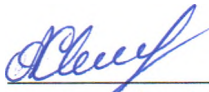


ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра підприємництва і права

ЗАТВЕРДЖЕНО КАФЕДРОЮ

 Завідувач кафедри
Алла СВІТЛИЧНА
(протокол від 13 січня 2026 р. №19)

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

(вибіркова фахова навчальна дисципліна)

Організація торгівлі

освітньо-професійна програма «Підприємництво»

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

галузь знань 07 Управління та адміністрування

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій

Полтава

2025-2026 н. р.

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів вищої освіти за освітньо-професійною програмою «Підприємництво» спеціальності 076 Підприємництво та торгівля.

Мова викладання державна.

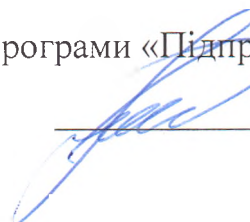
Розробник: Михайлова Олена, доцент кафедри підприємництва і права, к.е.н., доцент

«13» січня 2026 року

 Олена МИХАЙЛОВА

Погоджено гарантом освітньої програми «Підприємництво»

«13» січня 2026 року

 Олена МИХАЙЛОВА

Схвалено радою з якості вищої освіти спеціальності «Торгівля»
протокол від «13» січня 2026 року № 5

Голова ради з якості вищої освіти спеціальності  Ольга МИРНА

1. Опис навчальної дисципліни

Елементи характеристики	Денна форма навчання
Загальна кількість годин	120
Кількість кредитів	4
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	обов'язкова
Рік навчання (шифр курсу)	2 курс
Семестр	4 семестр
Лекції (годин)	26
Практичні (годин)	14
Самостійна робота (годин)	80
Форма семестрового контролю	залік

2. Мета вивчення навчальної дисципліни

Мета навчальної дисципліни «Організація торгівлі» полягає у формуванні в здобувачів освіти системних теоретичних знань і практичних навичок з організації торговельної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки, оволодінні сучасними методами управління торговельно-технологічними процесами, товарорухом, обслуговуванням споживачів та комерційною діяльністю.

Дисципліна спрямована на розвиток умінь аналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище торговельного підприємства, планувати та організовувати торговельні процеси, забезпечувати ефективне використання ресурсів, дотримання нормативно-правових вимог, підвищення конкурентоспроможності та економічної результативності торговельної діяльності.

3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни

Передумовою для вивчення дисципліни «Організація торгівлі» є досягнуті результати освітньо-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні ОК «Підприємництво» – розуміння основ підприємництва. ОК «Економіка підприємства» - як основа розуміння функціонування ринкової економіки, ролі підприємництва у забезпеченні зростання ВВП, зайнятості, інновацій та конкурентоспроможності. Ці знання забезпечують базу для засвоєння практичних аспектів створення, організації та розвитку підприємницької діяльності.

4. Компетентності:

Загальні:

ЗК 5 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Спеціальні:

СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур

5. Програмні результати навчання:

ПРН 4 Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі

ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів

Співвідношення програмних результатів навчання із очікуваними результатами навчання

Програмний результат навчання	Очікувані результати навчання навчальної дисципліни
ПРН 4 Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі	здобувач освіти набуває здатності ефективно використовувати сучасні комп'ютерні та телекомунікаційні технології для обміну, обробки та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі. Здобувач уміє застосовувати цифрові інструменти та інформаційні системи для організації торговельної діяльності, аналізу комерційної інформації, підготовки управлінських рішень, комунікації з діловими партнерами та споживачами, а також формування професійних звітів, презентацій і комерційних пропозицій з дотриманням принципів інформаційної безпеки та цифрової культури.
ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів	здобувач освіти формує вміння вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням специфіки підприємницького середовища. Здобувач здатний аналізувати зовнішні та внутрішні чинники впливу на торговельну діяльність, планувати та організовувати торговельно-технологічні процеси, приймати обґрунтовані управлінські рішення у стандартних і кризових ситуаціях, оцінювати ризики та розробляти заходи з підвищення ефективності, конкурентоспроможності й адаптивності торговельного підприємства в умовах мінливого ринкового середовища.

