



«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Проректор з науково-
педагогічної роботи

Андрій КИРИЧЕНКО

серпень 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО

спеціальність D7 Торгівля
(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Підприємництво, торгівля та логістика
(шифр і назва напрямку підготовки)

факультет економічний
(назва факультету)

2025-2026 навчальний рік

Розробники: СЕМИКІНА Марина Валентинівна, професор кафедри економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи, доктор економічних наук, професор

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи

Протокол від «27» серпня 2025 року № 1

Завідувач кафедри економіки, підприємництва та готельно - ресторанної справи



(підпис)

Володимир ЗАЙЧЕНКО

(прізвище та ініціали)

Декан факультету економічний



(підпис)

Наталія ШАЛІМОВА

(прізвище та ініціали)

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС – 5	Галузь знань <u>D «Бізнес, адміністрування та право»</u> (шифр і назва)	Спеціальної (фахової) підготовки	
Загальна кількість годин – 150	Спеціальність: <u>D7 «Торгівля»</u> (шифр і назва) Освітня програма: <u>«Підприємництво, торгівля та логістика»</u>	Рік підготовки:	
		1-й	1-й
		Семестр:	
		1-й	1-й
		Лекції	
Тижневих годин навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 4,5	Освітній рівень: магістр	32 год.	4
		Практичні	
		16 год.	2
		Самостійна робота	
		102 год.	144
		Вид контролю	
		екзамен	екзамен

Мова навчання українська

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Освітня компонента «Торговельне підприємництво» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти професійних компетентностей у сфері підприємництва, торгівлі та логістики. Її зміст охоплює засвоєння теоретичних знань і набуття практичних навичок організації та управління підприємницькою діяльністю, торговельним бізнесом на ринку товарів і послуг. Особливий акцент робиться на розвиток системного мислення, інноваційного підходу до створення власної справи, вміння застосовувати отримані знання у практичній діяльності та реалізовувати власні бізнес-проекти з урахуванням принципів інноваційності та сталого розвитку.

Метою вивчення навчальної дисципліни є забезпечення у здобувачів достатнього рівня теоретичних знань і практичних умінь, необхідних для:

- розуміння закономірностей і механізмів розвитку підприємництва і торгівлі;
- формування знань про організаційні процеси управління підприємницькою діяльністю;
- оволодіння сучасними методами дослідження та інструментами прийняття економічно обґрунтованих рішень;
- набуття здатності формування ефективної діяльності підприємницьких, торговельних формувань з виробництва, обігу товарів і послуг з урахуванням сучасних тенденцій, процесів і особливостей розвитку підприємництва, торгівлі, та логістики;
- підвищення ефективності торговельного бізнесу та забезпечення його прибутковості на принципах інноваційності й сталості.

Завдання вивчення дисципліни полягає у формуванні у здобувачів таких компетентностей, що передбачені освітньо-професійною програмою, зокрема:

- здатності до організації та управління торговельно-підприємницькою діяльністю;
- здатності до розробки та реалізації інноваційних бізнес-ідей і проєктів;
- уміння здійснювати аналітичну, дослідницьку та практичну діяльність у сфері підприємництва;
- набуття навичок організаційно-управлінського, інформаційно-аналітичного та логістичного забезпечення комерційної діяльності суб'єктів підприємництва і торговельного бізнесу, стратегічного та оперативного управління в умовах невизначеності й мінливості зовнішнього середовища.

3. Результати навчання

Інтегральна компетентність

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

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК)

СК2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності

СК7. Здатність до прийняття оптимальних рішень, в тому числі на основі логістичних підходів, з метою підвищення та/або підтримання рівня конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької і торговельної діяльності в умовах ризиків та невизначеності ринкового середовища.

Програмні результати навчання (ПРН)

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

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

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 5. Професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.

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

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

ПРН 10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.

