Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра управління та адміністрування

"**ЗАТВЕРДЖУЮ**"
Директор
навчально-наукового інституту
«Каразінська школа бізнесу»
Володимир РОДЧЕНКО

«28» серпня 2026 року

Робоча програма навчальної дисципліни

«Підприємництво та торгівля»

(назва навчальної дисципліни)

рівень вищої освіти перший (бакалаврський)

галузь знань С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні відносини D Бізнес, адміністрування та право

спеціальність С3 Міжнародні відносини, D3 Менеджмент, D7 Торгівля

освітня програма Міжнародна логістика

вид дисципліни обов'язкова

факультет Навчально-науковий інститут «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

2026 / 2027 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою ННІ «Каразінська школа бізнесу»

28 серпня 2026 року, протокол № 10

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ: Сергій БЕРЕНДА, кандидат економічних наук, доцент, доцент зво кафедри управління та адміністрування навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»

Програму схвалено на засіданні кафедри управління та адміністрування навчально-наукового інституту «Каразінська школа бізнесу»

Протокол від «27» серпня 2026 року № 1

завідувача кафедри доктор економічних наук, професор

_____ Оксана НЕСТЕРЕНКО
(підпис) (прізвище та ініціали)

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

Гарант освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика» за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти

_____ Сергій БЕРЕНДА
(підпис)

Програму погоджено науково-методичною комісією Навчально-наукового інституту «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол № 1 від 27 серпня 2026 року

Голова науково-методичної комісії

_____ Ганна ПАНАСЕНКО

ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Підприємництво та торгівля» ОК12 складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика» підготовки фахівців першого (бакалаврського) рівня
(назва рівня вищої освіти)
спеціальність: С3 Міжнародні відносини, D3 Менеджмент, D7 Торгівля

1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Мета викладання навчальної дисципліни

Метою дисципліни «Підприємництво та торгівля» є формування у студентів базових знань та практичних вмінь для ініціювання й організації простої підприємницької та торговельної діяльності із застосуванням Business Model, базових методів дослідження ринку, асортиментної та маркетингової політики, елементарного операційного й фінансового планування, з дотриманням етичних і правових вимог.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни

1. Дати уявлення про роль підприємництва та форматів торгівлі (офлайн/онлайн/омніканал), базову термінологію.
2. Навчити ідентифікувати підприємницькі можливості та формулювати ціннісну пропозицію (Value Proposition); побудувати Business Model для власної ідеї.
3. Опанувати прості методи дослідження ринку: сегментацію, міні-опитування ЦА, аналіз конкурентів і позиціювання.
4. Сформувати вміння розробляти «лайт» асортиментну політику та взаємодіяти з постачальниками (категорійний підхід, перші умови закупівель).
5. Засвоїти основи маркетингових комунікацій і продажів для МСП: вибір каналів, міні-медіаплан, воронка продажів, початкові KPI.
6. Оволодіти базами операцій у торгівлі: управління запасами (EOQ/ROP спрощено), «остання миля», політика повернень, схема процесів.
7. Розвинути фінансову грамотність підприємця: складання P&L та Cash-flow «light», розрахунок точки беззбитковості, елементи юніт-економіки та бюджетування.
8. Розвивати підприємницьке мислення, етичну відповідальність, базові навички командної роботи та презентації (пітч бізнес-моделі).

1.3. Кількість кредитів – 4

1.4. Загальна кількість годин – 120

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
Обов'язкова	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
1-й	
Семестр	
2-й	
Лекції	
16 год.	
Практичні, семінарські заняття	
32 год.	
Лабораторні заняття	
Самостійна робота	
72 год.	

в т.ч. Індивідуальні завдання (контрольна робота)
32 год.

** у разі формування малочисельних груп обсяг аудиторного навчального навантаження, відведеного на вивчення навчальної дисципліни, зменшується відповідно до Положення про планування й звітування науково-педагогічних працівників Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

1.6. Перелік компетентностей, що формує дисципліна

ІК Здатність розв’язувати складні спеціалізовані завдання та практичні проблеми у сфері міжнародної логістики, зокрема, щодо управління міжнародними ланцюгами постачання, митного оформлення та дотримання регуляторних вимог, управління ризиками, налагодження комунікації з міжнародними партнерами, оптимізації витрат, адаптації до глобальних тенденцій, підтримки клієнтського сервісу тощо, а також у процесі навчання, що передбачає застосування новітніх теорій та методів при здійсненні прикладних досліджень явищ і процесів, що характеризується комплексністю та невизначеністю умов

ЗК7. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ФК3.1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності.

