

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ****Торговельний бізнес: організація та управління***Галузь знань* – Д Бізнес, адміністрування та право*Спеціальність* – Д7 «Торгівля»*Рівень вищої освіти* – Другий (магістерський)*Освітньо-професійна програма* – Електронна комерція та торговельний бізнес*Мова навчання* – українська*Обсяг дисципліни* – 5 кредитів ЄКТС. *Шифр дисципліни* – ОФП.03*Статус дисципліни*: обов'язкова (цикл фахової підготовки)*Факультет* – Управління, адміністрування та туризму*Кафедра* – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма навчання	Курс	Семестр	Обсяг дисципліни		Кількість годин						Курсовий проект	Курсова робота	Форма семестрового контролю	
					Аудиторні заняття				Індивідуальна робота студента	Самостійна робота, в т.ч. ІР			Залік	Іспит
			Європейські кредити	Години	Разом	Лекцій	Лабораторій роботи	Практичних занять						
денна	1	1	5	150	66	32	-	34	-	84	-	-	-	+
заочна	1	1	5	150	14	10	-	4	-	136	-	-	-	+

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки магістрів Електронна комерція та торговельний бізнес за спеціальністю Д7 «Торгівля»

Робоча програма складена  д-р. екон. наук, проф. Ольга ГОНЧАР

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Протокол від 29.08.2025 р. № 1 Зав. кафедри  Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму

Голова вченої ради факультету  Свєтлїй РУДНІЧЕНКО

Хмельницький 2025

2. ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Завідувач кафедри економічної теорії, підприємництва і торгівлі	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Гарант освітньо-професійної програми, зав. кафедри економічної теорії, підприємництва і торгівлі	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Декан	Факультет управління, адміністрування та туризму		Свгеній РУДНІЧЕНКО

3. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Торговельний бізнес: організація та управління» є однією із обов'язкових дисциплін фахової підготовки і займає одне з провідних місць у підготовці здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти, очної (денної) (далі – денної) та заочної форм здобуття вищої освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою Електронна комерція та торговельний бізнес в межах спеціальності D7 «Торгівля».

Пререквізити – вихідна

Кореквізити – ОФП04 Електронний бізнес та e-commerce, ОФП07 Переддипломна практика, ОФП08 Кваліфікаційна робота.

Відповідно до освітньої програми «Електронна комерція та торговельний бізнес» дисципліна має забезпечити:

- **компетентності**: здатність до адаптації та дії в новій ситуації (ЗК1); вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми (ЗК 2); здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети (ЗК 3); здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань / видів економічної діяльності) (ЗК 4); визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків (ЗК 5); здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку торговельних структур (ФК 1); здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері торгівлі (ФК 3); здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності (ФК 4); здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проєктів в торговельній діяльності (ФК 5); здатність здійснення управлінського впливу на процеси та об'єкти, що визначають ефективність діяльності торговельного бізнесу та електронної комерції (ФК 6); здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог (ІК);

- **програми результати навчання**: адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності (ПРН1); визначати, аналізувати проблеми торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення (ПРН 2); розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети (ПРН 3); застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп (ПРН 4); професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері торгівлі (ПРН 5); визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі (ПРН 7); розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері торговельної діяльності (ПРН 9); вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності торговельних структур за умов невизначеності та ризиків (ПРН 10); впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку торговельних структур (ПРН 11); розподіляти завдання та закріплювати відповідальність, стимулювати діяльність та здійснювати контроль в організації торговельного бізнесу та електронної комерції (ПРН12).

Мета дисципліни. Формування у здобувачів системи спеціальних знань та умінь стосовно ефективного управління торговельним бізнесом (планування та започаткування торговельного бізнесу, формування торговельних підприємств та їх мереж, організація, мотивація та контроль за здійсненням окремих торговельних бізнес-процесів та торговельно-технологічних процесів, тощо).

Предмет дисципліни. Предметом вивчення дисципліни «Торговельний бізнес: організація та управління» є система теоретико-методичних та технологічно-прикладних аспектів щодо ефективного управління в процесі започаткування та ведення торговельного бізнесу.

