НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор з науково-педагогічної роботи
_____ Богдан КОРОБКО
«28» 08 2026 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ТА ТОРГОВЕЛЬНИХ СТРУКТУР»

(назва навчальної дисципліни)

підготовки **магістр**
(назва ступеня вищої освіти)

освітньої програми **Бізнес і торгівля**
(назва ступеня вищої освіти)

спеціальності **D7 Торгівля**
(код і назва спеціальності)

Полтава
2026 рік

Робоча програма навчальної дисципліни **«Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур»** для здобувачів вищої освіти спеціальності **D7 Торгівля**, другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Складена відповідно до освітньої програми **«Бізнес і торгівля»,** 2026 року.

Розробники: Дубіщев Віктор Петрович, професор кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, доктор економічних наук, професор;
Григор'єва Олеся Володимирівна, доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.

Погоджено:
Гарант освітньо-професійної програми _____ (Андрій СКРИЛЬНИК)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу

Протокол від «26» серпня 2026 року № 12

Завідувачка кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу _____ (Марина ЧИЖЕВСЬКА)

«26» серпня 2026 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

Протокол від «28» серпня 2026 року № 1

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП _____ (Євгенія КАРПЕНКО)

«28» серпня 2026 року

© Дубіщев В.П., 2026 рік
© Григор'єва О.В., 2026 рік
© Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2026 рік

1. Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><td rowspan="3">Найменування показників</td><td rowspan="3">Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти</td><td colspan="3">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td colspan="3">Форма здобуття освіти</td></tr>
<tr><td>денна</td><td>заочна</td><td>дистанційна</td></tr>
<tr><td colspan="2">Кількість кредитів – 3</td><td colspan="3" rowspan="2">обов’язкова</td></tr>
<tr><td colspan="2">Загальна кількість годин – 90</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Модулів – 1</td><td rowspan="5">Спеціальність

D7 Торгівля</td><td colspan="3">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змістових модулів – 1</td><td colspan="3">Семестр</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="11">Індивідуальне завдання – не передбачено</td><td rowspan="11">Ступінь вищої освіти

магістр</td><td colspan="3">Лекції</td></tr>
<tr><td>12 год.</td><td>4 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Практичні, семінарські</td></tr>
<tr><td>12 год.</td><td>4 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>0 год.</td><td>0 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>66 год.</td><td>82 год.</td><td>90 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Індивідуальна робота:
0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Вид контролю:
диференційований залік</td></tr>
</table>

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми здобуття освіти – 24/66;

для заочної форми здобуття освіти – 10/82;

для дистанційної форми здобуття освіти – 0/90;

2. Мета навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» є формування здатності обґрунтовувати, розробляти та реалізовувати стратегії розвитку суб'єктів підприємництва і торгівлі на основі аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, оцінювання продукції, товарів, послуг і бізнес-процесів. Дисципліна спрямована на прийняття економічно обґрунтованих рішень, упровадження інноваційних заходів та адаптацію стратегій для забезпечення стійкості бізнесу в умовах невизначеності.

Навчальна дисципліна є обов'язковим освітнім компонентом «Бізнес і торгівля» другого (магістерського) рівня спеціальності D7 Торгівля. В процесі вивчення навчальної дисципліни у здобувачів вищої формуються наступні програмні компетентності:

Інтегральна компетентність

ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

Загальні компетентності

ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

Спеціальні (фахові) компетентності

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.

СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 6. Здатність формувати, реалізовувати та адаптувати стратегії забезпечення стійкості бізнесу в умовах невизначеності.

3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовою вивчення навчальної дисципліни є дисципліни, що формують основу підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня.

4. Очікувані результати навчання з дисципліни

Формулювання результатів навчання із дисципліни базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою, відповідно до матриці відповідності програмних результатів, зокрема:

ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

ПРН 12. Розробляти та впроваджувати антикризові стратегії для забезпечення стабільності, стійкості та розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

.

5. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

Сума балів	Значення ЄКТС	Оцінка	Критерій оцінювання	Рівень компетентності
1	**2**	**3**	4	**5**
90-100	**A**	**Відмінно**	Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Власні пропозиції здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін.	**Високий**, що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни.
82-89	**B**	**Добре**	Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, аналізує на їх основі можливі ситуації та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.	**Достатній**, що забезпечує здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач.
74-81	**C**	**Добре**	Здобувач в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, аналізує на їх основі можливі ситуації та використовує для рішення характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення.	**Достатній**, Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни.
64-73	**D**	**Задовільно**	Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядались з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	**Середній**, що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни.
60-63	**E**	**Достатньо**	Здобувач має певні знання матеріалу, передбаченого робочою програмою, володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використанням основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	**Середній,** що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної дисципліни
35-59	**FX**	**Незадовільно** з можливістю повторного складання екзамену/ заліку	Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни Здобувач виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у Здобувача відсутні.	**Низький**, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни.
0-34	**F**	**Незадовільно** з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі екзамену/заліку.	**Незадовільний**, Здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни.

6. Засоби діагностики результатів навчання

Поточний контроль: виконання та пояснення практичних завдань; тематичне тестування; оцінювання результатів самостійної роботи. Для дистанційної форми – контрольна робота.

Підсумковий контроль – диференційований залік.

7. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Економічні стратегії підприємницьких та торговельних структур

Тема 1. Сутність економічної стратегії та її роль в управлінні підприємницькими структурами

Поняття економічної стратегії підприємницьких структур. Основні елементи економічної стратегії. Головні завдання та напрями діяльності фірми у розробленні економічної стратегії. Ринкові трансакції.

Основні складові економічної стратегії. Зміст та завдання складових економічної стратегії фірми.

Глобальна та локальні цілі економічної стратегії фірми. Основні вимоги до локальних цілей. Стратегічний потенціал фірми. Місія та виробничий профіль фірми.

Структуризація проблем формування економічної стратегії фірми.

Практичні заняття № 1.

Тема 2. Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах глобалізації та зміни торговельних форматів

Класифікація стратегій розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах світових глобалізаційних процесів. Стратегії зростання, скорочення та обмеженого зростання. Конкурентні стратегії: лідерство за витратами, диференціація та фокусування. Стратегії розвитку торговельних структур за цілями розвитку: проникнення на ринок, розвиток ринку, розвиток товарної пропозиції та диверсифікація. Етапи розроблення стратегії: аналіз, цілі, позиціювання й реалізація. Форми глобалізації торговельних структур у світовій практиці господарювання.

Стратегічний вибір для оптової компанії, роздрібної мережі та інтернет-магазину. Поєднання фізичних і цифрових каналів продажу, франчайзинг, партнерства й диверсифікація постачання. Оцінювання товарів і торговельних послуг за споживчою цінністю, асортиментом, надійністю постачання та сервісом. Вибір інноваційної ініціативи для реалізації конкурентної стратегії. Лідерство за витратами розмежовується з простим зниженням ціни; фокусування – з масовим охопленням ринку.

Практичні заняття № 2, 3.

Тема 3. Формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур на основі сценарного аналізу

Стадії (етапи) формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур. Визначення місії та виробничого профілю підприємницьких та торговельних структур. Оцінювання умов та факторів зовнішнього середовища фірми. PEST-аналіз. Аналіз нестабільності зовнішнього середовища. Методичні підходи до оцінки нестабільності зовнішнього середовища. Вибір адекватних методів управління фірмою.

Конкурентні сили бізнесу (галузі). Ідентифікація конкурентів, оцінювання конкурентів. Аналіз споживачів фірми, сегментація споживачів. Стейкхолдери підприємницьких та торговельних структур, мапа стейкхолдерів. Ключові фактори успіху.

Внутрішньоорганізаційний аналіз, аналіз досягнутого рівня конкурентного статусу фірми. Бенчмаркінг. SWOT-аналіз.

Визначення стратегічних цільових орієнтирів фірми за допомогою «аналізу розриву».

Інформаційна база стратегічного аналізу торгівлі: продажі, валова маржа, оборотність запасів, повернення та рівень виконання замовлень. Порівняння стратегічних альтернатив за ресурсними обмеженнями й результатами оцінювання бізнес-процесів. Базовий, несприятливий і сприятливий сценарії зміни попиту, закупівельних цін та умов постачання. Перевірка чутливості розрахунків; індикатори раннього попередження й умови перегляду стратегії. Відокремлення спостережуваних даних від навчальних припущень.