ФК3.2. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

ФК3.3. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів та послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.

ФК3.4. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.

ФК3.6. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

1.7. Перелік результатів навчання, що формує дисципліна

РН 6. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН 26. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

РН 28. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН 29. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

РН 31. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон’юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

1.8. Пререквізити: Вступ до міжнародної логістики.

2. Тематичний план навчальної дисципліни

Розділ І. Основи підприємництва

Тема 1. Підприємництво та роль торгівлі в економіці (2 год лекції)

- Підприємництво як економічний процес і функції підприємця; МСП в структурі економіки.
- Торгівля як бізнес-модель: роздріб/опт/онлайн; базові ланки створення цінності в торгівлі.
- Етика підприємництва, відповідальність перед споживачем і суспільством.
- Базова термінологія курсу (прибуток, маржа, оборот, асортимент, SKU тощо).

  Опора в літературі: Основна 4, 5; Допоміжна 2, 4, 5; Онлайн 1–3.

Тема 2. Запуск бізнесу: форми, реєстрація, податки і документообіг (2 год)

- Форми ведення бізнесу (ФОП/ТОВ): відмінності у відповідальності, обліку, управлінні.
- Кроки запуску: КВЕД, реєстрація, рахунок, електронний підпис; первинні документи (договір, рахунок, акт, накладна).

- Системи оподаткування для малого бізнесу (спрощена/загальна), ПДВ — коли має сенс.
- Базові політики: повернення товару, гарантія, скарги споживачів.
  Опора: Основна 4, 5; Допоміжна 4, 5; Онлайн 1–2.

Тема 3. Дослідження ринку: клієнт, попит, конкуренти (2 год)

- Сегментація–таргетинг–позиціювання (STP) для малого торгового бізнесу.
- Первинні та вторинні дослідження: інтерв'ю, опитування, desk research.
- Карта конкурентів, карта позиціювання, базові метрики попиту.
- Переклад інсайтів у вимоги до асортименту й сервісу.
  Опора: Основна 2 (розділи про організацію торгівлі та асортимент), 5; Допоміжна 2, 6; Онлайн 1–3.

Тема 4. Ціннісна пропозиція та бізнес-модель для торгівлі (2 год)

- Value Proposition: jobs-to-be-done, problem/solution fit у роздрібі й e-commerce.
- Бізнес-модель (Lean/Business Model Canvas): потоки доходів і витрат.
- Unit economics: націнка, маржа, CAC, LTV, contribution margin; чутливість до ціни/обсягу.
- Мінімальний продукт/послуга (MVP) і перевірка гіпотез.
  Опора: Основна 4, 5; Допоміжна 2; Онлайн 1–3.

Розділ ІІ. Організація торговельної діяльності

Тема 5. Організація торгівлі: формати, асортимент, категорійний менеджмент (2 год)

- Формати торгівлі: офлайн (магазин, кіоск, pop-up), онлайн (власний сайт, маркетплейс); омніканальність.
- Асортиментна політика: ролі категорій, ширина/глибина, життєвий цикл товарів.
- Категорійний менеджмент і планування полички; UX картки товару онлайн.
- Взаємодія з постачальниками: вимоги, умови, базові показники.
  Опора: Основна 1, 2; Допоміжна 4, 6; Онлайн 1–3.

Тема 6. Маркетинг і продажі в торгівлі (2 год)

- 4P/7P у роздрібній торгівлі; формування УТП; брендинг на старті.
- Канали просування: контент/соцмережі, перформанс-маркетинг (огляд), email/SMS; простий медіаплан.
- Воронка продажів, базові KPI (CPC, CPA, ROAS, ROMI — на інтуїтивному рівні).
- CRM-логіка для малого бізнесу: lead → sale → repeat; сервіс як маркетинг.
  Опора: Основна 2, 3; Допоміжна 2; Онлайн 1–3.