Завдання дисципліни. Основними завданнями вивчення дисципліни є теоретична та практична підготовка здобувачів з питань стратегічного та бізнес-планування, функціональних моделей започаткування та організаційно-правових форм функціонування торговельного бізнесу, організації та ефективного управління окремими бізнес-процесами торгівлі, ефективного мотивування, стимулювання та контролю з метою забезпечення високої конкурентоспроможності торговельних підприємств та їх мереж.

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *розробляти* заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети; професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі; *розробляти та впроваджувати* заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність; *визначати та впроваджувати* стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва та торгівлі; *розробляти і приймати* рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності; *вирішувати* проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків; *впроваджувати* інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких та торговельних структур, *розподіляти* завдання та *закріплювати* відповідальність, *стимулювати* діяльність та *здійснювати* контроль в організації торговельно-збутової та логістичної діяльності підприємства, *рекомендувати* заходи ефективного усунення недоліків у роботі

торговельно-посередницьких організацій.

4 Структура залікових кредитів дисципліни

Назва розділу (теми)	Кількість годин, відведених на:					
	Денну форму			Заочну форму		
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Лекції	Практичні заняття	СРС
Тема 1. Предмет і завдання організації та управління торговельним бізнесом.	2	2	8			12
Тема 2. Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом.	4	4	9	2		14
Тема 3. Організаційно-правові форми торговельного бізнесу.	4	4	8			13
Тема 4. Торговельні підприємства, їх мережі та організації.	4	4	8			14
Тема 5. Організаційні моделі розвитку торговельного бізнесу.	4	4	8			14
Тема 6. Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі.	4	4	9	2	2	14
Тема 7. Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі.	4	4	9	2	2	14
Тема 8. Контроль в системі управління торговельним бізнесом.	2	4	8	2		14
Тема 9. Нормативно-правове регулювання та державний нагляд за веденням торговельного бізнесу.	2	2	8			13
Тема 10. Інноваційна політика торговельного підприємства.	2	2	9	2		14
Разом за семестр	32	34	84	10	4	136

5 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1 Зміст лекційного матеріалу

№ лекції	Перелік тем лекцій, їх анотація	Кількість годин
1	Предмет і завдання організації та управління торговельним бізнесом. Місце і роль торговельного бізнесу в економічній системі і соціальній сфері держави. Характеристика окремих видів торговельного бізнесу. Суть, функції та завдання управління торговельним бізнесом. Література: [5, с. 5-12], [8, с. 6-16], [9, с. 7-17]	2
2	Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом. Суть і зміст стратегій в бізнесі. Порядок та етапи розробки бізнесових стратегій. Суть бізнес-плану, його мета створення та призначення. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
3	Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом. Суть і зміст стратегій в бізнесі. Порядок та етапи розробки бізнесових стратегій. Суть бізнес-плану, його мета створення та призначення. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
4	Організаційно-правові форми торговельного бізнесу. Суть, зміст та особливості організаційно-правових форм діяльності в торгівлі. Порядок створення суб'єкта торговельного бізнесу. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта торговельного бізнесу. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
5	Організаційно-правові форми торговельного бізнесу. Суть, зміст та особливості організаційно-правових форм діяльності в торгівлі. Порядок створення суб'єкта торговельного бізнесу. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта торговельного бізнесу. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
6	Торговельні підприємства, їх мережі та організації. Поняття торговельного підприємства, їх типізація, спеціалізація та вимоги до планування і улаштування. Поняття торговельної мережі та принципи її формування й розміщення. Характеристика основних торгових некомерційних організацій, як суб'єктів торгового бізнесу. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
7	Торговельні підприємства, їх мережі та організації. Поняття торговельного підприємства, їх типізація, спеціалізація та вимоги до планування і улаштування. Поняття торговельної мережі та принципи її формування й розміщення. Характеристика основних торгових некомерційних організацій, як суб'єктів торгового бізнесу. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
8	Організаційні моделі розвитку торговельного бізнесу. Франчайзинг, як організаційно-економічна модель розвитку торговельного бізнесу. Розвиток діючого торговельного бізнесу шляхом злиття чи поглинання. Розвиток торговельного бізнесу власними силами. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
9	Організаційні моделі розвитку торговельного бізнесу. Франчайзинг, як організаційно-економічна модель розвитку торговельного бізнесу. Розвиток діючого торговельного бізнесу шляхом злиття чи поглинання. Розвиток торговельного бізнесу власними силами. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
10	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. Управління товаропостачанням та асортиментна політика торговельного підприємства. Організація продажу та збутова політика торговельного підприємства. Управління персоналом торговельного підприємства. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	2
11	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. Управління товаропостачанням та асортиментна політика торговельного	2