Практичні заняття № 4, 5.

Тема 4. Вибір, реалізація та оцінювання економічної стратегії підприємницьких і торговельних структур

Вибір локальних цілей та складових економічної стратегії з метою посилення конкурентних переваг підприємницьких та торговельних структур.

Умови реалізації складових (елементів) економічної стратегії. Стратегічні дії для реалізації стратегії.

Оцінювання результатів реалізації економічної стратегії та її складових. Підходи до оцінювання результатів. Типові «середні показники» ефективності реалізації економічної стратегії фірми.

Узгодження асортиментних, цінових, закупівельних та інвестиційних рішень. План реалізації: заходи, бюджет, відповідальні, строки й контрольні точки. Показники доходу, прибутковості, оборотності запасів, сервісу та грошового потоку; розмежування націнки й валової маржі. Паспорт інноваційної ініціативи, пілотне впровадження і критерії масштабування. Антикризовий сценарій збереження ліквідності й безперервності торгівлі. Навчальна симуляція реалізації стратегії та оцінювання її результатів після зміни умов.

Практичні заняття № 6.

8. Структура навчальної дисципліни

а) для денної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Змістовий модуль 1. Економічні стратегії підприємницьких та торговельних структур						
Тема 1. Сутність економічної стратегії та її роль в управлінні підприємницькими структурами	20	2	2	–	–	16
Тема 2. Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах глобалізації та зміни торговельних форматів	24	4	4	–	–	16
Тема 3. Формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур на основі сценарного аналізу	26	4	4	–	–	18
Тема 4. Вибір, реалізація та оцінювання економічної стратегії підприємницьких і торговельних структур	20	2	2	–	–	16
Усього годин	**90**	**12**	**12**	**0**	**0**	**66**

б) для заочної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Змістовий модуль 1. Економічні стратегії підприємницьких та торговельних структур						
Тема 1. Сутність економічної стратегії та її роль в управлінні підприємницькими структурами	22	–	–	–	–	22
Тема 2. Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах глобалізації та зміни торговельних форматів	24	–	–	–	–	24

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Тема 3. Формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур на основі сценарного аналізу	22	2	2	–	–	18
Тема 4. Вибір, реалізація та оцінювання економічної стратегії підприємницьких і торговельних структур	22	2	2	–	–	18
Усього годин	**90**	**4**	**4**	**0**	**0**	**82**

в) для дистанційної форми здобуття освіти

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7
Змістовий модуль 1. Економічні стратегії підприємницьких та торговельних структур						
Тема 1. Сутність економічної стратегії та її роль в управлінні підприємницькими структурами	23	–	–	–	–	23
Тема 2. Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах глобалізації та зміни торговельних форматів	23	–	–	–	–	23
Тема 3. Формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур на основі сценарного аналізу	23	–	–	–	–	23
Тема 4. Вибір, реалізація та оцінювання економічної стратегії підприємницьких і торговельних структур	21	–	–	–	–	21
Усього годин	**90**	**0**	**0**	**0**	**0**	**90**

9. Перелік питань для семінарських занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
Семінарські заняття навчальними планами не передбачені.	–	–	–

10. Перелік питань для практичних занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
Практичне заняття № 1. Сутність і складові економічної стратегії та стратегічного потенціалу підприємства. Визначити рівні цілей. Сформулювати місію й профіль діяльності. Описати основні елементи стратегії. Оцінити ресурси й обмеження. Структурувати проблему формування стратегії.	2	–	–
Практичне заняття № 2. Вибір конкурентної стратегії. Порівняти альтернативи зростання. Оцінити товари й торговельні послуги. Обґрунтувати конкурентну перевагу.	2	–	–
Практичне заняття № 6. Розвиток торговельних форматів. Порівняти фізичні й цифрові канали. Оцінити партнерство та диверсифікацію. Підготувати паспорт інноваційної ініціативи.	2	–	–
Практичне заняття № 4. Аналіз середовища та стратегічних альтернатив. Виконати PEST- і SWOT-аналіз. Побудувати карту стейкхолдерів. Обґрунтувати альтернативи з урахуванням ресурсів.	2	2	–
Практичне заняття № 5. Сценарне формування стратегії. Побудувати три сценарії зміни попиту та витрат. Перевірити чутливість результатів. Визначити умови перегляду стратегії.	2	–	–
Практичне заняття № 6. Реалізація й оцінювання стратегії. Скласти план заходів і бюджет. Визначити показники результативності. Провести симуляцію пілоту та антикризового коригування.	2	2	–
Разом	**12**	**4**	**0**