Тема 7. Операції в торгівлі: запаси, постачання, «остання миля» (2 год)

- Запаси та оборотність; сервісний рівень; дефіцит/надлишок.
- Прості інструменти: EOQ (економічний розмір замовлення), ROP (точка замовлення) — на прикладах.
- Ланцюг постачання для малого бізнесу: приймання, зберігання, комплектація, відвантаження.
- Доставка/фулфілмент і повернення (офлайн/онлайн): варіанти і trade-offs.
  Опора: Основна 1, 2; Допоміжна 4; Онлайн 1–3.

Тема 8. Фінанси підприємця та відповідальне ведення бізнесу (2 год)

- Базові фінзвіти «light»: P&L, грошовий потік (Cash-flow), простий бюджет.
- Точка беззбитковості; маржа проти націнки; вплив цінової політики на результат.
- Правові та репутаційні ризики: реклама, захист прав споживачів, працевлаштування (база).
- Підсумкова інтеграція: як зібрати mini-бізнес-план торгівлі на 1–2 сторінки.
  Опора: Основна 4, 5; Допоміжна 4, 5; Онлайн 1–2.

3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин	
	денна форма	заочна форма

	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	ср		л	п	лаб	інд	ср
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
РОЗДІЛ 1. Основи підприємництва												
Разом за розділом 1	44	8	16			20						
РОЗДІЛ 2. Організація торговельної діяльності												
Разом за розділом 2	44	8	16			20						
Контрольна робота	32					32						
Усього годин	**120**	**16**	**32**			**72**						

4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Підприємництво та роль торгівлі в економіці	4	
2	Тема 2. Запуск бізнесу: форми, реєстрація, податки і документообіг	4	
3	Тема 3. Дослідження ринку: клієнт, попит, конкуренти	4	
4	Тема 4. Ціннісна пропозиція та бізнес-модель для торгівлі	4	
5	Тема 5. Організація торгівлі: формати, асортимент, категорійний менеджмент	4	
6	Тема 6. Маркетинг і продажі в торгівлі	4	
7	Тема 7. Операції в торгівлі: запаси, постачання, «остання миля»	4	
8	Тема 8. Фінанси підприємця та відповідальне ведення бізнесу	4	
	Разом	***32***	

5. Завдання для самостійної робота

№ з/п	*Види, зміст самостійної роботи*	*Кількість годин*	
		денна форма	*заочна форма*
1	Опрацювання конспекту лекцій, вивчення рекомендованої літератури за темами, які розглядаються в курсі	18	
2	Підготовка до практичних занять	18	
3	Підготовка презентації та доповіді	4	
4	Підготовка контрольної роботи	32	
	Разом	***72***	

6. Індивідуальні завдання

Виконання контрольної роботи, передбаченої навчальним планом. Вимоги до структури та вмісту контрольної роботи наведені у відповідному розділі дистанційного курсу “Підприємництво та торгівля” https:/moodle.karazin.ua/course/view.php?id=16210

7. Методи навчання

Під час вивчення навчальної дисципліни застосовуються наступні методи навчання: лекція, як правило, у поєднанні з наочною демонстрацією (презентація), пояснення, дискусія, практичні завдання, спільний пошук вирішення проблеми, робота з науковою літературою, консультування, самостійна робота в тому числі в дистанційному курсі.

8. Методи контролю

Під час вивчення дисципліни застосовуються такі методи оцінювання знань:

поточний контроль здійснюється на практичних заняттях під час усної співбесіди зі здобувачами за результатами виконання практичних завдань, перевірки розв'язання типових задач; перевірки розв'язання нетипових задач на використання знань в практичних ситуаціях;

підсумковий контроль передбачає проведення заліку з усього курсу.

9. Схема нарахування балів

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання								Залік	Сума
Розділ 1				Розділ 2				Контрольна робота	Разом		
Т1	Т2	Т3	Т4	Т5	Т6	Т7	Т8				
30								30	60	40	100

Т1, Т2 ... – теми розділів.

Здобувач вищої освіти допускається до підсумкового семестрового контролю з навчальної дисципліни, якщо він набрав **не менше 20 балів з поточної успішності та виконав контрольну роботу.**

Критерії оцінювання навчальних досягнень

Критерії оцінювання до всіх видів завдань (поточних, індивідуальних та підсумкового контролю) наведені у відповідних розділах дистанційного курсу з дисципліни https:/moodle.karazin.ua/course/view.php?id=16210

Під час вивчення навчальної дисципліни використання технологій штучного інтелекту (ШІ) здійснюється відповідно до Політики використання технологій штучного інтелекту Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

У межах дисципліни застосовуються такі моделі використання ШІ:

1. Модель «ШІ заборонено».