	підприємства. Організація продажу та збутова політика торговельного підприємства. Управління персоналом торговельного підприємства. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	
12	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. Поняття мотивів, їх роль та види в активізації діяльності торговельного підприємства. Методи стимулювання продажу товарів торговельним підприємством. Відповідальність в торговельному бізнесі, як спосіб мотивації. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
13	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. Поняття мотивів, їх роль та види в активізації діяльності торговельного підприємства. Методи стимулювання продажу товарів торговельним підприємством. Відповідальність в торговельному бізнесі, як спосіб мотивації. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
14	Контроль в системі управління торговельним бізнесом. Суть, функції та види контролю в торговельному бізнесі. Система контролю та нагляд за діяльністю суб'єктів торговельного бізнесу. Самоорганізація та самоконтроль суб'єктів торговельного бізнесу. Література: [5, с. 84-91], [9, с. 77-85]	2
15	Нормативно- правове регулювання та державний нагляд за веденням торговельного бізнесу. Державна підтримка торговельного бізнесу. Регуляторна державна політика в сфері торговельного бізнесу. Дозвільна система в торговельному бізнесі. Література: [5, с. 92-103], [9, с. 63-76]	2
16	Інноваційна політика торговельного підприємства. Інноваційна політика торговельного підприємства: процесний підхід. Моделювання та оптимізація бізнес-процесів у торгівлі. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
Разом за семестр		32

Перелік оглядових лекцій для здобувачів заочної форми здобуття вищої освіти

№ лекції	Перелік тем лекцій, їх анотація	Кількість годин
1	Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом. Суть і зміст стратегій в бізнесі. Порядок та етапи розробки бізнесових стратегій. Суть бізнес-плану, його мета створення та призначення. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
2	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. Управління товаропостачанням та асортиментна політика торговельного підприємства. Організація продажу та збутова політика торговельного підприємства. Управління персоналом торговельного підприємства. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	2
3	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. Поняття мотивів, їх роль та види в активізації діяльності торговельного підприємства. Методи стимулювання продажу товарів торговельним підприємством. Відповідальність в торговельному бізнесі, як спосіб мотивації. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
4	Контроль в системі управління торговельним бізнесом. Суть, функції та види контролю в торговельному бізнесі. Система контролю та нагляд за діяльністю суб'єктів торговельного бізнесу. Самоорганізація та самоконтроль суб'єктів торговельного бізнесу. Література: [5, с. 84-91], [9, с. 77-85]	2
5	Інноваційна політика торговельного підприємства. Інноваційна політика торговельного підприємства: процесний підхід. Моделювання та оптимізація бізнес-процесів у торгівлі. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
Разом за семестр		10

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів *денної* форми здобуття освіти