4. Політика курсу та академічна доброчесність

Очікується, що здобувачі вищої освіти дотримуються принципів академічної доброчесності та усвідомлюють наслідки їх порушення. Відвідування занять є важливою складовою навчання: усі здобувачі мають бути присутні на лекціях і практичних заняттях курсу. Пропущені заняття підлягають відпрацюванню не пізніше ніж за тиждень до початку заліково-екзаменаційної сесії. Недопустимі: запізнення; користування мобільними телефонами, планшетами та іншими пристроями під час занять з ненавчальною метою; списування та плагіат; несвоєчасне виконання завдань. Освітній процес у Центральноукраїнському національному технічному університеті здійснюється

відповідно до Положення про організацію освітнього процесу та Кодексу академічної доброчесності ЦНТУ.

5. Програма навчальної дисципліни

№зп	Назва теми	Кількість годин (л/п/с)	Завдання
Змістовий модуль 1. Методологічні підходи щодо організації торговельного підприємництва			
1	Тема 1. Вступ до торговельного підприємництва 1. Сутність та функції торговельного підприємництва. 2. Історичний розвиток торгівлі: від традиційних форм до сучасних мереж. 3. Роль торговельного підприємництва: функції, проблеми сучасного ринку (ЗК2, ПРН2).	2/2/6	Практичне завдання (робота в групах): аналіз історичних кейсів, успіхи та невдачі торговельних мереж (ЗК4, СК4). Практичне завдання: визначити ключові проблеми торгівлі в Україні та запропонувати рішення (ПРН10, СК7).
2	Тема 2. Види торговельних підприємств 1. Класифікація за форматом: роздрібна, оптова, онлайн-торгівля. 2. Спеціалізовані та універсальні торговельні підприємства. 3. Франчайзинг як інструмент мотивації партнерів: кейси (ЗК3, ПРН3).	2/-/6	Дискусія: оцінка переваг та недоліків різних форматів торгівлі (онлайн, роздріб, опт) (СК2, ПРН8). Практичне завдання (робота в групах): розробити стратегію розширення мережі з урахуванням ризиків (СК7, ПРН9).
3	Тема 3. Правові основи діяльності 1. Нормативно-правова база: закони, ліцензії, стандарти якості. 2. Податкове регулювання: особливості для різних форматів торгівлі. 3. Захист прав споживачів (СК4, ПРН2).	2/2/6	Аналіз законодавчих викликів: ліцензії, податки, захист споживачів (СК4, ПРН2). Дискусія: як уникнути правових помилок під час співпраці з іншими професійними групами (юристами, екологами) (ЗК4, ПРН4). Розбір реальних судових кейсів у торгівлі (ПРН10).
4	Тема 4. Організаційна структура 1. Функціональні підрозділи торговельного підприємства: закупівля, продажі, логістика, маркетинг, управління персоналом. 2. Управління підрозділами: мотивація персоналу, розподіл обов'язків (ЗК3, ПРН3).	2/-/7	Розгляд практичної проблеми: створення оргструктури для підприємства з урахуванням логістичних підходів (СК7, ПРН9). Автоматизація процесів: CRM-системи, електронний документообіг. Взаємодія з ІТ-фахівцями (ЗК4, СК3)
Змістовий модуль 2. Особливості ведення торговельного підприємництва			

