

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету управління, адміністрування та туризму

Євгеній РУДНІЧЕНКО

«01» вересня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

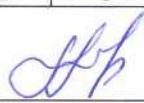
Бізнес-діагностика в торгівлі

Назва дисципліни

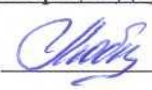
Призначення Робочої програми
Рівень вищої освіти
Мова навчання
Обсяг дисципліни, кредитів ЄКТС
Статус дисципліни
Факультет
Кафедра

Для освітніх програм різних спеціальностей
Другий (магістерський)
Українська
4
Вибіркова
Управління, адміністрування та туризму
Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Обсяг дисципліни		Кількість годин						Форма семестрового контролю
			Аудиторні заняття					Самостійна робота (в т.ч. ІРС)	Залік
	Кредити ЄКТС	Години	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття		
Д	4	120	34	16		18		86	+
З	4	120	12	8		4		108	+

Робоча програма складена  канд. екон. наук, доц Сергій МОРОЗ

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

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

Хмельницький 2025

2 ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Бізнес-діагностика в торгівлі», є вибірковою, яка займає важливе місце у підготовці здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти. та удосконалює теоретичні та практичні основи сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в сфері торгівлі, спрямована на формування у студентів системи знань про методологію економічної діагностики та реалізацію контрольної функції в діяльності торговельних підприємств.

Мета дисципліни. Формування у здобувачів теоретичних знань й набуття практичних навичок використання математичного апарату та інструментарію економічної діагностики для визначення стану господарюючих суб'єктів в конкурентному середовищі.

Предметом вивчення є теоретичні та практичні знання і вміння щодо застосування інструментарію економічної діагностики фінансового, майнового та ін. секторів господарювання торговельного підприємства

Завдання дисципліни: розрахунок та ґрунтовний аналіз параметрів діяльності торговельного підприємства та його підрозділів; оцінювання складу, структури, динаміки та взаємозв'язків економічних, маркетингових, операційних і фінансових складових; визначення ефективності управління, виявлення резервів розвитку та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств торгівлі.

Результати навчання. Студент, який успішно завершив вивчення дисципліни, повинен: *використовувати* понятійний апарат та володіти методологією проведення бізнес-діагностики підприємств торгівлі; *володіти* навичками обчислення та аналізу показників діяльності торговельних підприємств; *розуміти* роль і місце бізнес-діагностики в системі управління торгівлею; *аналізувати* результати діяльності та робити науково обґрунтовані висновки; *проводити* діагностику конкурентного середовища, ринку, процесів продажів, культури обслуговування, майна, потенціалу, бізнес-процесів і фінансового стану підприємств торгівлі; *оцінювати* загрози кризи та банкрутства; *використовувати* різні підходи для прогнозування розвитку торговельного підприємства та обґрунтування управлінських рішень.

3 Структура залікових кредитів дисципліни

№ п/п	Назва теми	Кількість годин, віднесених на:					
		Денну форму			Заочну форму		
		лекції	практичні заняття	самостійна робота	лекції	практичні заняття	СРС
1	Предмет і завдання бізнес-діагностики в торгівлі	2	2	9	2	2	10
2	Діагностика конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємств торгівлі			8			12
3	Діагностика місткості, кон'юнктури та сегментів ринку	2	2	9			12
4	Діагностика процесів продажів, виявлення точок зростання та оптимізації	2	2	8	2		2
5	Діагностика культури торгівлі, якості обслуговування клієнтів та підвищення їх лояльності	2	2	9		10	
6	Діагностика ефективності маркетингових кампаній	2	2	9	2	2	
7	Управлінська діагностика в торгівлі	2	2	8			10
8	Діагностика майна і ринкова вартість підприємства	2	2	9	2		10
9	Операційна діагностика ефективності бізнес- процесів торгового підприємства	2	2	8			10
10	Фінансова діагностика та оцінка торговельного потенціалу		2	9		12	
Всього		16	18	86	8	4	108

4 ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1 Зміст лекційного матеріалу