11. Перелік питань для лабораторних занять

Тема заняття та перелік питань	Кількість годин		
	для денної форми	для заочної форми	для дистанційної форми
Лабораторні заняття навчальними планами не передбачені.	–	–	–

12. Самостійна робота

Самостійна робота охоплює опрацювання літератури, підготовку до практичних занять і контролю, виконання тематичних завдань, а для дистанційної форми – також контрольних робіт. Вона організовується за методичними вказівками, та завданнями викладача. Підготовка до складання диференційованого заліку за контрольними питаннями.

№ п/п	Назва теми та зміст самостійної роботи	Кількість годин		
		денна	заочна	дистанційна
Змістовий модуль 1. Економічні стратегії підприємницьких та торговельних структур				
1	Тема 1. Сутність економічної стратегії та її роль в управлінні підприємницькими структурами. Опрацювати теоретичні питання теми та рекомендовані джерела. На окремому навчальному прикладі виконати такі завдання: Визначити рівні цілей. Сформулювати місію й профіль діяльності. Описати основні елементи стратегії. Оцінити ресурси й обмеження. Побудувати дерево цілей. Структурувати проблему формування стратегії. Подати власний висновок із зазначенням використаних даних і джерел.	16	22	23
2	Тема 2. Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур в умовах глобалізації та зміни торговельних форматів. Опрацювати теоретичні питання теми та рекомендовані джерела. На окремому навчальному прикладі виконати такі завдання: Порівняти альтернативи зростання. Оцінити товари й торговельні послуги. Обґрунтувати конкурентну перевагу. Порівняти фізичні й цифрові канали. Оцінити партнерство та диверсифікацію. Підготувати паспорт інноваційної ініціативи. Подати власний висновок із зазначенням використаних даних і джерел.	16	24	23
3	Тема 3. Формування економічної стратегії підприємницьких та торговельних структур на основі сценарного аналізу. Опрацювати теоретичні питання теми та рекомендовані джерела. На окремому навчальному прикладі виконати такі завдання: Виконати PEST- і SWOT-аналіз. Побудувати карту стейкхолдерів. Обґрунтувати альтернативи з урахуванням ресурсів. Побудувати три сценарії зміни попиту та витрат. Перевірити чутливість результатів. Визначити умови перегляду стратегії. Подати власний висновок із зазначенням використаних даних і джерел.	18	18	23
4	Тема 4. Вибір, реалізація та оцінювання економічної стратегії підприємницьких і торговельних структур. Опрацювати теоретичні питання теми та рекомендовані джерела. На окремому навчальному прикладі виконати такі завдання: Скласти план заходів і бюджет. Визначити показники результативності. Провести симуляцію пілоту та антикризового коригування. Подати власний висновок із зазначенням використаних даних і джерел.	16	18	21
Разом самостійна робота		**66**	**82**	**90**

13. Індивідуальні завдання

Не передбачено планом.

14. Методи навчання

Проблемні та пояснювально-ілюстративні лекції; аналіз професійних ситуацій; виконання розрахункових і аналітичних завдань; порівняння альтернатив; робота з нормативними документами й науковими джерелами; обговорення та аргументований захист

рішень. Використовуються електронні таблиці, презентації та навчальні дані. Групова робота передбачає індивідуальне пояснення внеску кожного здобувача.

Методи навчання, які дозволяють формувати soft skills: аналіз професійних ситуацій, виконання розрахункових і аналітичних завдань, робота в групах, дискусії.