5	Тема 5. Маркетинг у торгівлі 1. Аналіз ринку: вивчення попиту, конкурентів, цільової аудиторії. 2. Оцінка ефективності маркетингових стратегій: SWOT-аналіз конкурентів (СК2, ПРН8). 3. Digital-маркетинг: соціальні мережі, контекстна реклама, SEO	2/2/7	Розгляд практичної проблеми (командна робота): розробка креативних рішень для просування товарів у кризових умовах (ЗК2, ПРН10). Дискусія: розробка проекту зі створення digital-кампанії для локального бренду (ПРН5, ЗК5).
6	Тема 6. Товарознавство і методи оцінки якості товарів 1. Завдання товарознавства, зв'язок з маркетингом, логістикою, стандартами якості (ЗК4, СК7). 2. Товарознавство продовольчих товарів (СК 2, ПРН 8). 3. Товарознавство непродовольчих товарів.	2/2/7	Методи оцінки якості товарів. Практичні кейси: як знання з товарознавства та компетентна оцінка якості товарів можуть впливати на прибуток та імідж підприємства (ЗК 2, ПРН 2, ПРН 8)..
7	Лекція 7. Організація торгівлі продовольчими товарами 1. Прийомка товарів за кількістю та якістю. 2. Підготовка продовольчих товарів до продажу. 3. Організація продажу продовольчих товарів (СК 7, ПРН 9).	2/2/7	Правові аспекти: відповідність Закону «Про безпеку харчових продуктів». Практичні кейси: розгляд типових недоліків в організації торгівлі на прикладі супермаркету «Продукти» (СК 4, ПРН 10).
8	Лекція 8. Організація торгівлі непродовольчими товарами 1. Прийомка товарів за кількістю та якістю. 2. Підготовка до продажу. 3. Організація продажу(СК 7, ПРН 9).	2/-/7	Особливості логістики: управління великогабаритними товарами. Практичні кейси: розгляд типових недоліків в організації торгівлі на прикладі магазину побутової техніки і магазину одягу.(СК 7, ПРН 9).
9	Тема 9. Логістика та управління запасами 1. Прийняття рішень щодо оптимізації ланцюгів поставок (СК7, ПРН9). 2. Дистрибуційна діяльність у ланцюгу постачань: вибір і поєднання каналів збуту, правила взаємодії з партнерами та вплив на рівень запасів 3. Аналіз ризиків: коливання попиту, збої в логістиці (ПРН10, СК4).	2/-/7	Дискусія: управління запасами в умовах дефіциту (ЗК2, СК3).
10	Тема 10. Фінансовий менеджмент 1. Формування цінової політики: націнки, знижки, рентабельність. 2. Бюджетування: планування доходів та витрат. 3. Аналіз фінансової звітності: показники оборотності, ліквідності.	4/2/7	Розгляд практичних кейсів (командна робота): розрахунок рентабельності продажу товарів (СК2, ПРН8). Дискусія: як мотивувати команду до економії ресурсів

			(ЗК3, ПРН3) та використання інструментів антикризового управління (СК7, ПРН9).
11	Тема 11. Ефективність бізнесу 1. Ключові показники ефективності бізнесу. 2. Інструменти аналізу: SWOT, PEST, порівняльний аналіз. 3. Управління ризиками: коливання попиту, валютні курси.	2/2/7	Аналіз практичних кейсів (командна робота): визначення показників ефективності для торговельного підприємства (ПРН8, СК2). Розгляд практичної проблеми (командна робота): порівняння ефективності мереж ("АТБ" і "Сільпо") (СК3, ПРН2), розробка заходів для підвищення оборотності товарів (ПРН9, ЗК5).
Змістовий модуль 3. Комунікації та прийняття рішень у торговельному підприємстві			
	Тема 12. Соціальна відповідальність та доброчесність у торгівлі 1. Соціальна відповідальність за якість товарів та доброчесність перед споживачами. 2. Підтримка місцевих громад: спонсорство, соціальні проекти. 3. Етика бізнесу: екологічні ініціативи (екопакування, зменшення відходів), боротьба з контрафактом, чесність перед партнерами та клієнтами.	2/-/7	Аналіз практичних кейсів (командна робота): оцінка впливу екологічних ініціатив на імідж компанії (СК2, ПРН8). Розгляд практичної проблеми щодо створення соціальної програми для місцевої громади (ЗК3, ПРН5); аналіз прикладів недоброчесності у торгівлі (контрафакт, ціноутворення) (СК4, ПРН10).
	Тема 13. Інновації в торгівлі 1. Технології майбутнього: штучний інтелект, Big Data, IoT. 2. Електронна комерція: платформи, мобільні додатки, доставка. 3. Технології для оцінки клієнтського досвіду: Big Data, AI (СК7, ПРН9).	2/-/7	Кейс: взаємодія з IT-спеціалістами з приводу розробки мобільних додатків в інтересах компанії (ЗК4, ПРН4). Дискусія: Як інновації допомогли "Розетці" стати лідером ринку (ЗК5, ПРН5).
	Тема 14. Міжнародна торгівля 1. Глобалізація ринків: експорт, імпорт, торговельні угоди. 2. Особливості роботи з іноземними постачальниками, митні процедури.	2/-/7	Кейс: оцінка ризиків роботи з іноземними постачальниками (СК7, ПРН10). Кейс: навички та досвід міжкультурної комунікації партнерами з ЄС та Азії (ЗК4, ПРН4). Розгляд практичної проблеми: розробка проекту експортної стратегії для українського товару (ПРН9, СК3).
	Тема 15. Торгівля в умовах криз та загроз	2/2/7	Аналіз дій українських компаній під час війни:

