

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету управління, адміністрування та туризму

Євгеній РУДНІЧЕНКО

«01» вересня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління потенціалом торговельних бізнес-структур

Назва дисципліни

Призначення Робочої програми	Для освітніх програм різних спеціальностей
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова навчання	Українська
Обсяг дисципліни, кредитів ЄКТС	4
Статус дисципліни	Вибіркова
Факультет	Управління, адміністрування та туризму
Кафедра	Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Обсяг дисципліни		Кількість годин						Форма семестрового контролю
	Кредити ЄКТС	Години	Аудиторні заняття					Самостійна робота (в т.ч. ІРС)	Залік
			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  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

2. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Управління потенціалом торговельних бізнес-структур» є однією із дисциплін вільного вибору, яка пропонується при підготовці фахівців освітнього рівня «магістр».

Мета дисципліни: формування у майбутнього фахівця теоретичних основ та практичних навичок щодо управління формуванням, функціонуванням та розвитком потенціалу торговельних бізнес-структур як збалансованої соціально – економічної системи.

Предмет дисципліни: основні аспекти управління потенціалом торговельних бізнес-структур.

Завдання дисципліни. Ознайомлення здобувачів освіти із особливостями управління процесами формування та сприяння конкурентоспроможності потенціалу торговельних бізнес-структур, результативністю його використання за сучасними соціально-економічними критеріями; набуття вмінь обґрунтовувати і використовувати механізми його розвитку.

Результати навчання. Після вивчення дисципліни здобувач вищої освіти має *вміти*: адаптуватися і проявляти ініціативу і самостійність у ситуаціях, які виникають у процесі формування потенціалу торговельних бізнес-структур; обґрунтовувати і приймати рішення спрямовані на забезпечення ефективності реалізації потенціалу та його складових, сприяння його конкурентоспроможності; *рекомендувати* заходи ефективного розвитку потенціалу.

3. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВИХ КРЕДИТІВ ДИСЦИПЛІНИ

Назва теми	Кількість годин, відведених на:					
	Денна форма			Заочна форма		
	лекції	практичні	СРС	лекції	практичні	СРС
1. Потенціал торговельних бізнес-структур, як об'єкт управління.	2	2	10	2		14
2. Оптимізація структури потенціалу торговельного підприємства.	2	2	10			14
3. Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління бізнес-процесами у торгівлі.	2	2	10			14
4. Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур.	2	2	12	2	2	14
5. Конкурентоспроможність потенціалу торговельних бізнес-структур: формування та підвищення.	2	2	10			12
6. Система антикризового управління потенціалом бізнес-структури.	2	2	10			12
7. Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур.	2	2	12	2	2	14
8. Особливості інноваційного відтворення потенціалу торговельних бізнес-структур.	2	4	12	2		14
Разом за семестр	16	18	86	8	4	108

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Перелік лекцій для студентів *денної* форми здобуття освіти