Но- мер лек- ції	Перелік тем лекцій, їх анотації	К-ть годин
1.	1. Предмет і завдання бізнес-діагностики в торгівлі Сутність бізнес-діагностики, її напрямки та завдання в умовах торговельної діяльності. Зміст бізнес-діагностики торговельного підприємства. Місце бізнес-діагностики в системі управління торговельним підприємством. Методичний апарат та інструментарій бізнес-діагностики. Використання кількісних, якісних, економіко-математичних, спеціальних діагностичних та експертних методів. Джерела інформації для проведення бізнес-діагностики в торгівлі. Особливості інформаційного забезпечення діагностики торговельної діяльності. Предмет і завдання курсу. Взаємозв'язки з іншими дисциплінами. Необхідність оволодіння сучасною технікою економічного мислення. Мета і задачі курсу. Роль самостійної роботи в опануванні дисципліною. Джерела: [1, с. 5–18; 4, с. 7–25; 5, с. 8–22]. 2. Діагностика конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємств торгівлі Зміст діагностики конкурентного середовища торговельного підприємства. Ситуаційний аналіз торговельного підприємства, його завдання та складові елементи. Діагностика стратегічної позиції торговельного підприємства. Аналіз сегментів ринку та конкурентоспроможності торговельного підприємства. Методи оцінки конкурентних переваг і слабких сторін. Особливості діагностики конкурентного середовища в умовах динамічного ринку торгівлі. Виявлення факторів впливу на конкурентоспроможність та окреслення напрямів її підвищення. Джерела: [2, с. 165–172, 195–204; 3, с. 127–132; 5, с. 156–163, 173–175].	2
2	3. Діагностика місткості, кон'юнктури та сегментів ринку Діагностика ринкової кон'юнктури та ділової активності в торгівлі. Оцінювання стану та тенденцій розвитку ринку. Діагностика масштабу та місткості ринку залежно від його ознак. Методи визначення місткості ринку. Діагностика сегментації ринку та позиціонування торговельного підприємства. Підходи до сегментації споживачів у торгівлі. Визначення цільових сегментів та оцінка привабливості ринку. Практичні аспекти аналізу кон'юнктури та місткості ринку для прийняття управлінських рішень. Джерела: [2, с. 145–160; 3, с. 85–110; 5, с. 180–195].	2
3	4. Діагностика процесів продажів, виявлення точок зростання та оптимізації Методологія діагностики продажів на торговельному підприємстві. Сутність та характеристика воронки продажів. Етапи воронки продажів та показники її ефективності. Оптимізація воронки продажів і покращення конверсії. Діагностика процесу продажу та виявлення точок зростання. Аналіз втрат на різних етапах продажу. Методи підвищення ефективності процесу продажів. Практичні підходи до оптимізації продажів у торгівлі. Джерела: [2, с. 210–230; 3, с. 165–185; 5, с. 220–240].	2

4	5. Діагностика культури торгівлі, якості обслуговування клієнтів та підвищення їх лояльності Значення економічної та організаційної культури в процесі розвитку торговельного підприємства. Роль культури торгівлі у формуванні іміджу підприємства та лояльності клієнтів. Виявлення проблем формальних і неформальних відносин, конфліктів у колективі торговельного підприємства. Оцінювання контролю дій і контролю результатів у системі обслуговування клієнтів. Методи діагностики якості обслуговування. Окреслення напрямів покращення організаційної культури, якості обслуговування та підвищення лояльності покупців. Практичні інструменти формування клієнтоорієнтованої культури в торгівлі. Джерела: [2, с. 195–204; 3, с. 127–132; 5, с. 156–163, 173–175].	2
5	6. Діагностика ефективності маркетингових кампаній Сутність і завдання діагностики маркетингової діяльності торговельного підприємства. Роль маркетингової діагностики в системі управління продажами та формуванні конкурентних переваг. Методи оцінювання ефективності маркетингових кампаній: рекламних, промоційних та цифрових. Аналіз охоплення цільової аудиторії, показників конверсії та рентабельності маркетингових заходів. Діагностика впливу маркетингових кампаній на обсяги продажів, частку ринку та рівень лояльності клієнтів. Виявлення резервів підвищення ефективності маркетингової діяльності в торгівлі. Особливості застосування інструментів маркетингової діагностики в умовах динамічного ринкового середовища. Практичні підходи до оцінки результативності маркетингових інвестицій торговельного підприємства. Джерела: [2, с. 165–172; 3, с. 145–158; 5, с. 210–225].	2
6	7. Управлінська діагностика в торгівлі Основи управлінської діагностики на торговельному підприємстві. Місце управлінської діагностики в системі бізнес-діагностики торгівлі. Інструменти і методи управлінської діагностики в сфері торгівлі. Діагностика структури управління та якості управлінських рішень у торговельній діяльності. Оцінювання ефективності організаційної структури, розподілу повноважень і відповідальності. Аналіз якості прийняття управлінських рішень та їх впливу на результати діяльності. Оцінювання зв'язків торговельного підприємства із зовнішнім середовищем: постачальниками, споживачами, конкурентами та посередниками. Виявлення проблем управління та окреслення напрямів удосконалення управлінської системи торговельного підприємства. Джерела: [1, с. 87–102; 4, с. 145–160; 5, с. 240–255].	2
7	8. Діагностика майна і ринкова вартість підприємства Основні поняття діагностики ринкової вартості майна торговельного підприємства. Значення оцінки вартості майна для прийняття управлінських та інвестиційних рішень. Етапи діагностики ринкової вартості майна торговельного підприємства. Основні методи оцінювання ринкової вартості торговельного підприємства. Витратний підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. Ринковий (порівняльний) підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. Дохідний підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. Особливості застосування підходів до оцінки вартості в умовах торговельної діяльності. Практичні аспекти визначення ринкової вартості торговельного підприємства. Джерела: [1, с. 145–160; 4, с. 178–195; 5, с. 280–298].	2
8	9. Операційна діагностика ефективності бізнес-процесів торгового підприємства	2