	1. Адаптація бізнес-моделей: пандемія, економічні санкції, виклики та загрози. 2. Стратегії виживання: оптимізація витрат, диверсифікація асортименту.		кейси стійкості (ЗК2, ПРН2). Розгляд практичної проблеми: прийняття рішень в умовах обмежених ресурсів (СК4, ПРН10). Підсумковий проєкт (робота в команді): розробити антикризовий план для торговельної мережі (ПРН5, СК7).
	Разом	32/16/102	

6. Структура навчальної дисципліни.

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	у тому числі			усього	у тому числі		
		лекції	практичні	самостійна робота		лекції	практичні	самостійна робота
Змістовий модуль 1. Методологічні підходи щодо організації торговельного підприємництва								
Тема 1. Вступ до торговельного підприємництва 1. Сутність та функції торговельного підприємництва. 2. Історичний розвиток торгівлі: від традиційних форм до сучасних мереж. 3. Роль торговельного підприємництва: функції, проблеми сучасного ринку (ЗК2, ПРН2).	10	2	2	6	11	2		9
Тема 2. Види торговельних підприємств 1. Класифікація за форматом: роздрібна, оптова, онлайн-торгівля. 2. Спеціалізовані та універсальні торговельні підприємства. 3. Франчайзинг як інструмент мотивації партнерів: кейси (ЗК3, ПРН3).	8	2	-	6	11	2		9
Тема 3. Правові основи діяльності 1. Нормативно-правова база: закони, ліцензії, стандарти якості. 2. Податкове регулювання: особливості для різних форматів торгівлі. 3. Захист прав споживачів.	10	2	2	6	9			9
Тема 4. Організаційна структура 1. Функціональні підрозділи	9	2	-	7	9			9

торговельного підприємства: закупівля, продажі, логістика, маркетинг, управління персоналом. 2. Управління підрозділами: мотивація персоналу, розподіл обов'язків (ЗК3, ПРН3).								
Змістовий модуль 2. Організація торгівлі та ефективність бізнесу								
Тема 5. Маркетинг у торгівлі 1. Аналіз ринку: вивчення попиту, конкурентів, цільової аудиторії. 2. Оцінка ефективності маркетингових стратегій: SWOT- аналіз конкурентів (СК2, ПРН8). 3. Digital-маркетинг: соціальні мережі, контекстна реклама, SEO	11	2	2	7	9			9
Тема 6. Товарознавство і методи оцінки якості товарів 1. Завдання товарознавства, зв'язок з маркетингом, логістикою, стандартами якості. 2. Товарознавство продовольчих товарів. 3. Товарознавство непродовольчих товарів.	11	2	2	7	10			10
Лекція 7. Організація торгівлі продовольчими товарами 1. Прийомка товарів за кількістю та якістю. 2. Підготовка продовольчих товарів до продажу. 3. Організація продажу продовольчих товарів.	11	2	2	7	10			10
Лекція 8. Організація торгівлі непродовольчими товарами 1. Прийомка товарів за кількістю та якістю. 2. Підготовка до продажу. 3. Організація продажу.	9	2	-	7	10			10
Тема 9. Логістика та управління запасами 1. Прийняття рішень щодо оптимізації ланцюгів поставок (СК7, ПРН9). 2. Дистрибуційна діяльність у ланцюгу постачань: вибір і поєднання каналів збуту, правила взаємодії з партнерами та вплив на рівень запасів 3. Аналіз ризиків: коливання попиту, збої в логістиці (ПРН10, СК4).	9	2	-	7	9			9
Тема 10. Фінансовий	13	4	2	7	11			11

