

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО
Кафедра економіки і бізнесу**

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП «Підприємництво та
торгівля»
доц. Болтянська Л.О.
«11» серпня 2025 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри,
к.е.н., доцент
 Лариса БОЛТЯНСЬКА
«11» серпня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Торговельне підприємництво»

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр»
зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за ОПП «Підприємництво
бізнес-технології»
(на основі повної загальної середньої освіти та ОПС «Фаховий молодший
бакалавр»)
факультет економіки та бізнесу

2025 – 2026 н. р.

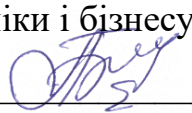
Робоча програма навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво» для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за ОПП «Підприємництво та бізнес-технології» (на основі повної загальної середньої освіти та ОПС «Фаховий молодший бакалавр»). Запоріжжя, ТДАТУ. 2025. 13 с.

Розробник: Лисак О.І., к.е.н., доцент

Робочу програму затверджено на засіданні кафедри економіки і бізнесу

Протокол № 1 від «11» серпня 2025 року

Зав. кафедри економіки і бізнесу

к.е.н., доцент  Лариса БОЛТЯНСЬКА

«11» серпня 2025 р.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни	
		Денна форма навчання (денна або заочна)	
Кількість кредитів 5	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» (шифр і назва)	Обов’язкова	
Загальна кількість годин – 150 годин	Спеціальність: 076 «Підприємництво, та торгівля» (шифр та назва)	Курс	Семестр
Змістових модулів – 2		3, 2с	5, 3
Тижневе навантаження: аудиторних занять 3 год. самостійна робота студента 12 год.	Ступінь вищої освіти: «Бакалавр»	Вид занять	Кількість годин
		Лекції	10 год.
		Лабораторні заняття	-
		Практичні заняття	20 год.
		Семінарські заняття	-
		Самостійна робота	120 год.
		Форма контролю: <u>екзамен</u>	

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Передмова

В умовах ринкової економіки в системі господарювання на перший план виходить торговельне підприємництво, як самостійна ланка господарської діяльності, що створюється для реалізації товарів та надання відповідних послуг з метою задоволення потреб споживачів й отримання прибутку. Визначення ролі торговельного підприємництва в розвитку економічної системи країни базується на теоретико-методологічних та організаційно-управлінських положеннях розгляду, розкритті особливостей функціонування й безпеки ведення відповідного бізнесу на ринку товарів і послуг, рахування виходу з ризикованих ситуацій та забезпечення економічної безпеки в торговельному підприємстві.

Мета курсу – формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації підприємництва в сфері обігу товарів та послуг.

Завдання курсу – формування основ наукового світогляду на торговельне підприємництво та проблеми бізнесу, засвоєння основних термінів та понять торговельного підприємництва на рівні їх відтворення і тлумачення; здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності для підвищення конкурентоспроможності фахівця у торговельній сфері.

Результати навчання (з урахуванням soft skills)

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

Загальні компетентності:

ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК11. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

Фахові компетентності

ФК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ФК5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

ФК6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

Програмні результати навчання

РН1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

РН12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

РН17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

Soft skills:

- комунікативні навички: письмове, вербальне й невербальне спілкування; - уміння грамотно спілкуватися по e-mail; вести суперечки і відстоювати свою позицію, спілкування в конфліктній ситуації; навички створення, керування й побудови відносин у команді;
- уміння виступати привселюдно: навички, необхідні для виступів на публіці; проводити презентації;
- керування часом - уміння справлятися із завданнями вчасно;
- гнучкість і адаптивність: гнучкість, адаптивність і здатність мінятися; уміння аналізувати ситуацію, орієнтування на вирішення проблем;
- лідерські якості: уміння спокійно працювати в напруженому середовищі; уміння ухвалювати рішення; уміння встановлювати мету, планувати;
- особисті якості: креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до навколишніх.

Міждисциплінарні зв'язки з урахуванням структурно-логічної схеми ОПП «Підприємництво та бізнес-технології».

Перелік навчальних дисциплін, знання з яких потрібні для вивчення

освітньої компоненти Торговельне підприємництво: «Соціальне підприємництво та соціальна відповідальність», «Основи консалтингу», навчальна практика з основ підприємництва.