	Сутність і завдання операційної діагностики бізнес-процесів у торгівлі. Значення операційної діагностики для підвищення ефективності торговельної діяльності. Класифікація та картографування основних бізнес-процесів торговельного підприємства: закупівля, складування, продаж, обслуговування клієнтів, логістика. Методи оцінювання ефективності бізнес-процесів: KPI, ABC-аналіз, аналіз вузьких місць, бенчмаркінг. Діагностика продуктивності праці, швидкості обслуговування та якості виконання операцій. Виявлення резервів оптимізації бізнес-процесів і підвищення операційної ефективності торговельного підприємства. Практичні підходи до вдосконалення операційної діяльності в торгівлі. Джерела: [2, с. 210–225; 3, с. 165–180; 4, с. 205–220]. 10. Фінансова діагностика та оцінка торговельного потенціалу Сутність, мета і завдання фінансової діагностики торговельного підприємства. Роль фінансової діагностики в системі управління торговельним бізнесом. . Ринковий потенціал торговельного підприємства. Основні методи та прийоми фінансової діагностики. Методика оцінювання фінансового стану торговельного підприємства. Діагностика банкрутства торговельного підприємства. Визначення фінансових проблем діяльності підприємства та оцінка його торговельного потенціалу. Взаємозв'язок фінансової діагностики з оцінкою перспектив розвитку торговельного підприємства. Практичні аспекти аналізу фінансової стійкості, ліквідності та ділової активності в торгівлі. Джерела: [1, с. 165–185; 4, с. 230–255; 5, с. 310–340; 6, с. 180–210].	
Разом за семестр		16

Перелік оглядових лекцій для студентів заочної форми здобуття освіти

Номер лекції	Тема лекції	Кількість годин
1	Предмет і завдання бізнес-діагностики в торгівлі. Діагностика конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Діагностика місткості, кон'юнктури та сегментів ринку. Літ.: [1-6]	2
2	Діагностика процесів продажів, виявлення точок зростання та оптимізації. Діагностика культури торгівлі, якості обслуговування клієнтів та підвищення їх лояльності. Літ.: [1-6]	2
3	Діагностика ефективності маркетингових кампаній. Управлінська діагностика в торгівлі. Літ.: [1-6]	2
4	Діагностика майна і ринкова вартість підприємства. Операційна діагностика ефективності бізнес-процесів торгового підприємства. Фінансова діагностика та оцінка торговельного потенціалу. Літ.: [1-6]	2
Разом за семестр		8

4.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів денної форми здобуття освіти