менеджмент 1. Формування цінової політики: націнки, знижки, рентабельність. 2. Бюджетування: планування доходів та витрат. 3. Аналіз фінансової звітності: показники оборотності, ліквідності.								
Тема 11. Ефективність бізнесу 1. Ключові показники ефективності бізнесу. 2. Інструменти аналізу: SWOT, PEST, порівняльний аналіз. 3. Управління ризиками: коливання попиту, валютні курси.	11	2	2	7	11		2	9
Змістовий модуль 3. Комунікації та прийняття рішень у торговельному підприємстві								
Тема 12. Соціальна відповідальність та доброчесність у торгівлі 1. Соціальна відповідальність за якість товарів та доброчесність перед споживачами. 2. Підтримка місцевих громад: спонсорство, соціальні проекти. 3. Етика бізнесу: екологічні ініціативи (екопакування, зменшення відходів), боротьба з контрафактом, чесність перед партнерами та клієнтами.	9	2	-	7	9			9
Тема 13. Інновації в торгівлі 1. Технології майбутнього: штучний інтелект, Big Data, IoT. 2. Електронна комерція: платформи, мобільні додатки, доставка. 3. Технології для оцінки клієнтського досвіду: Big Data, AI (СК7, ПРН9).	9	2	-	7	9			9
Тема 14. Міжнародна торгівля 1. Глобалізація ринків: експорт, імпорт, торговельні угоди. 2. Особливості роботи з іноземними постачальниками, митні процедури.	9	2	-	7	9			9
Тема 15. Торгівля в умовах криз та загроз 1. Адаптація бізнес-моделей: пандемія, економічні санкції, виклики та загрози. 2. Стратегії виживання: оптимізація витрат, диверсифікація асортименту.	11	2	2	7	11	2		9

Всього за семестр	150	32	16	102	150	4	2	144
-------------------	-----	----	----	-----	-----	---	---	-----

7. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Практичне завдання (робота в групах): аналіз історичних кейсів, успіхи та невдачі торговельних мереж (ЗК4, СК4). Практичне завдання: визначити ключові проблеми торгівлі в Україні та запропонувати рішення (ПРН10, СК7).	1	
2	Дискусія: оцінка переваг та недоліків різних форматів торгівлі (онлайн, роздріб, опт) (СК2, ПРН8). Практичне завдання (робота в групах): розробити стратегію розширення мережі з урахуванням ризиків (СК7, ПРН9).	2	
3	Аналіз законодавчих викликів: ліцензії, податки, захист споживачів (СК4, ПРН2). Дискусія: як уникнути правових помилок під час співпраці з іншими професійними групами (юристами, екологами) (ЗК4, ПРН4). Розбір реальних судових кейсів у торгівлі (ПРН10).	2	
4	Розгляд практичної проблеми маркетингу (командна робота): розробка креативних рішень для просування товарів у кризових умовах (ЗК2, ПРН10). Дискусія: розробка проєкту зі створення digital-кампанії для локального бренду (ПРН5, ЗК5).	2	
5	Методи оцінки якості товарів. Практичні кейси: як знання з товарознавства та компетентна оцінка якості товарів можуть впливати на прибуток та імідж підприємства. (ЗК 2, ПРН 2, ПРН 8).	2	
6	Розгляд практичних кейсів (командна робота): розрахунок рентабельності продажу товарів (СК2, ПРН8). Дискусія: як мотивувати команду до економії ресурсів (ЗК3, ПРН3) та використання інструментів антикризового управління (СК7, ПРН9).	2	
7	Аналіз практичних кейсів (командна робота): визначення показників ефективності для торговельного підприємства (ПРН8, СК2). Розгляд практичної проблеми (командна робота): порівняння ефективності мереж ("АТБ" і "Сільпо") (СК3, ПРН2), розробка заходів для підвищення оборотності товарів (ПРН9, ЗК5).	2	2
8	Аналіз дій українських компаній під час війни: кейси стійкості (ЗК2, ПРН2). Розгляд практичної проблеми: прийняття рішень в умовах обмежених ресурсів (СК4, ПРН10). Підсумковий проєкт (робота в команді): розробити антикризовий план для торговельної мережі (ПРН5, СК7).	2	
	Разом	16	2

8. Самостійна робота

Самостійна навчальна робота здобувача вищої освіти розрахована на формування практичних навичок у роботі здобувача вищої освіти зі спеціальною літературою орієнтування їх на інтенсивну роботу, критичне осмислення здобутих знань і глибоке вивчення теоретичних і практичних проблем правового

захисту споживачів.