Перелік навчальних дисциплін, вивчення яких у подальшому базується на матеріалі освітньої компоненти Торговельне підприємництво: «Економіка і організація торгівлі», «Економіка і організація сфери послуг», «Зовнішньоекономічна діяльність», «Бізнес-планування».

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Змістовний модуль 1. Основи та стратегічні орієнтири торговельного підприємництва

Тема 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі [6, с. 24-32; 13, с. 19-24; 16, с. 23-35, 17-39]

Підприємництво як економічна категорія і процес створення вартості. Значення торговельного підприємництва для розвитку економіки та суспільства. Мотивація підприємницької діяльності у сфері торгівлі. Характеристика основних видів торговельного підприємництва: роздрібна та оптова торгівля, електронна комерція, франчайзинг.

Тема 2. Умови, чинники і принципи розвитку торговельного підприємництва [5, с. 37-52; 11, с. 28-44; 15, с. 38-55; 16, с. 35-54, 17-39]

Історичні етапи становлення підприємництва в Україні та світі. Вплив конкуренції та антимонопольної політики на розвиток бізнесу. Базові принципи підприємництва у сфері торгівлі (самостійність, ризик, інноваційність, відповідальність). Чинники вибору бізнес-моделі: ресурсні можливості, ринкова кон'юнктура, правове середовище.

Тема 3. Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва [3, с. 76-99; 4, с. 66-84; 15, с. 45-49; 16, с. 56-82, 17-39]

Особистість підприємця та її вплив на успішність бізнесу. Етичні засади підприємництва: ділова культура, чесність, відповідальність. Відповідальність підприємця перед персоналом, партнерами, інвесторами та споживачами. Принципи чесної конкуренції та захисту прав споживачів. Соціальна й екологічна відповідальність: ESG-підходи, «зелений» бізнес, корпоративна філантропія.

Тема 4. Державне регулювання підприємницької діяльності та самоорганізація суб'єктів торговельного підприємництва [3, с. 106-122; 5, с. 97-118; 11, с. 87-123; 15, с. 78-99, 17-39]

Система державної підтримки підприємництва, податкові стимули та грантові програми. Регуляторна політика у сфері торгівлі, цифровізація адміністративних процедур. Система контролю та нагляду: антикорупційні механізми, прозорість, дотримання стандартів комплаєнсу. Роль бізнес-асоціацій, торгово-промислових палат, кластерів у самоорганізації підприємців.

Тема 5. Стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес-планування [8, с. 237-252; 13, с. 228-244; 14, с. 238-255; 16, с. 235-254, 17-39]

Ключові стратегії розвитку підприємництва у сфері торгівлі:

інноваційні, конкурентні, диверсифікаційні. Алгоритм розробки та реалізації підприємницької стратегії. Методи оцінки ефективності підприємницької діяльності. Бізнес-планування як інструмент управління: структура бізнес-плану, сучасні вимоги, цифрові інструменти (онлайн-платформи, CRM, фінансові симулятори).

Змістовний модуль 2. Прикладні аспекти та види діяльності у сфері торгівлі

Тема 6. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва [9, с. 3-15; 11, с. 12-44; 14, с. 138-155; 16, с. 135-154, 17-39]

Види організаційно-правових форм у сфері торгівлі: ФОП, ТОВ, акціонерні товариства. Переваги та недоліки різних форм бізнесу. Особливості державної реєстрації, ліцензування та післяреєстраційних процедур. Правові аспекти діяльності бізнесу з іноземними інвестиціями.

Тема 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі [6, с. 2-28; 8, с. 256-279; 13, с. 267-285; 16, с. 263-281, 17-39]

Сутність і роль роздрібної торгівлі в економіці. Бізнес-моделі роздрібної торгівлі: традиційні магазини, інтернет-магазини, омніканальні рішення. Організація роботи різних торговельних форматів (супермаркети, ринки, пересувна торгівля, e-commerce). Основи категорійного менеджменту та мерчандайзингу.