№ п/п	Перелік практичних занять, їх зміст	К-ть годин
1	1. Теоретико-методологічні засади бізнес-діагностики торговельного підприємства 1 Сутність бізнес діагностики, її напрямки та завдання. 2 Зміст бізнес діагностики. 3 Методичний апарат та інструментарій бізнес діагностики. 4 Джерела інформації для проведення бізнес діагностики. Джерела: [1, с. 5–18; 4, с. 7–25; 5, с. 8–22]. 2. Конкурентна діагностика торговельного підприємства: середовище, позиція та переваги 1. Зміст діагностики конкурентного середовища торговельного підприємства. 2. Ситуаційний аналіз торговельного підприємства, його завдання та складові елементи. 3. Діагностика стратегічної позиції торговельного підприємства. 4. Аналіз сегментів ринку. Джерела: [2, с. 165–172, 195–204; 3, с. 127–132; 5, с. 156–163, 173–175].	2
2	3. Ринкова діагностика: кон'юнктура, місткість та сегментація в торгівлі 1. Діагностика ринкової кон'юнктури та ділової активності 2. Діагностика масштабу та місткості ринку в залежності від його ознак 3. Діагностика сегментації ринку Джерела: [2, с. 145–160; 3, с. 85–110; 5, с. 180–195].	2
3	4. Діагностика системи продажів: воронка, конверсія та точки зростання 1. Методологія діагностики продаж 2. Сутність та характеристика воронки продаж 3. Оптимізація воронки продажів і покращення конверсії 4. Діагностика процесу продажу Джерела: [2, с. 210–230; 3, с. 165–185; 5, с. 220–240].	2
4	5. Діагностика сервісної культури та клієнтоорієнтованості торговельного підприємства 1. Значення економічної та організаційної культури в процесі розвитку торговельного підприємства. 2. Виявлення проблем формальних і неформальних відносин, конфліктів у колективі торговельного підприємства. 3. Оцінювання контролю дій і контролю результатів у системі обслуговування клієнтів. 4. Окреслення напрямів покращення організаційної культури, якості обслуговування та підвищення лояльності покупців. Джерела: [2, с. 195–204; 3, с. 127–132; 5, с. 156–163, 173–175].	2
5	6. Маркетингова діагностика: ефективність кампаній та їх вплив на результати торгівлі 1. Сутність і завдання діагностики маркетингової діяльності торговельного підприємства. 2. Методи оцінювання ефективності маркетингових кампаній (рекламних, промоційних, цифрових). 3. Аналіз охоплення цільової аудиторії, конверсії та рентабельності маркетингових заходів.	2

	4. Діагностика впливу маркетингових кампаній на обсяги продажів, частку ринку та лояльність клієнтів. 5. Виявлення резервів підвищення ефективності маркетингової діяльності в торгівлі. Джерела: [2, с. 165–172; 3, с. 145–158; 5, с. 210–225].	
6	7. Управлінська діагностика торговельного підприємства: структура, рішення та зовнішні зв'язки 1. Основи управлінської діагностики на торговельному підприємстві. 2. Інструменти і методи управлінської діагностики в сфері торгівлі. 3. Діагностика структури управління та якості управлінських рішень у торговельній діяльності. 4. Оцінювання зв'язків торговельного підприємства із зовнішнім середовищем (постачальники, споживачі, конкуренти, посередники). Джерела: [1, с. 87–102; 4, с. 145–160; 5, с. 240–255].	2
7	8. Діагностика вартості майна та ринкової капіталізації торговельного підприємства 1. Основні поняття діагностики ринкової вартості майна торговельного підприємства. 2. Етапи діагностики ринкової вартості майна торговельного підприємства. 3. Основні методи оцінювання ринкової вартості торговельного підприємства. 4. Витратний підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. 5. Ринковий (порівняльний) підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. 6. Дохідний підхід для оцінювання ринкової вартості підприємства та його методи. Джерела: [1, с. 145–160; 4, с. 178–195; 5, с. 280–298].	2
8	9. Операційна діагностика бізнес-процесів торговельного підприємства 1. Сутність і завдання операційної діагностики бізнес-процесів у торгівлі. 2. Класифікація та картографування основних бізнес-процесів торговельного підприємства (закупівля, складування, продаж, обслуговування клієнтів, логістика). 3. Методи оцінювання ефективності бізнес-процесів (KPI, ABC-аналіз, аналіз вузьких місць, бенчмаркінг). 4. Діагностика продуктивності праці, швидкості обслуговування та якості виконання операцій. 5. Виявлення резервів оптимізації бізнес-процесів і підвищення операційної ефективності торговельного підприємства. Джерела: [2, с. 210–225; 3, с. 165–180; 4, с. 205–220].	2
9	10. Фінансова діагностика та оцінка торговельного потенціалу підприємства 1. Сутність, мета і завдання фінансової діагностики торговельного підприємства. 2. Ринковий потенціал торговельного підприємства. 3. Основні методи та прийоми фінансової діагностики. 4. Методика оцінювання фінансового стану торговельного підприємства. 5. Діагностика банкрутства торговельного підприємства. 6. Визначення фінансових проблем діяльності підприємства та оцінка його торговельного потенціалу. Джерела: [1, с. 165–185; 4, с. 230–255; 5, с. 310–340; 6, с. 180–210].	2
Всього:		18