Використання технологій штучного інтелекту не допускається під час виконання контрольних заходів, спрямованих на перевірку індивідуальних знань і сформованості компетентностей здобувача освіти, зокрема: усного опитування, модульних контрольних робіт, екзамену (заліку), якщо інше не визначено викладачем, інших видів оцінювання, для яких викладачем встановлено обмеження щодо використання ШІ.

2. Модель «ШІ як асистент».

Під час підготовки до практичних занять, виконання індивідуальних завдань, рефератів, аналітичних оглядів та інших письмових робіт дозволяється використання ШІ для: пошуку та систематизації інформації, добору та первинного аналізу наукових джерел, пояснення складних понять, удосконалення структури тексту, перевірки граматики, стилю та оформлення, генерації ідей, плану роботи або прикладів.

Фінальний текст роботи, висновки, аналіз, інтерпретація результатів та прийняті рішення повинні бути самостійно підготовлені здобувачем освіти.

3. Модель «ШІ як інструмент».

Для окремих лабораторних, практичних, проєктних або дослідницьких робіт використання технологій штучного інтелекту може бути обов'язковою складовою виконання

завдання. У таких випадках здобувачі освіти можуть використовувати генеративні моделі ШІ для: аналізу та підготовки даних, генерації, аналізу й оптимізації програмного коду, порівняння результатів роботи різних моделей ШІ, створення візуалізацій, схем або зображень, аналізу великих масивів даних. проведення експериментів із застосуванням сучасних інструментів штучного інтелекту.

Усі результати, отримані за допомогою ШІ, підлягають критичному аналізу, перевірці та доопрацюванню здобувачем освіти.

Декларування використання ШІ.

У разі використання технологій штучного інтелекту здобувач освіти зобов'язаний зазначити: назву сервісу або моделі ШІ; дату використання; характер допомоги (генерація ідей, пошук інформації, аналіз даних, генерація коду, редагування тексту тощо).

За вимогою викладача здобувач освіти повинен надати використані запити (prompts) або пояснити спосіб використання інструментів ШІ.

Недекларованe використання технологій штучного інтелекту або подання згенерованого ШІ матеріалу як власного результату навчальної діяльності розглядається як порушення принципів академічної доброчесності відповідно до внутрішніх нормативних документів Університету.

Неформальна освіта: здобувач може пройти на платформі Дія.Освіта курс «Базовий курс підприємця». За умови успішного проходження курсу та надання викладачу сертифіката результати можуть бути зараховані за однією або кількома темами дисципліни в обсязі до 5 балів. Семестрова контрольна робота та підсумковий контроль не перезараховуються.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка	
	для чотирирівневої шкали оцінювання	для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	відмінно	зараховано
70-89	добре	
50-69	задовільно	
0-49	незадовільно	не зараховано

10. Рекомендована література

Основна література

1. Barringer, B. R., & Ireland, R. D. (2024). Entrepreneurship: Successfully launching new ventures (7th ed.). Pearson.
2. Barringer B. R. Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures. 7th ed. Pearson, 2025. ISBN 9780138287696. URL: https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/entrepreneurship-successfully-launching-new-ventures/P200000010335/9780138287696.
3. Levy M., Grewal D. Retailing Management. 11th ed. McGraw Hill, 2026. ISBN 9781264469277. URL: https://www.mheducation.com/highered/product/retailing-management-levy.html.
4. LaRock J. D., Glackin C., Mariotti S. Entrepreneurship: Starting and Operating a Small Business. 6th ed. Pearson, 2027 (видання випущене 2026 р.). ISBN 9780135419113. URL: https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/entrepreneurship-starting-and-operating-a-small-business/P200000013461/9780135419113.
5. Neck, H. M., Neck, C. P., & Murray, E. L. (2023). *Entrepreneurship: The practice and mindset* (3rd ed.). SAGE Publications.
6. Scarborough N. M., Cornwall J. R. Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management. Global ed. Pearson, 2025. ISBN 9781292757315. URL: https://eu.pearson.com/products/9781292757315.
7. Марченко, В. М. (Ред.). (2022). *Основи підприємницької діяльності: підручник*. КПІ ім. Ігоря Сікорського, Вид-во «Політехніка».