Для дистанційної форми застосовуються навчальні матеріали Moodle, асинхронна самостійна робота, письмові контрольні завдання та консультації. Консультації не підмінюють передбачений планом розподіл годин.

15. Методи контролю

Поточний контроль здійснюється за виконаними завданнями, відповідями та тестами згідно з розділом 16. Його форми, критерії, строки й порядок подання робіт повідомляються на початку вивчення дисципліни. Перевіряються зміст, правильність методу та розрахунків, обґрунтованість висновків, самостійність і належне посилання на джерела.

Дисципліна містить один змістовий модуль; окремий модульний контроль не запроваджується. Тематичне тестування та контрольні роботи, передбачені для відповідної форми, належать до поточного контролю.

Підсумковий контроль здійснюється у формі диференційованого заліку. Порядок проведення, допуску, перескладання й оскарження оцінки визначається чинними положеннями університету про організацію освітнього процесу та семестровий контроль.

16. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Схема нарахування балів для денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» за видами робіт

Види робіт/ контролю	**Перелік тем**					
	Тема 1	Тема 2		Тема 3		Тема 4
	Практичне заняття					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Тематичне тестування	*4*	*4*		*4*		*4*
Виконання практичних завдань	*7*	*7*	*7*	*7*	*7*	*7*
Виконання завдань самостійної роботи	*3*	*3*		*3*		*3*
Всього за темами	**14**	**21**		**21**		**14**
Разом поточний контроль	**70**					
Диференційований залік	**30**					
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	**100**					

Схема нарахування балів для заочної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» за видами робіт

Види робіт/ контролю	**Перелік тем**			
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4
	Практичне заняття			
	–	–	**1**	**2**
Тематичне тестування	*5*	*5*	*5*	*5*
Виконання практичних завдань	–	–	*15*	*15*
Виконання завдань самостійної роботи	*5*	*5*	*5*	*5*
Всього за темами	**10**	**10**	**25**	**25**
Разом поточний контроль	**70**			
Диференційований залік	**30**			
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	**100**			

Схема нарахування балів для дистанційної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» за видами робіт

Види робіт/контролю	**Перелік тем**			
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4
Виконання контрольних робіт	*50*			
Самостійні тематичні завдання	*5*	*5*	*5*	*5*
Разом поточний контроль	**70**			
Диференційований залік	**30**			
Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни	**100**			

Оцінювання тестування

Денна форма: чотири тематичні тести по 20 запитань; кожна правильна відповідь – 0,2 бала, максимум 4 бали за тест (20 × 0,2 = 4), разом 16.

Заочна форма: чотири тести по 20 запитань; правильна відповідь – 0,25 бала, максимум 5 балів (20 × 0,25 = 5), разом 20.

За кожне тестове завдання передбачено одну правильну відповідь. Неправильна або відсутня відповідь – 0 балів; штрафні бали не застосовуються.

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань

Бали для денної форми	Бали для заочної форми	Критерії оцінювання
7	15	Практичне завдання виконано повністю й самостійно: метод та вихідні дані належні; розрахунки і висновки правильні; результат належно оформлено та пояснено.
3	7,5	Основну частину виконано, але є несуттєві помилки або неповне обґрунтування. Поданий результат дозволяє перевірити базове розуміння методу та сформульованого висновку.
0	0	Результат не подано або завдання виконано із суттєвими помилками, що не підтверджують опанування відповідного способу дії.

Шкала та критерії оцінювання завдань самостійної роботи

Бали для денної форми	Бали для заочної форми	Бали для дистанційної форми	Критерії оцінювання
3	5	5	Самостійне завдання виконано повністю й самостійно: метод та вихідні дані належні; розрахунки і висновки правильні; результат належно оформлено та пояснено.
1,5	2,5	2,5	Основну частину виконано, але є несуттєві помилки або неповне обґрунтування. Поданий результат дозволяє перевірити базове розуміння методу та сформульованого висновку.
0	0	0	Результат не подано або завдання виконано із суттєвими помилками, що не підтверджують опанування відповідного способу дії.