Номер лекції	Перелік тем лекцій, їх анотації	Кількість
1	Тема 1. Потенціал торговельних бізнес-структур, як об'єкт управління. Сутність та наукові підходи до розуміння потенціалу бізнес-структур і його особливості у торгівлі. Структура, види та властивості потенціалу. Концепція вдосконалення управління потенціалом торговельного підприємства. Фактори сприяння та протидії процесу вдосконалення управління потенціалом та його складовим. Система управління потенціалом. Діагностика потенціалу торговельного підприємства на базі графоаналітичного методу. Література: [5, с. 5-12], [8, с. 6-16], [9, с. 7-17]	2
2	Тема 2. Оптимізація структури потенціалу торговельного підприємства. Структура потенціалу бізнес-структури, галузеві чинники, що впливають на структуру потенціалу у торгівлі. Сутність структурної оптимізації. Структура ресурсного потенціалу та аналіз його складових: трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових ресурсів. Побудова структури потенціалу підприємства на основі взаємодії трьох її складових: системи управління, ресурсів і діяльності персоналу. Вибір оптимізаційних рішень щодо формування структури потенціалу торговельних бізнес-структур. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
3	Тема 3. Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління бізнес-процесами у торгівлі. Інформаційне забезпечення в системі управління торговельним підприємством. Інформація, яка формується внутрішньою звітністю підприємства. Зовнішня інформація, що надає відомості про ефективність діяльності підприємства. Інформаційні потоки та якість даних. Процесний підхід до управління торговельною діяльністю. Інформаційні системи та їх інтеграція. Сучасні технології управління бізнес-процесами. Упровадження, безпека та оцінювання результативності цифрових рішень.	2
4	Тема 4. Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур. Економічний зміст трудового потенціалу та його особливості у торгівлі. Структура та умови реалізації трудового потенціалу. Формування колективу і планування трудового забезпечення. Моделювання процесів управління трудовим потенціалом підприємства. Навчання та розвиток компетентностей. Мотивація і збереження трудового потенціалу торговельних бізнес-структур. Особливості мотиваційного потенціалу підприємства. Оцінка результативності використання трудового потенціалу підприємства. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
5	Тема 5. Конкурентоспроможність потенціалу торговельних бізнес-структур: формування та підвищення. Сутність конкурентоспроможності потенціалу торговельних бізнес-структур, як системотворюючий елемент загального менеджменту підприємства. Теоретичні засади формування конкурентних переваг. Конкурентне середовище і стратегічне позиціонування.. Аналіз резервів і витрат торговельного підприємства, вибір стратегії й тактики для підвищення його конкурентоспроможності; обґрунтування управлінських рішень, механізмів їх реалізації для забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності підприємства. Діагностика конкурентних можливостей. Обґрунтування стратегії і тактики забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу підприємства та управлінських механізмів їх реалізації. Напрями формування та підвищення конкурентоспроможності. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
6	Тема 6. Система антикризового управління потенціалом бізнес-структури. Криза та її вплив на потенціал торговельних бізнес-структур. Складові системи антикризового управління. Характеристика факторів, що визначають ефективність антикризового управління потенціалом підприємства. Діагностика загроз і раннє попередження. Інструменти стабілізації та забезпечення безперервності діяльності. Основні компоненти механізму протидії кризовим процесам: утримуючі, адаптивні. Сутність транс акційного керівництва. Основні фактори, що спричиняють запізнювання реакції на зміни кон'юнктури ринку. Поняття та сутність реактивного управління. Розроблення антикризової програми й оцінювання результатів. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2

7	Тема 7. Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур. Результативність, ефективність і продуктивність використання потенціалу. Інтегральний показник сукупної продуктивності економічних систем. Багатокритеріальний підхід до визначення ефективності реалізації потенціалу торговельних бізнес-структур. Побудова системи цілей та показників результативності використання потенціалу. Показники використання складових потенціалу бізнес-структури. Методи аналізу результативності. Організація управління та вдосконалення діяльності торговельних бізнес-структур. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
8	Тема 8. Особливості інноваційного відтворення потенціалу торговельних бізнес-структур. Сутність інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структури. Теоретичні засади й організаційні передумови. Особливості та напрями оновлення потенціалу в торгівлі. Організація інноваційного циклу. Інноваційне відтворення потенціалу підприємства в умовах обраної місії, мотивації діяльності, сполучений із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Ресурсне забезпечення, ризики й оцінювання. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
Разом за семестр		16

Перелік оглядових лекцій для студентів заочної форми навчання

Номер лекції	Перелік тем лекцій, їх анотації	Кількість
1	Тема Потенціал торговельних бізнес-структур, як об'єкт управління. Сутність та наукові підходи до розуміння потенціалу бізнес-структур і його особливості у торгівлі. Структура, види та властивості потенціалу. Концепція вдосконалення управління потенціалом торговельного підприємства. Фактори сприяння та протидії процесу вдосконалення управління потенціалом та його складовим. Система управління потенціалом. Діагностика потенціалу торговельного підприємства на базі графоаналітичного методу. Література: [5, с. 5-12], [8, с. 6-16], [9, с. 7-17]	2
2	Тема Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур. Економічний зміст трудового потенціалу та його особливості у торгівлі. Структура та умови реалізації трудового потенціалу. Формування колективу і планування трудового забезпечення. Моделювання процесів управління трудовим потенціалом підприємства. Навчання та розвиток компетентностей. Мотивація і збереження трудового потенціалу торговельних бізнес-структур. Особливості мотиваційного потенціалу підприємства. Оцінка результативності використання трудового потенціалу підприємства. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
3	Тема Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур. Результативність, ефективність і продуктивність використання потенціалу. Інтегральний показник сукупної продуктивності економічних систем. Багатокритеріальний підхід до визначення ефективності реалізації потенціалу торговельних бізнес-структур. Побудова системи цілей та показників результативності використання потенціалу. Показники використання складових потенціалу бізнес-структури. Методи аналізу результативності. Організація управління та вдосконалення діяльності торговельних бізнес-структур. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
4	Тема Особливості інноваційного відтворення потенціалу торговельних бізнес-структур. Сутність інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структури. Теоретичні засади й організаційні передумови. Особливості та напрями оновлення потенціалу в торгівлі. Організація інноваційного циклу. Інноваційне відтворення потенціалу підприємства в умовах обраної місії, мотивації діяльності, сполучений із модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. Ресурсне забезпечення, ризики й оцінювання. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
Разом за семестр		8