Тема 8. Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі. [8, с. 264-283; 11, с. 256-279; 14, с. 267-285; 16, с. 263-281, 17-39]

Функції та значення оптової торгівлі у забезпеченні товарного обігу. Основні види оптової діяльності (складська, транзитна, дистриб'юторська). Торговельно-посередницькі послуги та логістика. Виставки й ярмарки як інструмент b2b-просування та міжнародного співробітництва.

Тема 9. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.[2, с. 264-283; 7, с. 256-279; 10, с. 267-285; 16, с. 263-281, 17-39]

Значення зовнішньої торгівлі у розвитку бізнесу та економіки країни. Основні етапи та механізм здійснення підприємницької діяльності у ЗЕД. Особливості контрактної роботи, митного оформлення та міжнародних розрахунків. Виклики та перспективи для українських підприємців на глобальному ринку.

Тема 10. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства. [5, с. 264-283; 11, с. 256-279; 13, с. 267-285; 16, с. 263-281, 17-39]

Сучасні формати ресторанного бізнесу: кафе, ресторани, фуд-корти, франчайзинг. Основні етапи створення та організації діяльності закладу ресторанного господарства. Маркетингові та конкурентні стратегії у ресторанному бізнесі. Використання цифрових інструментів (онлайн-бронювання, доставка, мобільні додатки) для розвитку закладів харчування.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВОГО КРЕДИТУ КУРСУ

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість			
			годин			балів
			лк	сем (пр.)	СРС	
Змістовий модуль 1. Основи та стратегічні орієнтири торговельного підприємництва						
1	Лекція 1	Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі	2	-	-	-
	Практична робота 1	Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі	-	2	-	3
	Самостійна робота 1	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі	-	-	10	2
2	Практична робота 2	Умови, чинники і принципи розвитку торговельного підприємництва	-	2	-	3
	Самостійна робота 2	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі	-	-	10	2
3	Лекція 2	Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва.	2	-	-	-
	Практична робота 3	Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва.	-	2	-	3
	Самостійна робота 3	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі	-	-	10	2
4	Практична робота 4	Державне регулювання підприємницької діяльності та самоорганізація суб'єктів торговельного підприємництва	-	2	-	3
	Самостійна робота 4	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі	-	-	10	2
5	Лекція 3	Стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес- планування.	2			
	Практична робота 5	Стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес-планування.		2		3
	Самостійна робота 5	Виконання практичних завдань, робота на навчально- інформаційному порталі			10	2
6-7	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК I			10	
	ПМК I	Підсумковий контроль за змістовий модуль 1				10
Всього за змістовий модуль 1 - 76 год.			6	10	60	35
Змістовний модуль 2. Прикладні аспекти та види діяльності у сфері торгівлі						
8	Практична робота 6	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва.		2		3
	Самостійна робота 6	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі			10	2
9	Лекція 4	Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі	2			
	Практична робота 7	Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі		2		3

	Самостійна робота 7	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі			10	2
10	Практична робота 8	Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі.	-	2		3
	Самостійна робота 8	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі			10	2
11	Лекція 5	Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.	2			
	Практична робота 9	Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.		2		3
	Самостійна робота 9	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі			10	2
12	Лекція 10	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства.	2			
	Практична робота 10	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства.		2		3
	Самостійна робота 10	Виконання практичних завдань, робота на освітньому порталі			10	2
13-14	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК 2			10	
	ПМК 2	Підсумковий контроль за змістовий модуль 2				10
Всього за змістовний модуль 2 - 74 год.			4	10	60	35
Екзамен						30
Всього з навчальної дисципліни – 150 год.			10	20	120	100

5. ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ № 1

1. Розкрити сутність підприємництва як економічної категорії і процесу.
2. Пояснити роль торговельного підприємництва в економічній системі та суспільному розвитку.
3. Охарактеризувати основні мотиваційні чинники підприємницької діяльності у сфері торгівлі.
4. Визначити сучасні види торговельного підприємництва та їх специфіку.
5. Пояснити особливості електронної комерції у сфері торговельного підприємництва.
6. Оцінити значення франчайзингу як форми організації бізнесу у торгівлі.
7. Показати взаємозв'язок підприємництва і соціально-економічного розвитку суспільства.
8. Описати історичні етапи становлення торговельного підприємництва в Україні.
9. Висвітлити основні етапи розвитку підприємництва у світовій практиці.
10. Розкрити сутність конкуренції як умови розвитку торговельного бізнесу.
11. Оцінити роль антимонопольної політики у формуванні підприємницького середовища.
12. Охарактеризувати базові принципи підприємництва у сфері торгівлі.
13. Пояснити чинники, що впливають на вибір бізнес-моделі у торговельному підприємстві.
14. Розкрити значення особистості підприємця та професійної етики в бізнесі.
15. Визначити лідерські якості як складову успішної підприємницької діяльності.
16. Оцінити відповідальність підприємця перед партнерами та персоналом.
17. Пояснити відповідальність підприємця перед інвесторами.
18. Розкрити права споживачів у сфері торгівлі та механізми їх захисту.
19. Пояснити принцип чесної конкуренції як засаду підприємницької діяльності.
20. Висвітлити сутність соціальної відповідальності торговельного підприємства.
21. Охарактеризувати екологічну відповідальність та концепцію green business.
22. Розкрити сутність ESG-підходів у сучасному підприємстві.
23. Визначити основні інструменти державної підтримки підприємництва.
24. Пояснити значення регуляторної політики та цифровізації дозвільних процедур.
25. Оцінити роль системи контролю і нагляду у сфері підприємництва.
26. Пояснити принципи антикорупційності та прозорості у підприємницькому середовищі.
27. Розкрити значення бізнес-асоціацій як форми самоорганізації підприємців.
28. Пояснити роль торгово-промислових палат у підтримці та розвитку підприємництва.
29. Висвітлити основні стратегії розвитку торговельного підприємства.

30. Охарактеризувати бізнес-планування як інструмент ефективного управління підприємницькою діяльністю.

ПЕРЕЛІК ПИТАНЬ, ЩО ВІНОСЯТЬСЯ НА ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ № 2

1. Розкрити сутність та основні організаційно-правові форми підприємництва у сфері торгівлі.
2. Охарактеризувати процедуру державної реєстрації підприємницької діяльності.
3. Пояснити післяреєстраційні процедури та їх значення для підприємця.
4. Визначити особливості створення бізнесу із залученням іноземних інвестицій.
5. Оцінити правові та економічні аспекти підприємництва у сфері торгівлі.
6. Висвітлити сутність та особливості роздрібною торгівлі.
7. Охарактеризувати бізнес-моделі роздрібною торгівлі: офлайн, e-commerce, омніканальні рішення.
8. Розкрити специфіку організації різних форматів роздрібною торгівлі (магазини, ринки, пересувна торгівля, онлайн-платформи).
9. Пояснити сутність категорійного менеджменту та його роль у роздрібній торгівлі.
10. Розкрити зміст та функції оптової торгівлі у сучасній економіці.
11. Пояснити основні види підприємницької діяльності в оптовій торгівлі.
12. Висвітлити особливості торговельно-посередницьких послуг у сфері опту.
13. Розкрити роль логістики у розвитку оптової торгівлі.
14. Охарактеризувати виставкову та ярмаркову діяльність як інструмент b2b-просування.
15. Розкрити сутність зовнішньої торгівлі як сфери підприємництва.
16. Описати етапи здійснення підприємницької діяльності у зовнішньоекономічній сфері.
17. Пояснити механізм укладання зовнішньоекономічних контрактів.
18. Визначити роль митного оформлення у здійсненні зовнішньої торгівлі.
19. Охарактеризувати основні форми міжнародних розрахунків у підприємстві.
20. Оцінити виклики та перспективи для українських підприємців на глобальному ринку.
21. Розкрити сутність підприємництва у сфері ресторанного господарства.
22. Охарактеризувати сучасні формати та концепції ресторанного бізнесу.
23. Пояснити етапи створення та організації діяльності закладу ресторанного господарства.
24. Розкрити значення бізнес-планування у ресторанному підприємстві.
25. Охарактеризувати основні маркетингові інструменти у сфері ресторанного бізнесу.
26. Пояснити конкурентні стратегії у ресторанному підприємстві.
27. Визначити роль інноваційних технологій у розвитку ресторанного бізнесу.