Перелік практичних занять для студентів заочної форми здобуття освіти

№ з/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Предмет і завдання бізнес-діагностики в торгівлі. Діагностика конкурентного середовища та конкурентоспроможності підприємств торгівлі. Діагностика місткості, кон'юнктури та сегментів ринку. Діагностика процесів продажів, виявлення точок зростання та оптимізації. Літ.: [1-7]	2
2	Діагностика культури торгівлі, якості обслуговування клієнтів та підвищення їх лояльності. Діагностика ефективності маркетингових кампаній. Управлінська діагностика в торгівлі. Діагностика майна і ринкова вартість підприємства. Операційна діагностика ефективності бізнес-процесів торгового підприємства. Фінансова діагностика та оцінка торговельного потенціалу. Літ.: [1-7]	2
Разом за семестр		4

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

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

Обсяг самостійної роботи для студентів: – денної форми здобуття освіти становить 86 годин; заочної 108 годин. Вона включає:

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

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 здобуття освіти

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.	5
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.	6
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. Тестовий контроль №1 (т.1-5). Контрольна робота 1 (т.1-5)	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 поточного контролю. Здача та захист індивідуального домашнього завдання.	5
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Здача та захист індивідуального домашнього завдання.	5
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до усного опитування. Тестовий контроль №1 (т.6-10). Контрольна робота 1 (т.6-10)	5
Разом за семестр		86

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.

5 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.

6 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 на практичних заняттях;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу;
- оцінювання результатів виконання індивідуального домашнього завдання;
- оцінювання результатів вирішення проблемних ситуацій кейс-методом.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати поточного контролю. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від максимального балу, 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».

7 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 компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, брати участь у дискусіях, 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 здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://courses.ed-era.com/courses/>; <https://www.coursera.org/learn/political-economy>; <http://www.core-econ.org/>; <https://www.edx.org/course>), 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).

8 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, може набрати від 60 балів до 100 балів (здобувач заочної форми – від 50 балів до 100 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного контролю 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 8.6), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця 8.1 – 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
Практичні заняття (мінімум – 8 контрольних точок)								Тестовий контроль:	Контрольна робота	ІДЗ*	Залік
1-2	3	4	5	6	7	8	9	T*1-5	T6-10		за рейтингом
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)											
5-8	5-8	5-8	5-8	5-8	5-8	5-8	5-8	3-5	3-5	8-16	6-10
40-64								6-10		8-16	60-100**

Примітка: *ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; T* – 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 8.6.

Таблиця 8.2 – 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		Залік	Сума балів
1	2	Якість виконання	Захист роботи	T1-5	T6-10		
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)							
9-15	9-15	12-20	12-20	9-15	9-15	За рейтингом	60-100
18-30		24-40		18-30			

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. 8.3

Таблиця 8.3– 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	3	4	5
Теоретичне питання № 2	3	4	5
Проблемне питання	3	4	5
Практичне завдання	3	4	5
Всього балів	12	16	20

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (12 балів) та максимального (20 балів), знаходиться в межах 13-19 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 8.4 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; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями (табл.8.4)

Таблиця 8.4 – 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 <i>помилки</i> .
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 будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i> .
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 будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> 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, перекручує 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 8.4 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (мінімальний позитивний бал – 6 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 8.5– 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 30 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.

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 8.6 – 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

Семестрова оцінка 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 «зараховано / не зараховано», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 8.6.