№ лекції	Теми практичних занять, їх зміст	Кількість годин
1	Предмет і завдання організації та управління торговельним бізнесом. 1. Місце і роль торговельного бізнесу в економічній системі і соціальній сфері держави. 2. Характеристика окремих видів торговельного бізнесу. 3. Суть, функції та завдання управління торговельним бізнесом. Література: [5, с. 5-12], [8, с. 6-16], [9, с. 7-17]	2
2	Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом. 1. Суть і зміст стратегій в бізнесі. 2. Об'єкт стратегічного планування. 3. Предмет стратегічного планування та управління. 4. Принципи стратегічного планування. 5. Блоки стратегічного планування та їх характеристика. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
3	Стратегічне та бізнес-планування в управлінні торговельним бізнесом. 1. Порядок та етапи розробки бізнесових стратегій. 2. Аналіз та обґрунтування стратегічних альтернатив. 3. Суть бізнес-плану, його мета створення та призначення. 4. Місце бізнес-планів в системі планування діяльності підприємства. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
4	Організаційно-правові форми торговельного бізнесу. 1. Суть, зміст та особливості організаційно-правових форм діяльності в торгівлі. 2. Порядок створення суб'єкта торговельного бізнесу. 3. Особливості підготовки установчих документів торговельного підприємства. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
5	Організаційно-правові форми торговельного бізнесу. 1. Порівняльна характеристика організаційно-правових форм торговельного підприємництва. 2. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта торговельного бізнесу та особливості їх здійснення. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
6	Торговельні підприємства, їх мережі та організації. 1. Поняття торговельного підприємства та особливості функціонування в сучасних умовах ведення бізнесу. 2. Типізація і спеціалізація торговельних підприємств. 3. Вимоги до планування і улаштування типів торговельних підприємств. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
7	Торговельні підприємства, їх мережі та організації. 1. Поняття торговельної мережі та принципи її формування. 2. Особливості розміщення торговельних мереж в сучасних умовах цифровізації. 3. Характеристика основних торгових некомерційних організацій, як суб'єктів торгового бізнесу. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
8	Організаційні моделі розвитку торговельного бізнесу. 1. Франчайзинг, як організаційно-економічна модель розвитку торговельного бізнесу. 2. Особливості обслуговування мережевої компанії франчайзингових магазинів. 3. Пакет послуг франчайзі та його характеристика. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
9	Організаційні моделі розвитку торговельного бізнесу. 1. Розвиток діючого торговельного бізнесу шляхом злиття. 2. Особливості розвитку торговельного бізнесу шляхом поглинання. 3. Розвиток торговельного бізнесу власними силами. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
10	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. 1. Управління товаропостачанням політика торговельного підприємства. 2. Формування асортиментної політики торговельного підприємства. 3. Нормування товарних запасів у торгівлі. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	2

11	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. 1.Організація продажу торговельного підприємства. 2. Особливості формування збутової політики торговельного підприємства. 3.Управління персоналом торговельного підприємства. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	2
12	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. 1.Мотиви та мотивація в активізації діяльності торговельного підприємства. 2. Цілі стимулювання збуту в залежності від об'єктів стимулювання. 3.Особливості застосування форм оплати праці торговельних підприємств. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
13	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. 1.Методи стимулювання продажу товарів торговельним підприємством. 2. Методи та види стимулювання збуту, що спрямовані на споживачів . 3. Методи нецінового стимулювання. 4.Відповідальність в торговельному бізнесі, як спосіб мотивації. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
14	Контроль в системі управління торговельним бізнесом. 1.Суть та функції контролю в торговельному бізнесі. 2. Принципи контролю у торговельному підприємстві. 3. Види контролю в торговельному бізнесі. Література: [5, с. 84-91], [9, с. 77-85]	2
15	Контроль в системі управління торговельним бізнесом. 1.Система контролю та нагляд за діяльністю суб'єктів торговельного бізнесу. 2.Самоорганізація суб'єктів торговельного бізнесу, як форма контролю. 3.Самоконтроль суб'єктів торговельного бізнесу. Література: [5, с. 84-91], [9, с. 77-85]	
16	Нормативно-правове регулювання та державний нагляд за веденням торговельного бізнесу. 1.Державна підтримка торговельного бізнесу. 2.Регуляторна державна політика в сфері торговельного бізнесу. 3.Дозвільна система в торговельному бізнесі. Література: [5, с. 92-103], [9, с. 63-76]	2
17	Інноваційна політика торговельного підприємства. 1.Інноваційна політика торговельного підприємства: процесний підхід. 2. Роль бізнес-процесу в управлінні бізнесом. 3. Моделювання та оптимізація бізнес-процесів у торгівлі. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
Разом за семестр		34

Перелік практичних занять для здобувачів заочної форми здобуття освіти

№ п/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Організація та управління основними бізнес-процесами в торгівлі. 1.Управління товаропостачанням політика торговельного підприємства. 2.Формування асортиментної політики торговельного підприємства. 3.Нормування товарних запасів у торгівлі. 4.Організація продажу торговельного підприємства. 5.Особливості формування збутової політики торговельного підприємства. 6.Управління персоналом торговельного підприємства. Література: [1, с. 430-481], [5, с. 64-73]	2
2	Мотивація і стимулювання в торговельному бізнесі. 1.Мотиви та мотивація в активізації діяльності торговельного підприємства. 2. Цілі стимулювання збуту в залежності від об'єктів стимулювання. 3.Особливості застосування форм оплати праці торговельних підприємств. 4.Методи стимулювання продажу товарів торговельним підприємством. 5. Методи та види стимулювання збуту, що спрямовані на споживачів . 6. Методи нецінового стимулювання. 7.Відповідальність в торговельному бізнесі, як спосіб мотивації. Література: [5, с. 74-83], [8, с. 50-60]	2
Разом за семестр		4