Самостійна робота здобувача вищої освіти включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- вивчення тем або питань, передбачених робочою програмою для самостійного вивчення;
- підготовку звіту з виконаної самостійної роботи;
- підготовку звіту з практичних робіт;
- підготовку до проходження рубіжних контролів.

Тематика завдань для самостійної роботи.

Тема	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	2	3	4
1	Торговельне підприємництво: сутність, ключові проблеми розвитку в Україні.	6	9
2	Стратегія розширення торговельної мережі з урахуванням ризиків.	6	9
3	Законодавчо-правові аспекти розвитку торговельного підприємництва: ліцензії, податки, захист споживачів	6	9
4	Особливості основних організаційних форм торговельного підприємництва та їх роль у забезпеченні ефективного управління.	6	9
5	Маркетинг у підприємницькій діяльності. Креативні рішення для просування товарів.	6	9
6	Методи оцінки якості товарів, їх вплив на прибуток та імідж підприємства.	6	9
7	Правові основи організації торгівлі продовольчими товарами.	6	9
8	Логістика у торговельному підприємстві в умовах викликів та загроз	6	9
9	Управління товарними запасами в умовах дефіциту.	6	9
10	Соціальна відповідальність та доброчесність у торговельному підприємстві	6	9
11	Бізнес-аналітика у торговельному підприємстві: визначення та аналіз показників ефективності, розробка заходів для підвищення оборотності товарів.	7	9
12	Корпоративна етика та соціальна відповідальність у торговельному підприємстві.	7	9
13	Цифрові технології та мобільні додатки у підвищенні ефективності торгівлі.	7	9
14	Міжнародні та міжкультурні комунікації: розробка стратегій для просування українського товару.	7	9
15	Прийняття антикризових рішень у торговельному підприємстві.	7	9

16	Актуальні проблеми розвитку торговельного підприємства на прикладі регіону	7	9
	Разом	102	144

Індивідуальні завдання дослідницького змісту

- 1) Розробити стратегію розширення торговельної мережі з урахуванням ризиків.
- 2) Розробити проєкт зі створення digital-кампанії для локального бренду в торгівлі.
- 3) Розробити проєкт експортної стратегії для просування українського товару.
- 4) Розробити антикризовий план для торговельної мережі.
- 5) Розробити заходи щодо вдосконалення маркетингової стратегії (на прикладі підприємства)
- 6) Розробити стратегію застосування новітніх технологій у логістичній діяльності підприємств.
- 7) Розробити заходи щодо підвищення якості торговельного обслуговування магазину
- 8) Розробити напрями адаптації логістичної діяльності торговельних підприємств до умов воєнного стану

9. Методи навчання.

Під час викладання навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво» застосовуються наступні методи:

- словесні (лекції, бесіди);
- наочні, під час лекцій (інформаційних, аналітичних, проблемних) та практичних занять, в тому числі з використанням мультимедійного забезпечення та інших ТЗН;
- практичні, під час виконання практичних робіт, задач, вправ;
- інтерактивні методи навчання під час проведення опитування, аналізу практичних ситуацій, дискусії, мозкового штурму, ділових ігор, розгляду кейс-стаді;
- інноваційні, зокрема проєктно-дослідницький метод; інтегровані методи; заняття із використанням ІКТ. Застосовуються наступні інформаційно-комунікаційні технології та діджитал-інструменти: цифрові інструменти Google, програмні продукти від Microsoft, програмне забезпечення для проведення опитувань Kahoot, Mentimeter, графічний редактор Crello;
- методи дистанційного навчання за допомогою платформ: Moodle, Zoom, GoogleMeet.

10. Критерії та засоби оцінювання.

Види контролю: поточний, підсумковий.

Форма підсумкового контролю: екзамен.

Оцінку підсумкового семестрового контролю у формі екзамену становить

сума балів за результатами поточного контролю, рубіжних контролів та балів, набраних здобувачем вищої освіти при складанні семестрового екзамену.

По поточному контролю здобувач має можливість отримати бали за активність на лекційних та практичних заняттях, виявлення рівня підготовки здобувачів із зазначеної теми під час опитування, розв'язання розрахункових практичних завдань, тестування, підготовки доповіді-презентації та індивідуальних завдань.