Шкала та критерії оцінювання контрольних робіт дистанційної форми

Контрольна робота оцінюється до 50 балів: теоретико-методичне обґрунтування – 10; стратегічний аналіз і розрахунки – 20; вибір стратегії, план реалізації та сценарії – 15; оформлення, дані й джерела – 5. За складниками нараховуються цілі бали в межах їх максимумів.

Бали за одну роботу	Критерії оцінювання
41–50	Повний стратегічний аналіз, коректне порівняння альтернатив, обґрунтований план реалізації та перевірка сценаріїв; висновки самостійні й доказові.
31–40	Основні завдання виконано правильно; окремі обґрунтування, розрахунки або критерії перегляду стратегії неповні.
21–30	Аналіз частковий, є помилки; стратегія і заходи не повністю узгоджені з даними та обмеженнями.
11–20	Розкрито окремі елементи; розрахунки, стратегічний вибір або план реалізації мають суттєві недоліки.
1–10	Фрагментарні матеріали без обґрунтованого стратегічного рішення.
0	Роботу не подано або немає результату, який можна оцінити.

Шкала та критерії оцінювання диференційованого заліку

№	Завдання	Бали	Критерії оцінювання
1	Тестування	0–30	30 запитань за усіма темами, одна правильна відповідь на кожне. Правильна відповідь – 1 бал; неправильна або відсутня – 0. Максимум: 30 × 1 = 30 балів.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

100-бальна рейтингова система оцінювання	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90–100	A – відмінно	5 – відмінно
82–89	B – дуже добре	4 – добре
74–81	C – добре	4 – добре
64–73	D – задовільно	3 – задовільно
60–63	E – достатньо	3 – задовільно
35–59	FX – незадовільно з можливістю повторного складання	2 – незадовільно
0–34	F – незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	2 – незадовільно

Правила модульно-рейтингового оцінювання знань

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: при підсумковому контролі у вигляді диференційованого заліку на поточний контроль може бути відведено від 70 до 100 балів (для доступу до диференційованого заліку необхідно мати не менше 35 балів поточної успішності)

1. Поточний контроль. Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

– робота на практичних заняттях і самостійна робота (виконання практичних завдань, а в разі їх пропусків з поважної причини – індивідуальні співбесіди на консультаціях за темами відповідних занять) – до 70 балів.

Присутність на лекціях та практичних заняттях не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов’язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності здобувача вищої освіти на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 35 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

2. Підсумковий контроль. Підсумковим контролем є диференційований залік. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

17. Методичне забезпечення

1. Дубіщев В. П., Григор'єва О. В. Методичні вказівки щодо змісту та організації практичних занять з дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» для здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля другого (магістерського) рівня вищої освіти. Полтава: Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2026. 24 с.
2. Дубіщев В. П., Григор'єва О. В. Методичні вказівки щодо змісту та організації самостійної роботи з дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» для здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля другого (магістерського) рівня вищої освіти. Полтава: Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2026. 32 с.
3. Дубіщев В. П., Григор'єва О. В. Методичні вказівки щодо змісту та написання контрольної роботи з дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» для здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля другого (магістерського) рівня вищої освіти дистанційної форми здобуття освіти. Полтава: Національний університет імені Юрія Кондратюка, 2026. 32 с.