4.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для студентів *денної* форми здобуття освіти

№ практичного заняття	Теми практичних занять, їх зміст	Кількість годин
1	Потенціал торговельних бізнес-структур, як об'єкт управління. 1. Сутність та особливості потенціалу торговельних бізнес-структур. 2. Структура та властивості потенціалу бізнес-структури. 3. Концепція вдосконалення управління потенціалом торговельного підприємства. 4. Система управління потенціалом. торговельного підприємства. Література: [5, с. 5-12], [8, с. 6-16], [9, с. 7-17]	2
	Оптимізація структури потенціалу торговельного підприємства. 1. Структура потенціалу торговельних бізнес-структур. 2. Чинники, що впливають на структуру потенціалу у торгівлі. 3. Сутність структурної оптимізації. 4. Структура ресурсного потенціалу та аналіз його складових: трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових ресурсів. 5. Оптимізація структури потенціалу торговельних бізнес-структур: методи та критерії. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	
3	Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління бізнес-процесами у торгівлі. 1. Інформаційне забезпечення в системі управління торговельним підприємством. 2. Інформаційні потоки та якість даних. 3. Процесний підхід до управління торговельною діяльністю. 4. Сучасні технології управління бізнес-процесами. Література : [5, с. 13-23], [9, с. 86-107]	2
4	Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур. 1. Сутність трудового потенціалу та його особливості у торгівлі. 2. Структура та умови реалізації трудового потенціалу. 3. Формування колективу і планування трудового забезпечення. 4. Моделювання процесів управління трудовим потенціалом підприємства. 5. Особливості мотиваційного потенціалу підприємства. 6. Оцінка результативності використання трудового потенціалу підприємства. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
5	Конкурентоспроможність потенціалу торговельних бізнес-структур: формування та підвищення. 1. Сутність конкурентоспроможності потенціалу торговельних бізнес-структур. 2. Конкурентне середовище і стратегічне позиціонування. 3. Діагностика конкурентних можливостей. 4. Обґрунтування стратегії і тактики забезпечення цільового рівня конкурентоспроможності потенціалу. 5. Напрями формування та підвищення конкурентоспроможності потенціалу торговельних бізнес-структур. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
6	Система антикризового управління потенціалом бізнес-структури. 1. Сутність кризи підприємницької діяльності та її вплив на потенціал торговельних бізнес-структур. 2. Складові системи антикризового управління. 3. Характеристика факторів, що визначають ефективність антикризового управління потенціалом підприємства. 4. Діагностика загроз та їх попередження. 5. Основні компоненти механізму протидії кризовим процесам. 6. Розроблення антикризової програми й оцінювання результатів. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	2
7	Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур. 1. Результативність використання потенціалу торговельних бізнес-структур. 2. Інтегральний показник сукупної продуктивності економічних систем. 3. Багатокритеріальний підхід до визначення ефективності реалізації потенціалу торговельних бізнес-структур.	2