6. Методи навчання і викладання:

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда*; наочні методи: *ілюстрування; демонстрування*; практичні методи: *вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату*, методи самостійної роботи вдома: *завдання самостійної роботи робота під керівництвом викладача*:

виконання практичних завдань методи формування пізнавальних інтересів: створення ситуації інтересу; ситуації новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації методи усного контролю: обговорення теоретичних питань, доповіді; методи письмового контролю: письмове виконання практичних завдань тестовий контроль: розв'язування тестів; інтерактивні методи: дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій; комп'ютерні і мультимедійні методи: використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання

7. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання

Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація

Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства

Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі

Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності

Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг

Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі

Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі

Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назва теми	Кількість годин			
	усього	076 ПТ бд 2024		
		л	п	с.р.
Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання	12	2		10
Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація	14	2	2	10
Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства	16	4	2	10
Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі	16	4	2	10
Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності	16	4	2	10
Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг	16	4	2	10
Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі	16	4	2	10
Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі	14	2	2	10
Усього годин	120	26	14	80

8. Теми практичних занять

Назва теми	Кількість годин 076_ПТ_бд_2024
Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання	-
Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація	2
Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства	2
Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі	2
Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності	2
Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг	2
Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі	2
Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі	2
Разом	14

9. Теми самостійної роботи

Назва теми	Кількість годин 076_ПТ_бд_2024
Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання	10
Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація	10
Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства	10
Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі	10
Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності	10
Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг	10
Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі	10
Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі	10
Разом	80

10. Індивідуальне завдання

Індивідуальна робота здобувачів вищої освіти з дисципліни не передбачена.

11. Оцінювання результатів навчання

Програмні результати навчання	Форми контролю програмних результатів навчання
	076_ПТ_бд_2024
ПРН 4 ПРН 17	Поточний контроль: розв'язування тестів; виконання вправ на практичних заняттях; реферат/презентація; доповідь і участь у дебатах Семестровий контроль: залік

Критерієм успішного навчання є досягнення здобувачем вищої освіти мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним програмним результатом навчання. Одним із обов'язкових елементів освітнього процесу є систематичний контроль і підсумкова оцінка рівня досягнення результатів навчання.

Схема нарахування балів із навчальної дисципліни

Для денної форми здобуття освіти (залік) 076 ПТ бд 2024

Форма семестрового контролю	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	розв'язування тестів	доповідь	презентація	участь у дебатах	
Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання		3				3
Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація	5	3			3	11
Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства	5	3			3	11
Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі	5	3			3	11
Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності	5	3			3	11
Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг	5	3			3	11
Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі	5	3			3	11
Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі	5	3			3	11
Тема на самостійний вибір			10			10
Тема на самостійний вибір				10		10
Разом	35	24	10	10	21	100

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі, аргументовано обґрунтовує свій висновок, дає повну, вичерпну відповідь, яка складається з правильного результату, доцільного та логічного теоретичного обґрунтування виконаних розмірковувань, відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання та повністю відображає визначений результат навчання за темою.
4	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень практичного завдання, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки та формулює визначення понять, присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді; відповідь частково характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, неповністю демонструє вміння інтегрувати знання та неповністю відображає визначений результат навчання за темою.
3	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання, наявні суттєві помилки, висновки неповні без розуміння необхідної термінологічної бази; здобувач не демонструє вміння аналізувати практичне завдання, відсутня мотивація до самоосвіти, відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання.
2	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання, наявні суттєві помилки, висновки неповні без розуміння необхідної термінологічної бази; здобувач не демонструє вміння аналізувати завдання практичного завдання, відсутня мотивація до самоосвіти.
1	здобувач демонструє практично відсутність знань і розуміння основних положень питання, відповіді засновані на грубих помилках, викладений матеріал є неповним і недостовірним, з великими помилками в обґрунтуванні відповіді.

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
3	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, про що свідчать 90 -100 % правильних відповідей
2	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень завдань (75 – 89 % вірних відповідей)
1	здобувач демонструє неточні знання і розуміння основних положень матеріалу, що підтверджується 50 – 64 % вірних відповідей

Шкала та критерії оцінювання підготовки доповіді

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; обґрунтовано викладає питання, висловлює власну позицію й переконливо її аргументує; самостійно розташовує, оцінює та використовує джерела інформації, зокрема наочні, уміє узагальнити вивчений матеріал, використовує набуті знання й уміння в практичній діяльності, прагне до самоорганізації та самоосвіти, обговорює основи, що сприяють розвитку підприємницької культури та активності, емоційності до етичних цінностей, демонструє знання.
6-8	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень питання, вільно викладає питання, застосовуючи необхідну термінологію, але подає матеріал