18. Рекомендована література

Базова

1. Брінь П. В., Голтвянська Ю. В. Стратегія розвитку підприємства: сутність та класифікація. Підприємництво та інновації. 2021. № 21. С. 31–34. DOI: https://doi.org/10.37320/2415-3583/21.5
2. Ковальчук В. Г., Шопіна А. М., Пономарьова А. Ю. Удосконалення стратегічного управління підприємством. *Фінансовий простір*. 2020. № 1 (37). С. 66–75.
3. Криворучко О. М., Шинкаренко В. Г., Гетьман О. О. Стратегічне управління : навч. посіб. Харків : ФОП Панов А. М., 2024. 224 с.
4. Руснак А. В., Надточій І. І. Стратегічне управління підприємством : навч. посіб. Миколаїв : Іліон, 2024. 258 с.
5. Економічні детермінанти та конкурентні стратегії розвитку сучасних бізнес-структур : монографія / за заг. ред. Т. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2024. 424 с.
6. Підприємництво: сучасні виклики, тренди та трансформації : монографія / за заг. ред. Т. Гринько. Дніпро : Видавець Біла К. О., 2023. 568 с.
7. Реалізація цілей сталого розвитку в умовах українських реалій: економічні, організаційні та стратегічні аспекти: монографія / за заг. ред. В. П. Дубіщева. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 244 с.
8. Сумець О. М. Стратегічний менеджмент : підручник. Харків : ХНУВС, 2021. 208 с. URL: https://dspace.univd.edu.ua/items/42fe5fd1-140d-4bc9-9167-470c9fd78f0b
9. Whittington R., Regnér P., Angwin D., Johnson G., Scholes K. Exploring Strategy: Text & Cases. 13th ed. Pearson, 2023. 848 p. URL: https://www.pearson.com/nl/en_NL/higher-education/subject-catalogue/business-and-management/whitttington-exploring-strategy-text-and-cases-13ed.html
10. Куцик П. О., Герега О. В. Управління потенціалом фінансово-економічної стійкості та ефективності підприємств торгівлі: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2023. 328 с. URL: https://www.lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/News/Academy/2023/07/Kutsyk-Gerega_web.pdf

Допоміжна

1. Дубіщев В. П., Скрильник А. С., Чижевська М. Б. Сценарне стратегічне планування розвитку підприємств торгівлі в умовах турбулентного економічного середовища. *Сталий розвиток економіки*. 2026. № 2 (59). С. 528–533. DOI: https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-72. URL: https://www.economdevelopment.in.ua/index.php/journal/article/view/1896

2. Дубіщев В. П., Міняйленко І. В., Кулакова С. Ю. Оцінювання стійкості торговельного підприємства: інтегральний індекс та індикатори раннього попередження ризиків. *Економіка та суспільство*. 2026. Вип. 85. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-85-91. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/7926
3. Theoharakis V., Zheng Y., Zhang L. Dynamic strategic marketing planning: The paradox of concurrently reconfiguring and implementing strategic marketing planning. *Journal of Business Research*. 2024. Vol. 174. Article 114525. DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2024.114525. URL: https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0148296324000298
4. OECD Guidelines for Multinational Enterprises on Responsible Business Conduct. Paris : OECD Publishing, 2023. DOI: https://doi.org/10.1787/81f92357-en. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-guidelines-for-multinational-enterprises-on-responsible-business-conduct_81f92357-en.html
5. ISO 31000:2018. Risk management — Guidelines. 2nd ed. Geneva : ISO, 2018. URL: https://www.iso.org/standard/65694.html
6. Грабовська І. Методичні аспекти стратегічного управління розвитком підприємства сфери торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2025. Т. 342, № 3 (1). С. 59–64. DOI: https://doi.org/10.31891/2307-5740-2025-342-3(1)-8
7. Тягунова Н. М. Підприємництво в умовах мінливого бізнес-середовища: стратегії розвитку підприємства. *Підприємництво і торгівля*. 2025. № 44. С. 52–60. DOI: https://doi.org/10.32782/2522-1256-2025-44-07
8. Вівчар В. Фундаментальний базис системи економічної безпеки торговельних підприємств: сучасні виклики та стратегії розвитку. *Modeling the Development of the Economic Systems*. 2025. № 3. С. 202–207. DOI: https://doi.org/10.31891/mdes/2025-17-27

19. Інтернет-ресурси

1. Сторінка курсу дисципліни «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» на платформі Moodle. URL: https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7273
2. Законодавство України : офіційний портал Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index
3. Strategic Management: From Intuition to Insight: онлайн-курс / Рейнсько-Вестфальський технічний університет Аахена. edX: освітня платформа. URL: https://www.edx.org/learn/strategic-management/rwth-aachen-university-strategic-management-from-intuition-to-insight
4. Цінність бізнес-моделей : онлайн-курс. Prometheus : освітня платформа. URL: https://prometheus.org.ua/prometheus-free/value-of-business-models/.
5. Digital Strategy and Action : онлайн-курс / Babson College. edX : освітня платформа. URL: https://www.edx.org/learn/business-strategy/babson-college-digital-strategy-and-action