9 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Розкрийте сутність поняття «бізнес-діагностика».
2. Які основні напрямки бізнес-діагностики виділяють у торгівлі?
3. Назвіть головні завдання бізнес-діагностики торговельного підприємства.
4. У чому полягає зміст бізнес-діагностики?
5. Які методи кількісної оцінки стану підприємства використовують у бізнес-діагностиці?
6. Охарактеризуйте економіко-математичні методи бізнес-діагностики.
7. Які джерела інформації використовують для проведення бізнес-діагностики в торгівлі?
8. У чому полягає особливість інформаційного забезпечення діагностики торговельного підприємства?
9. Що розуміють під діагностикою конкурентного середовища торговельного підприємства?
10. Які основні елементи включає ситуаційний аналіз торговельного підприємства?
11. Назвіть завдання ситуаційного аналізу в торгівлі.
12. Що таке стратегічна позиція торговельного підприємства?
13. Якими методами здійснюють діагностику стратегічної позиції?
14. Як проводиться аналіз сегментів ринку в процесі конкурентної діагностики?
15. Які фактори впливають на конкурентоспроможність торговельного підприємства?
16. У чому полягає особливість діагностики конкурентного середовища саме в торгівлі?
17. Що таке ринкова кон'юнктура та як її діагностують у торгівлі?
18. Які показники використовують для оцінки ділової активності ринку?
19. Розкрийте поняття місткості ринку.
20. Які методи визначення місткості ринку застосовують залежно від його ознак?
21. У чому полягає діагностика масштабу ринку?
22. Що таке сегментація ринку та які її основні критерії в торгівлі?
23. Які етапи включає процес діагностики сегментації ринку?
24. Як результати ринкової діагностики використовують для позиціонування торговельного підприємства?
25. У чому полягає методологія діагностики продажів на торговельному підприємстві?
26. Дайте визначення воронки продажів.
27. Назвіть основні етапи воронки продажів.
28. Які показники використовують для оцінки ефективності воронки продажів?
29. Що таке конверсія та як її розраховують?
30. Які методи оптимізації воронки продажів застосовують у торгівлі?
31. Як виявляють точки зростання в процесі продажу?
32. Які типові проблеми процесу продажу найчастіше діагностують на торговельних підприємствах?
33. Яке значення має організаційна культура для розвитку торговельного підприємства?
34. У чому полягає сутність економічної культури торгівлі?
35. Які проблеми формальних і неформальних відносин можуть виникати в колективі торговельного підприємства?
36. Як виявляють конфлікти в системі обслуговування клієнтів?
37. Що таке контроль дій і контроль результатів у сфері обслуговування?
38. Якими методами оцінюють якість обслуговування клієнтів?
39. Назвіть основні напрями покращення організаційної культури торговельного підприємства.
40. Які інструменти використовують для підвищення лояльності покупців?
41. У чому полягає сутність діагностики маркетингової діяльності торговельного підприємства?