У процесі виконання практичних робіт з дисципліни здобувачі набувають практичних навичок, зокрема із: роботи з нормативними документами і нормативно-правовими актами у галузі організації та управління торговельним бізнесом, формування стратегічного та бізнес-плану розвитку торговельного бізнесу, визначення тактичних механізмів та інструментів організації торговельного бізнесу, у тому числі, за принципами інноваційності, використання засобів мотивування та контролю в торговельному бізнесі.

5.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота студентів усіх форм здобуття освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу, підготовці до практичних робіт, тестування з теоретичного матеріалу, виконанні індивідуальних домашніх завдань, виконанні курсової роботи.

Обсяг самостійної роботи з дисципліни «Економіка торгівлі» - 84 години. Вона включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- самостійного опрацювання окремих тем та питань;
- опрацювання навчальної літератури при підготовці до практичних занять;
- виконання індивідуального домашнього завдання;
- підготовка до поточного тестового контролю;
- підготовка до проведення контрольних заходів (написання контрольної роботи, тощо).

Студенти заочної форми здобуття освіти виконують ще й контрольну роботу. Вимоги до її виконання та варіанти визначаються методичними рекомендаціями до виконання контрольних робіт, які кожний здобувач вищої освіти отримує у викладача у період настановної сесії. Крім цього до послуг студентів сторінка навчальної дисципліни у Модульному середовищі для навчання, де розміщені Робоча програма дисципліни та необхідні документи з її навчально-методичного забезпечення.

Зміст самостійної роботи студентів денної форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Отримання завдання для виконання індивідуального домашнього завдання.	4
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Підбір матеріалів, опрацювання літературних джерел для виконання індивідуального домашнього завдання.	5
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	5
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та контрольної роботи. Виконання ІДЗ.	5
8	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю. Контрольна робота за темами 1-4.	5
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	5
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	5
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та поточного контролю. Виконання ІДЗ.	5
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та тестового контролю.	5
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування та	5

	поточного контролю. Виконання ІДЗ.	
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Здача індивідуального домашнього завдання.	5
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Контрольна робота за темами 5-10.	5
Разом за семестр		84

На самостійне опрацювання студентів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням індивідуального завдання здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

Вимоги до виконання контрольної роботи (для студентів заочної форми здобуття освіти) та індивідуального домашнього завдання (для студентів денної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

6 ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій та методів, зокрема, лекції проводяться в основному словесними методами та з використанням комп'ютерних інформаційних технологій, наочних методів (слайдів), пояснення, бесіди; практичні заняття – з використанням ситуацій вправ, дискусій і мають за мету – сприяти формуванню у студента глибоких теоретичних знань щодо ефективного управління торговельним бізнесом (планування та започаткування торговельного бізнесу, формування торговельних підприємств та їх мереж, організація, мотивація та контроль за здійсненням окремих торговельних бізнес-процесів та торговельно-технологічних процесів, тощо).

7 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком освітнього процесу. При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання результатів виконання індивідуального домашнього завдання;
- оцінювання результатів вирішення проблемних ситуацій кейс-методом.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контролю, який проводиться з усього матеріалу дисципліни за білетами, попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від максимального балу, не допускається до семестрового контролю, поки не виконає обсяг роботи, передбачений Робочою програмою. Здобувач вищої освіти, який набрав позитивний середньозважений бал (60 відсотків і більше від максимального балу) з усіх видів поточного контролю і не склав іспит, вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

8 Політика дисципліни

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, брати участь у дискусіях, інтерактивних вправах, вирішенні проблемних питань за допомогою кейс-методу).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт, передбачених робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання індивідуального домашнього завдання. Виконання індивідуального завдання завершується його здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком самостійної роботи. У якості ІДЗ здобувач може підготувати реферат або тези доповіді на конференцію за однією з тем навчальної дисципліни при дотриманні узгоджених з викладачем термінів його виконання.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені

робочою програмою. Будь-які форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачем вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://www.google.de/search?q=smida>; <https://business.diia.gov.ua/>; <https://surl.lu/sjrtib>; <https://ces.org.ua/tracker>; <https://niss.gov.ua/>; <https://www.ukrstat.gov.ua/>), які сприяють формуванню компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

9 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем з кожного виду навчальної роботи (робота) і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна робота може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків (мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної кожному виду навчальної роботи.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни, встановлених цією Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є іспит, може набрати до 60 балів (здобувач заочної форми – до 50 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів. Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС (див. таблицю 9.8), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця 9.1 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти у 1 семестрі

Аудиторна робота								Контрольні заходи		Самостійна робота	Семестровий контроль	Разом
Практичні заняття (мінімум – 8 контрольних точок)								Тестовий контроль:		ІДЗ*	Іспит	Сума балів
1-2	3-4	5-6	7-8	9-10	11-12	13-14	15-17	T*1-4	T5-10			
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)												
3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	6-10	24-40	
24-40								6-10		6-10	24-40	60-100**

Примітка: *ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; Т* – тема навчальної дисципліни;

**За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці 9.8.

Таблиця 9.2 – Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів заочної форми здобуття освіти

Аудиторна робота		Самостійна, індивідуальна робота				Семестровий контроль	Разом
Практичне заняття		Контрольна робота		Тестовий контроль		Іспит	Сума балів
1	2	Якість виконання	Захист роботи	T1-4	T5-10		
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)							
5-8	5-8	10-18	4-6	3-5	3-5	30-50	60-100
10-16		14-24		6-10		30-50	

Оцінювання якості виконання контрольної роботи студентами заочної форми здобуття освіти

Контрольна робота передбачає виконання чотирьох завдань – два теоретичних, одне проблемне питання та одне – практичне (рішення задачі). Варіанти контрольних робіт та зміст завдань наведено в методичних рекомендаціях до виконання контрольної роботи. При оцінюванні контрольної роботи враховуються повнота відповіді на питання; якість її виконання та захист. Кожен з цих показників оцінюються максимально: кожне з

теоретичних та проблемних завдань – 5 балами, практичне завдання 5 балами, загальна максимальна сума балів становить 20. Критерії оцінювання контрольної роботи наведені в табл. 9.3

Таблиця 9.3 – Розподіл балів між завданнями контрольної роботи здобувача вищої освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичне питання № 1	2	3	4
Теоретичне питання № 2	2	3	4
Проблемне питання	3	4	5
Практичне завдання	3	4	5
Всього балів	10	14	18

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (10 балів) та максимального (18 балів), знаходиться в межах 11-17 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Кожне завдання контрольної роботи здобувача вищої освіти оцінюється з використанням наведених у таблиці 9.4 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (щодо визначення достатнього, середнього та високого рівня досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей).

Оцінювання результатів навчання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при проведенні інтерактивних вправ та розв'язанні задач; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями (табл.9.3)

Таблиця 9.4 – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань, вміє аналізувати помилки та виправляти їх. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві-три несуттєві помилки .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будуватиметься на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві-три несуттєві помилки .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будуватиметься на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і суттєві помилки у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекидає їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

ІДЗ здобувача вищої освіти оцінюється аналогічно з використанням вищенаведених у таблиці 9.3 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (мінімальний позитивний бал – 5 балів, максимальний – 10 балів). При підготовці тез доповідей на конференцію у якості ІДЗ здобувач вищої освіти отримує максимальний бал (10) за його виконання.

Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з двох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 25 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати студент за результатами тестування, складає 5.

Відповідно до таблиці структурування видів робіт за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

Таблиця 9.5 – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–13	14–16	17–22	23–25
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-74	75-89	90-100
Кількість балів	-	3	4	5

На тестування відводиться 25 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці вище.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (іспит)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі іспиту, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання іспиту відбувається за попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри білетами. Відповідно до цього в екзаменаційному білеті пропонується поєднання питань як теоретичного (в т.ч. у тестовій формі), так і практичного характеру.

