»	Виконано задачі (завдання) в повному обсязі які мають вірний результат розв'язку. Розв'язок методично правильний. Висновки до виконаної задачі завдання аргументовані. Завдання охайно оформлене. Здобувач підтверджує достатній рівень компетентностей і досягнення програмних результатів.
«1»	Завдання виконано методично правильно, але має помилки в розрахунках. Висновки відсутні, або формальні. Здобувач володіє матеріалом не в повному обсязі. Оформлення неохайне. Здобувач частково підтверджує рівень компетентності та частково відображає заплановані результати навчання.
«0»	Потрібне повторне виконання.

Шкала та критерії оцінювання екзамену (іспиту)

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичне (2 питання)	0	Несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить стилістичні та граматичні помилки.
	1-2	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки. Здобувач вищої освіти демонструє часткове володіння програмними результатами навчання
	3-4	Свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, дещо порушено послідовність викладу. Відповідь стилістично та граматично правильна.
	5	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить власні приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Відповідь стилістично та граматично правильна. Здобувач вищої освіти демонструє володіння програмними результатами навчання.
Максимальна кількість балів	10 балів	За два теоретичні питання
Практичне завдання, вправи, ситуації,	0-2	Є помилки у кількісному аналізі результатів дослідження
	3-6	Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. Якісний аналіз показників поверховий. Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища. Є загальні рекомендації щодо проведення корекційної роботи. У роботі є незначні стилістичні та граматичні помилки.
	7-8	Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. Зроблено якісний аналіз усіх показників. Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, зазначаються типологічні особливості. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. Робота написана стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.

задачі, тести	9-10	Кількісна обробка результатів виконана правильно та за усіма показниками. Зроблено якісний аналіз усіх показників. Аналіз детальний та послідовний. Зроблено інтерпретацію результатів. Інтерпретація містить узагальнену характеристику досліджуваного явища, описуються можливі причини такого результату, зазначаються типологічні особливості. Рекомендації конкретизовані відносно одержаних результатів. Наведено приклади конкретних технік або завдань, які можуть бути використані. Робота написана стилістично та граматично правильно з використанням професійних термінів.
Максимальна кількість балів	10 балів	За виконане завдання, розв'язану задачу
Всього	20 балів	

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачено під час реалізації навчальної дисципліни

Мультимедійний проектор, мережа Wi-Fi, платформа MS Windows 10 Pro, Windows 10 Edu, Office365(10000 ліцензія для студентів), Internet – браузер, Електронна бібліотека ПДАУ, Електронний репозитарій ПДАУ.

13. Політика навчальної дисципліни

- щодо термінів викладання та перескладання:

Усі завдання, передбачені програмою мають бути виконані у встановлений термін. Якщо студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.

Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на 25 % нижче за одержаний бал.

- щодо академічної доброчесності

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерел інформації.

Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело використане в ході виконання завдання.

У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.

Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці: <https://www.pdau.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist> (Академічна доброчесність ПДАУ)

- щодо відвідування занять:

За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

Студент, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.

- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти:

На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Назва теми	Навчальна платформа	Назва курсу	Посилання на курс
Тема 1. Основи організації та функціонування підприємств як суб'єктів господарювання.	Prometheus	Як почати власну справу в часи невизначеності: покроковий гайд від ТОП підприємців України	https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+SYOBTU101+2023_T1
Тема 3. Стратегія діяльності торговельного підприємства та її обґрунтування.	Prometheus	Основи фінансів та інвестицій	https://prometheus.org.ua/course/course-v1:Prometheus+FIN101+2020_T2

- щодо оскарження результатів оцінювання:

Регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://salو.li/0e99d2a>.

Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.

Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора навчально-наукового інституту. Заява щодо оскарження результатів оцінювання розглядає апеляційна комісія, сформована розпорядженням директора навчально-наукового інституту.

Апеляційна комісія протягом трьох робочих днів ухвалює рішення про наявність або відсутність підстав оскарження результату оцінювання. Присутність здобувача вищої освіти на засіданнях апеляційної комісії є обов'язковою. Висновки апеляційної комісії оформляються відповідним протоколом і доводяться до відома здобувача вищої освіти і викладача, який проводив контрольний захід.

14. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Семенова Т.В. Економіка та організація торгівлі навч.посібн. Укр. Держ.ун-т науки і технологій Електрон вид. Дніпро: УДУНТ, 2024-113 С.
2. Мазур Н.А. Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч.посібн. Чернівці: Чернівецький нац.ун-т ім. Ю. Федьковича. 2020. 192 с.
3. Балджі М.Д. Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навч.посібн. Одеса, 2021. 344 с.
4. Болтянська Л.О. Трус Ю.О. Економіка та організація торгівлі: Курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2021. 162.
5. Височин І.В., Новікова Н.М., Вовдійчик І.М. Економіка підприємства торгівлі (у схемах і таблицях). Київ. КНТЕУ, 2018. 428 с.
6. Шарко М.В., Мешкова-Кравченко О.М., Радкевич О.М. Економіка підприємства: навч. посібник К.: Університетської книга, 2025. 436 с.
7. Економіка підприємства: підручник. за ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. К. Університетська книга, 2025. 874 с.

Допоміжні

1. Апопій В.В. Міщук І.П. Організація торгівлі: підручник. Київ. ЦУЛ, 2019. 632 с.
2. Горбач Л.М. Котляров В.О. Економіка підприємства: навч.посіб. (у схемах і таблицях) кол.авт.; ред. Фісуненко П.А. Дніпро: ДДУВС, 2024. 60 с.
3. Колокольчикова І.В., Макаренко П.М. Методичні підходи моніторингу ринку плодово – ягідної продукції. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного (економічні науки). Том 2. № 42 (2020). URL: <https://oj.tsatu.edu.ua/index.php/zbirnyk/article/view/591/564> (DOI: 10.31388/2519-884X-2020-42-33-40)
4. Лелюк А.М. Економіка та організація торгівлі: методичні вказівки до практичних робіт. Луцьк: Вид-во КПІА. «Волинський енергосфот», 2020. 60 с.
5. Макаренко П.М., Пілявський В.І., Процюк Н.Ю. Інноваційна складова формування конкурентного потенціалу підприємства. Причорноморські економічні студії. Науковий журнал. Вип. 50. Ч 1. Одеса. 2020. С. 75-80. URL: https://bses.in.ua/journals/2020/50_1_2020/15.pdf
6. Макаренко П.М., Юдіна О.І. Науково-методологічні аспекти стратегії управління сталим економічним розвитком підприємства сфери послуг. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. 2020. № 4(36). Т.2. С. 115-121. URL: <https://www.internauka.com/uploads/public/16081246606706.pdf>
7. Формування механізму реалізації стратегії управління сталим економічним розвитком підприємства сфери послуг. Макаренко П.М., Юдіна О.І. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія : Економічні науки. 2020. № 2. С. 115-122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnjie_2020_2_17
8. Чорна М.В., Кушнір Т.Б., Михайлова О.В. Економіка торгівлі навчально-методичний посібник. Х.: ХДУХТ, 2015. 221 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційне інтернет-представництво Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua>.
2. Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. Законодавство України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Урядовий портал. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: www.kmu.gov.ua.
4. Офіційний веб-сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: <https://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>.
5. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk>.
6. Офіційний веб-сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua>.
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. Веб-сайт наукової бібліотеки ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника». URL: <http://lib.ru.if.ua>.
9. Веб-сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.