42. Які основні завдання маркетингової діагностики?
43. Назвіть методи оцінювання ефективності рекламних кампаній.
44. Як оцінюють ефективність промоційних і цифрових маркетингових заходів?
45. Які показники використовують для аналізу охоплення цільової аудиторії?
46. Що таке рентабельність маркетингових заходів і як її розраховують?
47. Як діагностують вплив маркетингових кампаній на обсяги продажів і частку ринку?
48. Які резерви підвищення ефективності маркетингової діяльності найчастіше виявляють у торгівлі?
49. Розкрийте основи управлінської діагностики на торговельному підприємстві.
50. Які інструменти управлінської діагностики застосовують у сфері торгівлі?
51. Назвіть основні методи управлінської діагностики.
52. Як здійснюється діагностика структури управління торговельного підприємства?
53. За якими критеріями оцінюють якість управлінських рішень?
54. Які зв'язки торговельного підприємства із зовнішнім середовищем підлягають діагностиці?
55. Як оцінюють ефективність взаємодії з постачальниками та посередниками?
56. У чому полягає особливість управлінської діагностики саме торговельних підприємств?
57. Що розуміють під ринковою вартістю майна торговельного підприємства?
58. Назвіть основні етапи діагностики ринкової вартості майна.
59. Які основні методи оцінювання ринкової вартості підприємства існують?
60. У чому полягає сутність витратного підходу до оцінки вартості?
61. Які методи включає витратний підхід?
62. Охарактеризуйте ринковий (порівняльний) підхід до оцінювання вартості підприємства.
63. У чому полягає сутність дохідного підходу?
64. Які особливості застосування методів оцінки вартості існують саме для торговельних підприємств?
65. У чому полягає сутність операційної діагностики бізнес-процесів у торгівлі?
66. Назвіть основні бізнес-процеси торговельного підприємства.
67. Що таке картографування бізнес-процесів і для чого воно потрібне?
68. Які методи оцінювання ефективності бізнес-процесів застосовують (KPI, ABC-аналіз тощо)?
69. У чому полягає аналіз вузьких місць бізнес-процесів?
70. Як використовують бенчмаркінг в операційній діагностиці?
71. Які показники застосовують для діагностики продуктивності праці та швидкості обслуговування?
72. Які резерви оптимізації бізнес-процесів найчастіше виявляють у торгівлі?
73. Розкрийте сутність, мету і завдання фінансової діагностики торговельного підприємства.
74. Яке інформаційне забезпечення використовують для фінансової діагностики?
75. Назвіть основні методи та прийоми фінансової діагностики.
76. Яка методика оцінювання фінансового стану торговельного підприємства є найбільш поширеною?
77. Які моделі діагностики банкрутства застосовують для торговельних підприємств?
78. Як визначають фінансові проблеми діяльності торговельного підприємства?
79. Що розуміють під торговельним потенціалом підприємства?
80. Як результати фінансової діагностики використовують для оцінки торговельного потенціалу?

10 НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Освітній процес з дисципліни «Бізнес-діагностика в торгівлі» має методичне забезпечення розміщене в модульному середовищі для навчання. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnmu.edu.ua>

11 МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проєктор. Програмне забезпечення: програми Microsoft Office або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивчення дисципліни не потребує спеціального матеріально технічного забезпечення.

12 РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Атюшкіна В. В., Бурко Я. В., Галгаш Р. А. Економічна діагностика : навч. посіб. Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Київ : Аграр Медиа Груп, 2018. 233 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
4. Економічна діагностика: Підручник / В. Л. Дикань, І. В. Токмакова, В. О. Овчиннікова та ін. – Харків: УкрДУЗТ, 2022. – 284 с.
5. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2017. 456 с.
6. Посилкіна О. В., Світлична К. С. Економічна діагностика: навч. посіб. для студентів економічних спеціальностей. Харків : Вид-во НФаУ, 2014. 333 с.

Додаткова

1. Балджи М. Д., Допіра А. І., Однолько В. О. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Ліра-К, 2020. 364 с. (с. 198–212).
2. Гончаров Ю. В., Касич А. О. Операційний менеджмент : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 312 с. (с. 145–170).
3. Додатково: Костирко Р. О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. Харків : Фактор, 2019. 432 с. (с. 215–240).
4. Мороз С.В. Електронна торгівля в Україні, як невід'ємний атрибут розвитку підприємництва /С.В. Мороз// Information and innovative technologies in the turbulence era. Edited by Natalia Afanasieva and Oleksandr Nestorenko. Publishing House of University of Technology, Katowice, Poland 2022 – 517с. (с. 462-480) DOI: 10.54264/M014
5. Olga Gonchar, VASYL BRYCH, Serhii Moroz, Liudmyla Bohatchyk 2024 14th International The Effectiveness of Business in the Conditions of War and the Factors That Shape it. Conference on Advanced Computer Information Technologies. Ceske Budejovice, CZECH REPUBLIC 19-21 September 2024
6. Мороз С.В. Електронна торгівля в Україні, як невід'ємний атрибут розвитку підприємництва /С.В. Мороз// Information and innovative technologies in the turbulence era. Edited by Natalia Afanasieva and Oleksandr Nestorenko. Publishing House of University of Technology, Katowice, Poland 2022 – 517с. (с. 462-480)

13. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Електронний університет:

1. Модульне середовище для навчання URL : <https://msn.khmnmu.edu.ua>
2. Електронна бібліотека університету. URL: http://lib.khmnmu.edu.ua/asp/php_f/p1age_lib.php
3. Репозитарій ХНУ. URL : <https://library.khmnmu.edu.ua/#>.