Таблиця 9.6 – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів денної форми здобуття вищої освіти (40 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	6	8	10
Теоретичне питання № 2	6	8	10
Практичне завдання	12	16	20
Разом:	24		40

Примітка. *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (24 бали) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Таблиця 9.7 – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів заочної форми здобуття вищої освіти (50 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	8	10	15
Теоретичне питання № 2	8	10	15
Практичне завдання	14	14	20
Разом:	30		50

Примітка. *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (30 балів) та максимального (50 балів), знаходиться в межах 31-49 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.

Для кожного окремого виду завдань підсумкового семестрового контролю застосовуються критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти, наведені у табл.9.3.

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведеній нижче таблиці.

Таблиця 9.8 – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	Відмінно/Excellent – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
B	83-89		Добре/Good – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
C	73-82		Задовільно/Satisfactory – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
D	66-72		
E	60-65		
FX	40-59	Незараховано	Незадовільно/Fail – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
F	0-39		Незадовільно/Fail – Результати навчання відсутні

Семестровий іспит виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного та підсумкового контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «відмінно/добре/задовільно», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 9.8.

10 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Розкрийте сутність організації торгівлі як складової підвищення добробуту населення країни.
2. Дайте сутнісну оцінку процесу товароруху.
3. Охарактеризуйте фактори, що впливають на процес товароруху.
4. Розкрийте принципи та умови раціонального будівництва процесу товароруху.
5. Який вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
6. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
7. Сутність, мета, функції, стратегія та інфраструктура торгового менеджменту.
8. Сутність, мета, функції, стратегія торгового менеджменту.
9. Сутність інфраструктури товарного ринку.
10. Елементи інфраструктури товарного ринку.
11. Функції, стратегія торгового менеджменту.
12. Макроекономічні показники ринкової інфраструктури: види й класифікація.
13. Правове, нормативне, ринкове і внутрішнє регулювання торговельної діяльності підприємства.
14. Товарний ринок.
15. Сутність правового, нормативного, ринкового і внутрішнього регулювання торговельної діяльності підприємства.
16. Поняття, зміст та класифікація ринків.
17. Особливості товарного ринку.
18. Параметри та атрибути товарного ринку.
19. Форми й методи нормативно-правового, регулювання товарного ринку.
20. Стратегія торгового менеджменту, її зміст і послідовність розробки.
21. Сутність поняття “стратегія торгового менеджменту” в управлінському процесі.
22. Стратегія торгового менеджменту, її послідовність розробки і роль для торговельного обслуговування покупців.
23. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання торгової мережі.
24. Організаційні основи управління торговим підприємством

25. Основні принципи та організаційні основи управління торговим підприємством.
26. Фактори, що впливають на розміщення магазинів у містах.
27. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібної торгівлі, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту.
28. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців.
29. Процедури вибору найбільш ефективних методів продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям.
30. Сутність ефективності методів продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям.
31. Гуртова торгівля.
32. Послуги, що надають гуртові підприємства партнерам.
33. Роздрібна торгівля.
34. Природа й значення роздрібної торгівлі.
35. Управління персоналом торгового підприємства.
36. Частота, стабільність і характер попиту на товари.
37. Організація і технологія відпуску товарів зі складу.
38. Принципи внутрішнього планування загальнотоварних складів.
39. Товарні біржі: поняття, основні характеристики, класифікація.
40. Сутність і види аукціонів.
41. Управління продажами торговельного підприємства.
42. Продуктивність праці у підприємствах торгівлі.
43. Управління торгово-технологічними процесами торговельного підприємства.
44. Система основних елементів, що визначають рівень торгово-технологічних процесів з обслуговування покупців у магазині, і основні показники, які характеризують ці елементи.
45. Шляхи підвищення рівня управління торгово-технологічними процесами.
46. Економічні основи торгового менеджменту.
47. Система показників і сутність економічних основ торгового менеджменту.
48. Економічні основи та види міжнародної торгівлі.
49. Інструменти торгової політики.
50. Особливості торговельної діяльності та її ефективність.
51. Організація внутрішньوماгазинної реклами та інформації.
52. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення.
53. Правила продажу непродовольчих товарів.
54. Правила продажу продовольчих товарів.
55. Роль і функції оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин.
56. Типи оптових підприємств, їх класифікація і характеристика.
57. Асортимент товарів: поняття, класифікація, характеристика.
58. Процес формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.
59. Управління товарними запасами.
60. Товарообіг як основний показник економічного зростання підприємства.
61. Розкрийте суть інновацій та інноваційної діяльності у торгівлі.
62. Мета інноваційної політики торговельного підприємства.
63. Концепції інноваційного процесу торговельного підприємства.
64. Основні напрями оптимізації бізнес-процесів торговельного підприємства за принципами інноваційності.

10. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Навчальний процес з дисципліни «Торговельний бізнес: організація та управління» повністю і в достатній кількості забезпечений необхідною навчально-методичною літературою. Зокрема, викладачами кафедри підготовлені і видані такі роботи:

1. Гончар О.І., Дrajниця С.А. Торговельний бізнес: організація та управління : методичні вказівки до вивчення дисципліни для здобувачів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» /О.І. Гончар, С.А. Дrajниця. – Хмельницький: ХНУ, 2024. – 147с.

2. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Торговельний бізнес: організація та управління» у Модульному середовищі для навчання. Режим доступу : <https://msn.khmnpu.edu.ua/course/view.php?id=6110>

11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ. Центр учбової літератури. 2018. – 632с.
2. Апопій В. В. Теорія та практика торговельного обслуговування: навч. посібн. / В. В. Апопій, І. П. Міщук та ін. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 496 с
3. Балджи М. Д., Допіра І.А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – Кондор, 2025. 368 с.
4. 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.
5. Економіка та організація підприємницької діяльності : навч. посіб. / [Н. В. Сментина та ін.] ; (за заг. ред. д-ра екон. наук Н. В. Сментини). – К: ФОП Гуляєва В. М., 2019. - 320с.
6. Лялюк А.М. Економіка і організація торгівлі :методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волинський енергосфот», 2023. 98 с.
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.
8. Торговельне підприємництво: підручник / Міщук І. П., Міценко Н. Г., Фролова Л. В. та ін. [за ред. д. е. н., проф. Л. В. Фролової]. Одеса : Бондаренко М. О., 2018. – 640 с.
9. Управління торговельним бізнесом: методичні вказівки до вивчення дисципліни для здобувачів спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» / О.І. Гончар, С.А. Дrajниця. – Хмельницький: ХНУ, 2024. – 132с.

Додаткова

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018, С. 632.
2. Гончар О. Управління торговельним бізнесом в умовах війни на засадах інноваційності / Гончар, О., Дацун В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2024. – № 3 – С. 454-459. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-72>
3. Гончар О.І. Управління ефективністю розвитку сфери послуг на засадах інноваційності / О.І. Гончар, А.В. Бердичевський // ЕКОНОМІКА ТА СУСПІЛЬСТВО, 2024, вип. 64, С. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-97> <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4312>
4. Господарський кодекс України. Документ № 436-IV, редакція від 14.08.2021р. Підстава – 1667-IX. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15/ed20210814#Text>.
5. Закон України «Про захист прав споживачів» редакція від 01.08.2021 р. № 1023-XII. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.
6. Порядок провадження торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. Постанова Кабінету Міністрів України. Документ №833-2006-п., редакція від 13.03.2019р. Підстава – 168-2019-п. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-п#Text>.
7. Споживчий ринок : дослідження / Ел. ресурс : <https://home.kpmg/ua/uk/home/industries/food-drink-consumer-goods.html>
8. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник / І.В. Юрко. – К. : Центр учб. л-ри, 2017. – 231 с.
9. Хачатрян В. В. Управління підприємницьким потенціалом за умов інтеграційних змін: теорія, методологія, практика : монографія / В. В. Хачатрян. – Хмельницький : ХНУ, 2019. – 325 с.

13. МАТЕРІАЛЬНО - ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон, або інший мобільний пристрій, проектор.

Програмне забезпечення: програми Microsoft, Office, або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивчення навчальної дисципліни потребує використання спеціального прикладного програмного забезпечення, крім загальнонавчаних програм і операційних систем.

14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Електронна бібліотека університету. URL: http://lib.khmnmu.edu.ua/asp/php_f/p1page_lib.php
2. Модульне середовище для навчання. URL : <https://msn.khmnmu.edu.ua/>
3. Репозитарій ХНУ. URL : <https://library.khmnmu.edu.ua/#>.
4. Законодавство України. Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/index>
6. Електронні наукові фахові видання. Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/index.html>
7. Сайт Державної служби статистики України. Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>