	не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; демонструє прагнення до самоосвіти, обговорює основи підприємницької культури та соціалізації.
3-5	здобувач демонструє неточні знання і розуміння основних положень питання; самостійно відтворює окрему частину теми, застосовуючи мінімальну термінологію, уміє дати визначення поняттям, аналізує зміст теми за простим планом; висновки неповні; наявні несуттєві помилки або слабкий аналіз питання, демонструє недостатню самоорганізацію, часткове визначення основ загальної підприємницької культури.
1-2	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; репродуктивно відтворює частину навчального матеріалу теми одним-двома простими реченнями, використовує обмежену кількість джерел, часто з помилками; виклад матеріалу неповний, присутні значні прогалини в логічній відповіді та аргументації; термінологія неправильно або взагалі не використовується; висновки слабо пов'язані з викладеним матеріалом; не виявляє прагнення до самоорганізації, демонструє поверхневі знання з питань підприємницької культури.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
8-10	здобувач демонструє розуміння сутності відображеного матеріалу, побудова презентація логічна та самостійна у викладі; презентація графічно насичена, що покращує сприйняття матеріалу, питання повністю розкриті.
4-7	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень матеріалу що викладається, але подає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо відображає матеріал; недостатньо використано графічний матеріал для кращого сприйняття, питання розкриті частково.
1-3	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; подає матеріал на низькому рівні, мало графічного матеріалу, якій відображає матеріал презентації, питання розкриті не в повному обсязі.

Шкала та критерії оцінювання участі у дебатах

Кількість балів	Критерії оцінювання
3	Приймає активну участь в дебатах, демонструє знання з теми вільно володіє термінологією, демонструє здатність працювати в команді
2	Приймає активну участь в дебатах, демонструє знання, але допускає помилки з теми та термінології, демонструє здатність працювати в команді
1	Демонструє пасивність в обговоренні, допускає певні помилки в термінології, повільно реагує в командній роботі
0	Не приймає активної участі в обговорення, помилково висвітлює терміни, робота в команді носить деструктивний характер

12. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачене при вивченні навчальної дисципліни (за потреби)

Засоби навчання: персональний комп'ютер, мережа Wi-fi, мультимедійне забезпечення (проектор), проєкційний екран, презентації, дидактичні матеріали, електронна бібліотека ПДАУ, електронний репозитарій ПДАУ, інформаційний супровід із використанням платформи Moodle.

13. Політика навчальної дисципліни:

Щодо термінів виконання та перескладання: перескладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproosvitniyproc es2025.pdf>) та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproocinyuvanny azdobuvachiv2025.pdf>). Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу деканату.

Практичні завдання, завдання із самостійної роботи, які здаються з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-30%). Здобувач вищої освіти може бути недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання. Кафедра на своєму засіданні приймає рішення про недопущення такого здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни та повідомляє про це деканат, шляхом подання витягу з протоколу засідання кафедри. Декан факультету своїм розпорядженням не допускає здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни. Здобувач вищої освіти, який був не допущений до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, має підсумкову академічну заборгованість. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин із дозволу деканату. Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів із навчальної дисципліни: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує декан факультету за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною;

- щодо академічної доброчесності: здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації;

- щодо відвідування занять: у відповідності до Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті

<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/plozhennyaproosvitniyproc>

[es2025.pdf](#) відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Відмітка про відвідування занять здобувачами здійснюється в журналі обліку аудиторної навчальної роботи викладача. Контроль за відвідуванням здобувачами вищої освіти навчальних занять здійснює декан факультету;

- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти: на здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

- щодо оскарження результатів оцінювання: відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaoproocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf>, студенти мають право оскаржувати результати поточного або семестрового контролю, якщо вони не погоджуються з отриманою оцінкою. Після оголошення результатів студент може звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо оцінки. Якщо в процесі обговорення не вдається вирішити спірну ситуацію, здобувач освіти має право оскаржити результати контрольних заходів. Підставами для оскарження можуть бути випадки недотримання викладачем встановленої системи оцінювання, зазначеної в робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання, або наявність конфлікту інтересів, про існування якого студент не був і не міг бути обізнаним до проведення оцінювання. Оскаржити результат можна не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.

14. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник; 3-тє вид., перероб. та доп. За редакцією В.В. Апопії. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 632 с
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Міт'яєва Т. Л. Комерційна діяльність. Харків : Світ Книг, 2015. 452 с.
4. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021 р. 344 с.
5. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. орг.-екон. ун-т,

2012. 680 с.

6. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 432 с.
8. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса, Бондаренко М.О., 2018. 640 с., іл.
9. Михайлова О.С., Писаренко С.В., Носенко Д.В., Бондаренко Н.С. Підприємницька діяльність під час війни: особливості, ефективність, стратегії. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 6 Хмельницький 2023. С. 15-21
10. Михайлова О.С., Волкова Н.В., Махмудов Х.З. Використання аутстафінгу та аутсорсингу в українському правовому полі для розвитку торгівлі та ІТ. *«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*. 2024. № 9(37) 2024. С. 302 – 314.
11. Михайлова О.С., Волкова Н.В., Махмудов Х.З. Правові аспекти інноваційних підходів до захисту прав споживачів. *«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*. 2024. № 9(37) 2024. С. 314 – 329.

Допоміжні

1. Економіка і організація торгівлі : методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волинський енергосфот», 2023. 98 с.
2. ДСТУ 4303-2004 Торговля оптова та роздрібна. Терміни та визначення. URL : <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>.
3. Торговельна логістика: навч. посіб./ П. Ю. Балабан, Н. М. Тягунова, В. І. Місюкевич, Н. І. Михайлюкова. К.: Центр учбової літератури, 2014.
4. Оптова торгівля в Україні : монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 208 с.
5. Грицюк Н. О., Івашко О. А., Сак Т. В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проєктами : навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 172 с.
6. Карпюк Г. Основи підприємництва : навч. посіб. для здобувачів проф. (проф.-техн.) освіти / Г. Карпюк. – Київ : Компанія ВАІТЕ, 2021. 105 с.
7. Михаліцька Н. Я. Логістичний менеджмент: навчальний посібник / Н. Я. Михаліцька, М. Р. Верескля. - Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.
8. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алексеева С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. Житомир: "Полісся", 2021. 248 с.
9. Підприємництво як чинник розвитку інноваційної моделі економіки України та її регіонів : монографія / під заг. ред. канд. екон. наук, проф. Кривов'язюка І. В. ; Луц. нац. техн. ун-т. Київ : Кондор, 2020. 169 с.
10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : монографія / за заг. ред. проф. Н. М. Солом'янюк, проф. Л. В. Страшинської ; Нац. ун-т харч. технологій. Київ : ЛІДЕР, 2020. 220 с.
11. Розвиток соціального підприємництва в Україні. Біла книга. Під загальною редакцією Валерія Кокотя. К.: 2020. 98 с. Режим доступу: https://drive.google.com/file/d/1Th4nkvSkcLEpZmKg0b6BztOZCLBl_5S/view

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Асоціація ритейлерів України (RAU) — офіційний портал з аналітикою, трендами та новинами ритейлу (сайт англійською/українською). https://rau.ua/en/?utm_source=chatgpt.com
2. ЕНІ Retail Institute — міжнародний інститут ритейл-досліджень з відкритими звітами та публікаціями про тенденції у торгівлі. <https://niss.gov.ua/doslidzhennya>
3. Національна бібліотека України ім. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. База законодавства «Ліга:Закон». URL: <http://www.liga.net>
5. Державне підприємство «ДІА» <https://se.diia.gov.ua/>
6. Електронні сервіси он-лайн <https://online.minjust.gov.ua/>
7. Майданчик Prozorro, для публічних закупівель <https://prozorro.gov.ua/>
8. Освітня платформа Prometheus: <https://prometheus.org.ua/>
9. Програма фінансування досліджень та інновацій Горизонти Європи https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en
10. Просвітницький проект аналітичного центру CASE Україна <http://old.cost.ua/business/>
11. Розвиток підприємництва. Міністерство економіки України. Офіційний сайт <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=295cacd3-0b67-4ec8-88c1-c998a482f50d&tag=RozvitokMalogoISerednogoPidprimnitstva>
12. Скільки часу ви готові приділити розвитку вашого бізнесу? <https://www.merezha.ua/>