28. Оцінити вплив цифрових інструментів (онлайн-бронювання, доставка, мобільні додатки) на ресторанне підприємництво.
29. Розкрити особливості управління персоналом у підприємстві ресторанного господарства.
30. Висвітлити перспективи розвитку підприємництва у сфері торгівлі та ресторанного господарства в умовах цифрової економіки.

6 МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Методи навчання, які використовуються в процесі проведення лекційних та практичних занять з навчальної дисципліни Торговельне підприємництво: лекції з використанням мультимедійних презентацій та проблемного викладання, робота в групах, розв'язування ситуаційних завдань, кейсів.

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А.. Економіка торговельного підприємства : навч. Посібник. Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 192 с.
2. Семикіна М.В., Запирченко Л.Д., Журило І.В. Торговельне підприємництво: курс лекцій з практичними кейсами та дискусіями. Навч. посібник / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. Семикіної М.В. Кропивницький: КОД, 2025. 204 с.
3. Торговельне підприємництво [Електронний ресурс] : навч. посіб./ Д. В. Головань, О. О. Воляк. – Харків : Нац. аерокосм. ун-т ім. М. Є. Жуковського «Харків. авіац. ін-т», 2019. – 75 с.
4. Торговельне підприємництво. Київ : Університет "Україна", 2022. 110 с.
5. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник. К.: Центр навч. л-ри, 2017. 232 с.

допоміжна:

6. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навчальний посібник. Київ : Кондор видавництва, 2017. 112 с.
7. Завадських Г. М., Болтянська Л. О., Лисак О. І. Товарознавство: курс лекцій. Запоріжжя: ТДАТУ, 2024. 152 с.
8. Лисак О. І. Торговельне підприємництво: методичні вказівки до практичних робіт для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка» за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» / ТДАТУ; О. І. Лисак. Запоріжжя: ТДАТУ, 2024. 42 с.
9. Лисак О. І. Торговельне підприємництво: методичні вказівки для самостійної роботи для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальності 051 «Економіка» за ОПП «Економічний консалтинг та бізнес-економіка» / ТДАТУ; О. І. Лисак. Запоріжжя: ТДАТУ, 2024. 22 с.
10. Лисак О.І. Методичні аспекти формування товарної політики

підприємства. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2017. № 3-4 (35-36). С. 12-19.

11. Лисак О.І., Тебенко В.М. Вдосконалення управління проектами інноваційного розвитку підприємств торгівлі. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). Мелітополь : Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». 2020.

12. Савицька Н.Л. Мелушова І.Ю., Красноусов А.В., Олініченко К.С. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник. Х.: Видавництво Іванченка І. С., 2017. 214 с

13. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Непочатенко А.В. Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібно́ї торгівлі. Інвестиції: практика та досвід, 2020, № 15-16. С.17-21

14. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібно́ї торгівлі. Агросвіт, 2020, № 16. 2020. С. 3-8

15. Струк Н. Р., Сосновська О. О. Маркетингові стратегії торговельного підприємництва у сфері роздрібно́ї торгівлі //Актуальні питання економічних наук. 2025. №. 7.

16. Торговельне підприємництво : метод. реком. щодо підгот. до практ.занять та викон. самот. роб. з дисц. для здобув. вищої освіти економ.спец. денної та заочної форми навч. / [уклад.: М. В. Семикіна, І.В.Журило, Л.Д. Запірченко] ; Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. Кропивницький : ЦНТУ, 2025. 65 с.

17. Шиндировський І. М. Торговельне підприємництво та особливості його сучасного стану //Вісник ЛТЕУ. Економічні науки. 2022. №. 70. С. 76-82.

8. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Навчально-інформаційний портал ТДАТУ <http://nip.tsatu.edu.ua>,
<http://op.tsatu.edu.ua>

2. Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>

3. Методичний кабінет кафедри економіки і бізнесу.

4. Сайт кафедри економіки і бізнесу <http://www.tsatu.edu.ua/et/>

5. Internet.