Впродовж семестру здобувач може отримати максимум 60 балів, в тому числі за перший рубіжний контроль – 30 балів, за другий рубіжний контроль – 30 балів, 40 балів виносяться на іспит. Кількість балів, одержана здобувачем вищої освіти на екзамені, додається до результатів рубіжних контролів, що разом складає оцінку знань здобувача вищої освіти з навчальної дисципліни за 100-бальною шкалою та переводиться в оцінку за шкалою ЄКТС і національною шкалою («Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно»).

Результати навчання, набуті шляхом неформальної, інформальної освіти зараховуються відповідно до Положення про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти в Центральнотехнічному національному технічному університеті.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, тестовий контроль.

Шкала оцінювання: ЄКТС, національна та ЦНТУ

Оцінка за шкалою ЄКТС	Визначення	Оцінка	
		За національною системою (екзамен)	За системою ЦНТУ
A	ВІДМІННО - відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок	5 (відмінно)	90-100
B	ДУЖЕ ДОБРЕ - вище середнього рівня з кількома помилками	4 (добре)	82-89
C	ДОБРЕ - в загальному правильна робота з певною кількістю грубих помилок		74-81
D	ЗАДОВІЛЬНО - непогано, але зі значною кількістю недоліків	3 (задовільно)	64-73
E	ДОСТАТНЬО - виконання задовольняє мінімальні критерії		60-63
FX	НЕЗАДОВІЛЬНО - потрібно попрацювати перед тим, як перескласти	2 (незадовільно)	35-59
F	НЕЗАДОВІЛЬНО - необхідна серйозна подальша робота		1-34

11. Методичне забезпечення навчальної дисципліни:

1. Семикіна М.В., Запірченко Л.Д., Журило І.В. Торговельне підприємство: курс лекцій з практичними кейсами та дискусіями : навч. посіб. / М. В. Семикіна, Л. Д. Запірченко, І. В. Журило ; [за наук. ред. М. В. Семикіної] ; М-во освіти і науки України, Центральнотехнічному національному технічному університеті: КОД, 2025. 206 с. <https://dspace.kntu.kr.ua/handle/123456789/16399>

2. Торговельне підприємництво : *метод. рек.* щодо підгот. до практ. занять та викон. сам. роб. з дисц. для здобув. вищої освіти економ. спец. ден. та заоч. форми навч. / [уклад.: М. В. Семикіна, І. В. Журило, Л. Д. Запирченко] ; Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2025. – 65 с. <https://dspace.kntu.kr.ua/handle/123456789/16472>
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум: навч. посіб. / М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін. 2-ге вид. Кропивницький : ЦНТУ, 2024. 240 с. <https://dspace.kntu.kr.ua/handle/123456789/14004>

12. Рекомендовані джерела інформації

Основна література

1. Балджи М. Д. Торговельне підприємництво : навчальний посібник / М. Д. Балджи, Н. В. Доброва, М. М. Осипова. К. : Кондор, 2017. 112 с.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Р.Л. Лупак, Р.Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посіб. [М. В. Семикіна, Л. Д. Запирченко, С. С. Матієнко та ін] / за ред. д. е. н., проф. Семикіної М.В. Вид. 2-ге, перероб. та доповн. Кропивницький: ЦНТУ, 2024. 240 с. <https://dspace.kntu.kr.ua/items/599e657a-5542-4717-bf1c-7d8f94c722ea>
4. Економіка торговельного підприємства: навч. посібник. Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопащук. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с.
5. Ковальська Л. М. Торгівля і підприємництво : навч. посібник / Л. М. Ковальська, І. В. Кривовязюк. К. : Кондор, 2018. 620 с.
6. Організація торгівлі: підручник / В. В. Апопій та ін. К. : Центр навчальної літератури, 2021. 632 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. І. М. Сотник, Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
8. Савицька Н. Л. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посібник / Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. Х. : Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с.
9. Семикіна М.В., Запирченко Л.Д., Журило І.В. Торговельне підприємництво: курс лекцій з практичними кейсами та дискусіями : навч. посіб. / М. В. Семикіна, Л. Д. Запирченко, І. В. Журило ; [за наук. ред. М. В. Семикіної] ; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. Кропивницький : КОД, 2025. 206 с. <https://dspace.kntu.kr.ua/handle/123456789/16399>
10. Семикіна М.В., Журило І.В., Бугаєва М.В. Торговельне та ресторанне підприємництво: методологія дослідження ефективності та соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки)*. 2025. Вип (1), С.49-59. <http://es.khpi.edu.ua/article/view/326073>.