Допоміжна література

1. Беренда С. В., Григорова-Беренда С. В. Міжнародний бізнес в умовах зміни парадигми тарифного регулювання: від глобалізації до економічної безпеки // *Ефективна економіка*. – 2025. – № 6. DOI: http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.6.37 https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/6761/6860
2. Беренда С. В., Григорова-Беренда Л. І**.** Економічна складність міжнародної торгівлі між Україною та країнами ЄС в умовах двосторонньої лібералізації митного регулювання // *Актуальні проблеми регіонального розвитку економіки*. 2025. № 1(21). С. 179–191. DOI: https://doi.org/10.15330/apred.1.21.179-191.
3. Беренда С.В. Цифровий розрив та інвестиційна інтенсивність підприємницької діяльності України в контексті європейської інтеграції // *Економічний простір*, № 216, 2026, с. 252-260. DOI: https://doi.org/10.30838/EP.216.242-251 https://economic-prostir.com.ua/article/216-czyfrovyj-rozryv-ta-investyczijna-intensyvnist-pidpryyemnyczkoyi-diyalnosti-ukrayiny-v-konteksti-yevropejskoyi-integracziyi/
4. Berenda, S., & Yuan, Zh. Ukraine's Export Potential in Goods Trade with the EU: A Comparative Analysis of the RCA and Lafay Indices. Investytsiyi: Praktyka ta Dosvid, no. 18, 2025, pp. 135–142.
5. https://doi.org/10.32702/2306-6814.2025.18.135
6. Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2023). *International economics: Theory and policy* (12th, Global ed.). Pearson.
7. Fernhaber, S. A., & Prashantham, S. (Eds.). (2023). *The Routledge companion to international entrepreneurship*. Routledge.
8. Димченко, О. В. (Ред.). (2022). *Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник*. ХНУМГ ім. О. М. Бекетова.
9. Шварц, І. В., Краєвська, А. С., & Білоконь, Т. М. (Уклад.). (2022). *Підприємництво: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання*. ВНТУ.

10. Laudon, K. C., & Traver, C. G. (2024). E-commerce 2023–2024: Business, technology, society (18th Global ed.). Pearson.

11. Посилання на інформаційні ресурси в Інтернеті, відеолекції, інше методичне забезпечення

1. Дія.Бізнес. (n.d.). Освіта для підприємців: посібники, курси, вебінари. Звернення 15 вересня 2026, із https://business.diia.gov.ua (пряме посилання: business.diia.gov.ua)
2. Дія.Освіта. (n.d.). Базовий курс підприємця. Звернення 15 вересня 2026, із https://osvita.diia.gov.ua
   (пряме посилання: osvita.diia.gov.ua)
3. Prometheus. (n.d.). Курси з підприємництва (добірка). Звернення 15 вересня 2026, із https://prometheus.org.ua
   (пряме посилання: prometheus.org.ua)
4. Prometheus. (n.d.). Підприємництво: власна справа в Україні (онлайн-курс). Звернення 15 вересня 2026, із https://prometheus.org.ua (сторінка курсу доступна через пошук на prometheus.org.ua)
5. Harvard Business School Online. (n.d.). Entrepreneurship Essentials. Retrieved September 15, 2026, from https://online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials/(пряме посилання: online.hbs.edu/courses/entrepreneurship-essentials)
6. Center for International Development at Harvard University. (n.d.). Atlas of Economic Complexity. Retrieved September 15, 2026, from https://atlas.cid.harvard.edu
   (пряме посилання: atlas.cid.harvard.edu)
7. European Commission. (n.d.). Access2Markets — Rules of Origin, Tariffs, Procedures. Retrieved September 15, 2026, from https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/
   (практичний інструмент для експорту/імпорту: access-to-markets)

12. Особливості навчання за денною формою в умовах дії обставин непоборної сили

В умовах дії форс-мажорних обмежень освітній процес в університеті здійснюється відповідно до наказів/розпоряджень ректора або за змішаною формою навчання або повністю дистанційно в синхронному режимі.

Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з забороною відвідування ЗВО студентам надається можливість скласти залік дистанційно на платформі Moodle в дистанційному курсі «Підприємництво та торгівля» https://moodle.karazin.ua/course/view.php?id=16210