	4. Методи аналізу результативності. 5. Організація управління та вдосконалення діяльності торговельних бізнес-структур. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	
8	Особливості інноваційного відтворення потенціалу торговельних бізнес-структур. 1. Сутність інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структури. 2. Теоретичні засади й організаційні передумови вибору вектору інноваційного розвитку. 3. Організація інноваційного циклу бізнес-процесів у торгівлі. 4. Організація інноваційного циклу. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
9	Організація інноваційного розвитку потенціалу торговельних бізнес-структур і забезпечення конкурентоспроможності. 1. Особливості та напрями оновлення потенціалу підприємств у торгівлі. 2. Інноваційне відтворення потенціалу підприємства в умовах обраної місії, мотивації діяльності. 3. Ресурсне забезпечення, ризики й оцінювання. Література: [1, с. 35-41], [5, с. 59-63]	2
Разом за семестр		18

Перелік практичних занять для здобувачів заочної форми здобуття освіти

№ п/п	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур. 1. Сутність трудового потенціалу та його особливості у торгівлі. 2. Структура та умови реалізації трудового потенціалу. 3. Формування колективу і планування трудового забезпечення. 4. Моделювання процесів управління трудовим потенціалом підприємства. 5. Особливості мотиваційного потенціалу підприємства. 6. Оцінка результативності використання трудового потенціалу підприємства. Література: [5, с. 24-43], [9, с. 107-132]	2
2	Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур. 1. Результативність використання потенціалу торговельних бізнес-структур. 2. Інтегральний показник сукупної продуктивності економічних систем. 3. Багатокритеріальний підхід до визначення ефективності реалізації потенціалу торговельних бізнес-структур. 4. Методи аналізу результативності. 5. Організація управління та вдосконалення діяльності торговельних бізнес-структур. Література: [1, с. 30-35], [5, с. 44-58]	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 формування та управління потенціалом торговельних бізнес-структур, оптимізації його структури і забезпечення конкурентоспроможності; формування ефективності реалізації та побудови системи антикризового управління та інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структур торговельної галузі.

4.3 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.

Обсяг самостійної роботи з дисципліни «Управління потенціалом торговельних бізнес-структур» - 86 годин. Вона включає:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- 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).

Зміст самостійної роботи студентів *денної* форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до заняття та поточного контролю. Отримання завдання для виконання індивідуального домашнього завдання.	5
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Вибір теми індивідуального домашнього завдання.	5
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття та поточного контролю. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття та тестового контролю. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття та поточного контролю. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання. Підготовка до тестового контролю № 1. Підготовка до контрольної роботи 1.	5
8	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання. Тестовий контроль № 1 (Т1-4). Контрольна робота № 1 (Т1-4).	5
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Підготовка до тестового контролю № 2. Виконання індивідуального домашнього завдання.	5
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання. Підготовка презентації. Підготовка до тестового контролю № 2.	6
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Робота з літературними джерелами. Виконання індивідуального домашнього завдання. Підготовка презентації. Підготовка до тестового контролю № 2. Підготовка до контрольної роботи № 2 (Т5-8).	5
17	Опрацювання лекційного матеріалу Тестовий контроль № 2 (Т.5-8). Презентація індивідуального домашнього завдання. Контрольна робота № 2 (Т.5-8).	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 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 (ілюстрування та демонстрування), пояснення, бесіди; практичні

заняття – з використанням ситуацій вправ, дискусій і мають за мету – сприяти формуванню у студента глибоких теоретичних знань щодо ефективного управління потенціалом торговельних бізнес-структур.

6 МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль знань здобувача здійснюється під час проведення занять, а також у дні проведення контрольних заходів за видами:

- усне опитування, що дає можливість з'ясувати рівень засвоєння теоретичного матеріалу з тем дисциплін, рівень опанування теоретичних основ здобувачами, який дозволить їм вирішувати практичні завдання;

- участь здобувачів у дискусіях, розгляді ситуацій, кейсів, їх активність та вміння аналізувати, систематизувати та вирішувати завдання;

- тестовий контроль (виконується у модульному середовищі), який дає можливість перевірити чіткість засвоєння ключових понять, визначень та характеристик по кожній з тем дисципліни, тобто рівень засвоєння теоретичного матеріалу; передбачено два тестові контролі по темах 1-4 та 5-8;

- захист / презентація виконаного завдання (реферату та практично-дослідницького завдання).

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати усіх форм контролю (усного опитування, результати тестових контролів, рівень виконання та захисту реферату) з урахуванням вагових коефіцієнтів за видами та здійснюється адаптація національної чотирибальної шкали оцінювання до шкали оцінювання ЄКТС.