- 11.Товарознавство. Т. І. Непродовольчі товари : підруч. / Н. В. Мережко, О. Р. Мокроусова, Л. А. Коптюх та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 760 с.
- 12.Товарознавство: підручник (для студентів економічних спеціальностей) [Електронне видання] / Т. Ю. Мельник. Житомир: Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. 364 с.
- 13.Торговельне підприємництво: підручник / за ред. Л. В. Фролової. Одеса, Бондаренко М. О., 2018. 640 с.
- 14.Торговельне підприємництво: навч. посіб. Юрко І.В. К. : Центр навчальної літератури, 2019. 232 с.

Додаткова література

15. Мотиваційний механізм розвитку економіки на етапі євроінтеграції : колективна монографія / М. В. Семикіна, С. Д. Лучик, Л. Д. Запирченко та ін. Кропивницький. ЦНТУ, 2022. 281 с.
<https://dspace.kntu.kr.ua/server/api/core/bitstreams/3648fcb1-c075-4ba6-9fe7-c992d9480296/content>
16. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: Навчальний посібник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.]; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка, 2023. 280 с.
17. 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.
18. Семикіна М., Нісфоян С., Запирченко Л., Дмитришин Б., Савеленко Г. Торговельне підприємництво: діагностика та оптимізація розвитку за допомогою логістичного менеджменту та електронної комерції. *Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»* (економічні науки). 2024. Вип.(5). С. 100–109.
<http://es.khpi.edu.ua/article/view/324014>
19. Семикіна М., Запирченко Л., Дмитришин Б., Нісфоян С. Адаптація торговельного та ресторанного бізнесу до глобальних викликів: інструменти діагностики, логістичні стратегії, електронна комерція. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»* (економічні науки). 2025. Вип. (1), С.16–26.
<http://es.khpi.edu.ua/article/view/324275>
20. Семикіна М., Журило І., Дмитришин Б., Запирченко Л., Савеленко Г. Добросовісність та соціальна відповідальність підприємців в контексті конкурентоспроможності торговельного та ресторанного бізнесу. *Академічні візії*. 2025. Вип. (40). <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/1718>
21. Семикіна М., Нісфоян С. Логістичний менеджмент у торговельному підприємстві: від оптимізації витрат до розвитку професійної компетентності *Вісник Національного технічного університету*

«Харківський політехнічний інститут» (економічні науки). 2025. Вип. (2), С.101–108. URL: <http://es.khpi.edu.ua/article/view/338433>

22. Шиндировський І. М. Торговельне підприємництво та особливості його провадження. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету*. (економічні науки). 2021. Вип. 62. С. 75-80.

Законодавчі та нормативні документи

23. Господарський кодекс України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
24. Податковий кодекс України. URL: www.zakon.rada.gov.ua.
25. Про внутрішню торгівлю : Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III. База даних «Законодавство України» / ВР України.
26. Про захист прав споживачів : Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III. База даних «Законодавство України» / ВР України.
27. Про ліцензування видів господарської діяльності : Закон України від 21.12.2000 р. № 2157-III. База даних «Законодавство України» / ВР України.

Інформаційні ресурси.

28. Сайт Верховної Ради України. URL:www.rada.gov.ua.
29. Сайт Державної установи «Науково-дослідний інститут соціально-трудоих відносин». URL: <http://lir.lg.ua>.
30. Сайт Всеукраїнської Мережі Добročесності і Комплаєнсу (UNIC) URL: <https://unic.org.ua/>.
31. Сайт Міністерства соціальної політики України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/catalog/ministerstvo-sotsialnoi-politiki-ukraini>.
32. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.
33. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
34. Сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. URL: <http://www.consumer.gov.ua/default.aspx>.
35. Сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://www.sfs.gov.ua>.
36. Сайт Державної регуляторної служби України. URL: <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>.
37. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <http://www.wto.org/>.

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри економіки, підприємництва та готельно-ресторанної справи. Протокол № 1 від «27» серпня 2025 р.