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. 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, 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 здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах (<https://smida.gov.ua/>; <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).

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, 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 8.5), 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	9-10	11-12	13-14	15-17	T*1-4	T5-8	T 1-4	T 5-8		
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)													
3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	3-5	6-10	6-10	6-10	6-10	12-20	за рейтингом
24-40								12-20		12-20		12-20	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 8.8.

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
Практичне заняття		Контрольна робота		Тестовий контроль		Залік
1	2	Якість виконання	Захист роботи	T1-4	T5-8	
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)						
12-20	12-20	12-20	12-20	6-10	6-10	за рейтингом
24-40		24-40		12-20		60-100

Оцінювання якості виконання контрольної роботи здобувачами освіти

Контрольна робота передбачає виконання двох теоретичних і проблемного питання. 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. Загальна максимальна сума балів становить 10 для денної форми здобуття освіти і 20 для заочної. Критерії оцінювання контрольної роботи наведені в табл. 8.3-8.4.

Таблиця 8.3 – Розподіл балів між завданнями контрольної роботи *денної* форми здобуття освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичні питання	4	5	6
Проблемне питання	2	3	4
Всього балів	6	8	10

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (6 балів) та максимального (10 балів), знаходиться в межах 7-9 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Таблиця 8.4 – Розподіл балів між завданнями контрольної роботи здобувача вищої освіти *заочної* форми навчання

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичні питання	6	13-19	20
Проблемне питання	6	13-19	20
Всього балів	12		40

Примітка. *Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (12 балів) та максимального (40 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 *заочної* форми навчання 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 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.8.5)

Таблиця 8.5 – 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 6 до 10 балів:

Таблиця 8.6 – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–14	15–16	17–18	19–20	21–22	23–25
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-65	66-72	73-82	83-89	90-100
Кількість балів	-	6	7	8	9	10

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 (залік)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі заліку, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання заліку відбувається за автоматично за набраною кількістю балів.

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.8.7.

Таблиця 8.7 – 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 залік виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «зараховано/ незараховано», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній здобувачем вищої освіти сумі балів відповідно до таблиці 8.5.

9 ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Проблеми наукової атрибуції поняття «Потенціал торговельних бізнес-структур».
2. Формування механізму управління потенціалом торговельного підприємства.
3. Особливості внутрішньофірмового управління потенціалом торговельного підприємства.
4. Структура потенціалу торговельних бізнес-структур, чинники, що впливають на структуру потенціалу.
5. Стратегічний потенціал підприємства та чинники, що на нього впливають.
6. Поняття ринкового та економічного потенціалу торговельного підприємства.
7. Структура ресурсного потенціалу підприємства, аналіз складових ресурсного потенціалу підприємства: трудових, матеріальних, інформаційних, фінансових ресурсів.
8. Структура економічного потенціалу торговельного підприємства, аналіз складових економічного потенціалу підприємства: трудового, виробничого, інтелектуального, фінансового, підприємницького.
9. Теорія оцінки економічного потенціалу торговельного підприємства.
10. Характеристика основних факторів, які визначають стан та використання потенціалу торговельних бізнес-структур.
11. Класифікація баз даних, що використовуються при управлінні потенціалом торговельних бізнес-структур.
12. Інформаційний потенціал підприємства. Принципи збору та вимоги до інформації.
13. Вартісна оцінка потенціалу торговельного підприємства в сучасних умовах.
14. Специфіка окремих видів вартості потенціалу торговельного підприємства.
15. Характеристика основних методів оцінки вартості потенціалу торговельного підприємства.
16. Діагностика потенціалу торговельного підприємства на базі графоаналітичного методу «аналіз «квадрату потенціалу»».
17. Управління матеріально-технічним потенціалом торговельного підприємства.
18. Суть трудового потенціалу підприємства. Роль мотивації у реалізації трудового потенціалу підприємства.
19. Характеристика процесу управління трудовим потенціалом.
20. Сутність трудового потенціалу та його особливості у торгівлі.
21. Структура та умови реалізації трудового потенціалу.
22. Формування колективу і планування трудового забезпечення.
23. Моделювання процесів управління трудовим потенціалом підприємства.
24. Особливості мотиваційного потенціалу підприємства.
25. Оцінка результативності використання трудового потенціалу підприємства.
26. Умови забезпечення конкурентноздатності потенціалу торговельних бізнес-структур.
27. Методологія управління конкурентоспроможністю потенціалу торговельного підприємства.
28. Комплексна система підтримки конкурентноздатного потенціалу підприємства.
29. Формування інноваційного потенціалу підприємства.
30. Чинники, що впливають на розвиток інноваційних процесів.
31. Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур.
32. Система інноваційного управління потенціалом підприємством.
33. Інноваційний потенціал торговельних бізнес-структур і стратегія підприємства.
34. Сутність інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структури.
35. Особливості та напрями оновлення потенціалу підприємств у торгівлі.
36. Організація інноваційного циклу.
37. Ресурсне забезпечення, ризики й оцінювання.
38. Організаційно – економічний механізм управління інноваційним розвитком потенціалу.
39. Сутність інноваційного відтворення потенціалу бізнес-структури.
40. Особливості та напрями оновлення потенціалу підприємств у торгівлі.
41. Організація інноваційного циклу розвитку потенціалу торговельних бізнес-структур.
42. Ресурсне забезпечення, ризики й оцінювання потенціалу структур ритейлу.

10. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Навчальний процес з дисципліни «Управління потенціалом торговельних бізнес-структур» забезпечений необхідними навчально-методичними матеріалами. Зокрема, усі необхідні матеріали (лекційні матеріали, завдання до практичних занять, завдання для самостійної роботи, методичні вказівки для виконання завдань) для здобувачів денної форми навчання викладені в модульному середовищі для навчання. Режим доступу : <https://msn.khmnmu.edu.ua/course/view.php?id=6110>

11. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Балджи М. Д., Допіра І.А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – Кондор, 2025. 368 с.
2. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020 . – 212 с.

3. Лялюк А.М. Економіка і організація торгівлі :методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волинський енергосфот», 2023. 98 с.

Додаткова

4. Гончар О. Інноваційні технології управління у забезпеченні економічної безпеки підприємств та розвитку їх потенціалу / О. Гончар, А. Долобанько // Development Service Industry Management, 2025, (1), 272–277. URL: [https://doi.org/10.31891/dsim-2025-9\(37\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2025-9(37))

5. Гончар О.І. Зміцнення фінансової стійкості в управлінні економічним потенціалом підприємства. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, 2024, 332 (4), 399-403. URL: <https://herald.khmnmu.edu.ua/index.php/herald/article/view/542/555>

6. Гончар О.І. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг / О.І. Гончар, А.В. Бердичевський // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. № 78, 2024, С. 22 – 27. URL: <https://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/?L=914>

7. Зубков С. О. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму мобілізації ресурсного потенціалу підприємства торгівлі. Інноваційна економіка. 2020. № 3–4. С. 59–64. DOI: 10.37332/2309-1533.2020.3-4.8.

8. Сарай Н. Стратегія управління економічною стійкістю торговельного підприємства. Економіка та суспільство. 2022. Вип. 44. DOI: 10.32782/2524-0072/2022-44-14.

9. Клепанчук О. Сервісна стратегія торговельного підприємства: сучасні тенденції. Економіка та суспільство. 2025. Вип. 73. DOI: 10.32782/2524-0072/2025-73-120.

10. 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.

11. Хачатрян В. В. Управління підприємницьким потенціалом за умов інтеграційних змін: теорія, методологія, практика : монографія / В. В. Хачатрян. – Хмельницький : ХНУ, 2019. – 325 с.

12. Gonchar O. Transformation of Management of Entrepreneurial Potential Under the Conditions of the Neo-Economy / O. Gonchar // Actual problems of modern science. Monograph: edited by Matiukh S., Musial J., Polishchuk O., Macko M. – Bydgoszcz: Kazimierz Wielki University, 2024. – P. 201 – 211.

13. Модульне середовище. URL: <https://msn.khmnmu.edu.ua/> .

14. Репозитарій ХНУ. URL: <https://library.khmnmu.edu.ua/#>

12. МАТЕРІАЛЬНО - ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 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.

13. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Електронна бібліотека університету. URL: http://lib.khmnmu.edu.ua/asp/php_f/p1age_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. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>

5. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/control/uk/index>

6. Електронні наукові фахові видання. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/index.html>

7. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>

УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ БІЗНЕС-СТРУКТУР

Тип дисципліни	Вибіркова
Рівень вищої освіти	Другий (магістр)
Мова викладання	Українська
Семестр	-
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	4
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Заочна (денна) / заочна

Результати навчання. Студент, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *демонструвати* здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, продукувати нові ідеї, розв'язувати комплексні проблеми у сфері торгівлі та підприємництва; *вміло використовувати* понятійний апарат; розв'язувати комплексні проблеми у сфері торговельної підприємницької діяльності; уміти *виконувати* аналітичні дослідження щодо оцінювання стану потенціалу торговельних бізнес-структур та його складових, розробляти бізнес-проекти та управляти ними; *визначати* раціональні управлінські рішення щодо оптимізації структури потенціалу, забезпечення ефективності його використання; *обґрунтовувати* управлінські рішення щодо формування потенціалу торговельних підприємств та забезпечення перспектив його розвитку; *приймати* ефективні, етичні та соціально відповідальні рішення; *реалізовувати* наукові та інноваційні проекти щодо розвитку і реалізації потенціалу торговельних бізнес-структур.

Зміст навчальної дисципліни. Потенціал торговельних бізнес-структур, як об'єкт управління. Оптимізація структури потенціалу торговельного підприємства. Інформаційне забезпечення і сучасні технології управління бізнес-процесами у торгівлі. Трудовий потенціал, як джерело розвитку торговельних бізнес-структур. Конкурентоспроможність потенціалу торговельних бізнес-структур: формування та підвищення. Система антикризового управління потенціалом бізнес-структури. Управління результативністю використання потенціалу торговельних бізнес-структур. Особливості інноваційного відтворення потенціалу торговельних бізнес-структур.

Запланована навчальна діяльність: лекції – 16 год., практичні заняття – 18 год., самостійна робота – 86 год., разом – 120 год.

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (з використанням методів активізації пізнавальної діяльності, тренінгів, практикумів), самостійна робота (індивідуальне завдання).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування; презентація практичних завдань; презентація виконання індивідуального завдання; письмове опитування (тестування).

Вид семестрового контролю: залік.

Навчальні ресурси:

- 1 Балджи М. Д., Допіра І.А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – Кондор, 2025. 368 с.
- 2 Лялюк А.М. Економіка і організація торгівлі :методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волиньенергософт», 2023. 98 с.
- 3 Хачатрян В. В. Управління підприємницьким потенціалом за умов інтеграційних змін: теорія, методологія, практика : монографія / В. В. Хачатрян. – Хмельницький : ХНУ, 2019. – 325 с.
- 4 Гончар О. Інноваційні технології управління у забезпеченні економічної безпеки підприємств та розвитку їх потенціалу / О. Гончар, А. Долобанько // Development Service Industry Management, 2025, (1), 272–277. [https://doi.org/10.31891/dsim-2025-9\(37\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2025-9(37))
- 5 Гончар О.І. Зміцнення фінансової стійкості в управлінні економічним потенціалом підприємства. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences, 2024, 332 (4), 399-403. URL: <https://herald.khmnpu.edu.ua/index.php/herald/article/view/542/555>
- 6 Гончар О.І. Інноваційний розвиток підприємств сфери послуг / О.І. Гончар, А.В. Бердичевський // Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки. № 78, 2024, С. 22 – 27. <https://www.lute.lviv.ua/education/nauk-vydan/?L=914>
- 7 Gonchar O. Transformation of Management of Entrepreneurial Potential Under the Conditions of the Neo-Economy / O. Gonchar // Actual problems of modern science. Monograph: edited by Matiukh S., Musial J., Polishchuk O., Macko M. – Bydgoszcz: Kazimierz Wielki University, 2024. – P. 201 – 211.
- 8 Модульне середовище. URL: <https://msn.khmnpu.edu.ua/>.
- 9 Репозитарій ХНУ. URL: <https://library.khmnpu.edu.ua/#>

Викладач: доктор економічних наук, професор Гончар О.І.