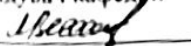


ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

 **В.І.Місюкевич**

(підпис)

« 01 » 09 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

навчальна дисципліна: **« Торговельне підприємництво та інновації »**

освітня програма: **Товарознавство та торговельне підприємництво**
 спеціальність: **D7 «Торгівля»**
 галузь знань: **D «Бізнес, адміністрування та право»**
 ступінь вищої освіти: **бакалавр**

Робоча програма навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво та інновації» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Протокол засідання кафедри № 1 від 01 вересня 2025 р.

Полтава – 2025 рік

Укладач програми: Юрко І. В., к. е. н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Полтавського університету економіки і торгівлі

ПОГОДЖЕНО:

Гарант освітньої програми спеціальності «Товарознавство і торговельне підприємництво» ступеня бакалавр, к.с.-г.н., доцент



Н.О.Офіленко

« 1 » вересня 2025 р.

ЗМІСТ

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни	4
Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни.....	5
Розділ 3. Програма навчальної дисципліни	6
Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни	10
Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів	12
Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу	15
Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації	15

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни

Таблиця 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво та інновації»

1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення навчальних дисциплін: – Комерційна діяльність – Біржова діяльність – Організація бізнесу – Організація торгівлі – Облік, аудит і оподаткування
2. Кількість кредитів за ЄКТС - 4.
3. Кількість модулів - 2.
4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану
5. Курс - 3
6. Семестр - 6
7. Кількість годин: – загальна кількість: 6 семестр - 120
– лекції: 6 семестр - 16
– практичні заняття: 6 семестр - 30
– самостійна робота: 6 семестр - 74
– вид підсумкового контролю - Екзамен, 6 семестр

Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування системи знань, вмінь і навичок у майбутніх фахівців з організації підприємництва в сфері обігу товарів та послуг.

Завданням дисципліни є формування основ наукового світогляду на торговельне підприємництво та проблеми суспільства, 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 підприємницькій сфері.

Вищевказана мета зумовила такі завдання :

формування у студентів сучасних уявлень про роль та значення торговельного підприємництва в механізмі ринкової економіки;

розвиток комплексу аналітичних, прогностичних, інноваційних та організаційно-комунікативних здібностей, необхідних майбутньому підприємцю;

опанування студентами елементів світової та вітчизняної культури торговельного підприємництва.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

Компетентності, якими повинен оволодіти студент	Програмні результати навчання
• здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (K02); • критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності (K13);	• використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); • застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності (ПР05);

здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (K15); • здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності (K18); • здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (K19); • здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур (K21); • здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків (K22)	• організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (ПР05); • демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати (ПР07); • демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці (ПР11); • використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (ПР13); • вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності (ПР14); • знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці (ПР16); • застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм (ПР19); • знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків (ПР20); • вміти розробляти проекти стандартів, методичних та нормативних матеріалів, технічної документації; здійснювати контроль за дотриманням встановлених вимог, діючих норм (ПР22)
--	---

Розділ 3. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ КУРСУ

Тема 1.1. Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі

Природа підприємництва і закономірність його розвитку. Економічні закони, що регулюють підприємницьку діяльність. Мотивація підприємництва. Характер і зміст курсу, зв'язок з іншими дисциплінами. Місце дисципліни у вивченні підприємництва. Сутність понять «підприємництво», «соціальне підприємництво», основи соціального підприємництва та його особливості. Участь бізнесу у вирішенні соціально-економічних проблем. Місце і роль торговельного підприємництва в економічній системі і соціальній сфері. Передумови та визначальні фактори розвитку підприємницької діяльності в торгівлі. Класифікація торговельного підприємництва.

Тема 1.2. Умови, чинники і принципи розвитку торговельного підприємництва

Конкурентні умови розвитку підприємництва. Загальна характеристика зовнішнього середовища підприємства в Україні. Глобалізація та інтернаціоналізація торговельного бізнесу. Чинники впливу на розвиток торговельного підприємництва: класифікація, види, характер впливу. Сутність, види та оцінка підприємницького ризику. Характеристика методів мінімізації ризику. Специфічні принципи торговельного підприємництва (безперервність, раціональність, адаптивність).

Тема 1.3. Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва

Принципи ділової етики та ведення торговельного підприємництва. Етичний кодекс підприємця. Складові етикету підприємця. Права споживачів в Україні та інструменти їх захисту. Відповідальність підприємців за порушення закону про захист прав споживачів. Підприємництво та захист конкуренції. Відповідальність підприємців за порушення антимонопольного законодавства.

Тема 1.4. Державне регулювання підприємницької діяльності та самоорганізація суб'єктів торговельного підприємництва

Дерегуляція на стадії організації суб'єктів підприємництва. Законодавче і нормативне регулювання підприємницької діяльності. Основні засоби

регулюючого впливу держави: державне замовлення, ліцензування, патентування, квотування, сертифікація та стандартизація, застосування нормативів та лімітів, регулювання цін та тарифів, надання інвестиційних, податкових та інших пільг тощо. Система контролю і нагляду за діяльністю суб'єктів підприємництва в торгівлі. Сфери державного контролю і нагляду: збереження та витрачання коштів і матеріальних цінностей, податкові і кредитні відносини, митне оформлення, валютні операції, ціни і ціноутворення, обмеження монополізму і захист конкуренції, якість та безпечність продукції і послуг, пробірний контроль тощо

Тема 1.5. Стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес-планування

Особливості стратегій торговельного підприємництва. Вибір стратегій і пріоритетів. Мета і завдання стратегії. Форми конкуренції. Види конкуренції, співвідношення цінової і нецінової конкуренції. Ефективність стратегічного розвитку підприємства. Ключові розділи бізнес-плану і їх взаємозв'язок.

Тема 1.6. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва. Утворення суб'єктів торговельного підприємництва

Види організаційно-правових форм і їх класифікація. Поняття суб'єкта підприємницької діяльності. Основні види суб'єктів господарювання в торгівлі та їх класифікація. Фізичні особи як суб'єкти підприємницької діяльності. Юридичні особи як суб'єкти господарювання: ознаки, вимоги до створення. Кооператив як організаційно-правова форма торговельного підприємництва та його особливості.

Модуль 2. ОСОБЛИВОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗА ВИДАМИ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 2.1. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі

Порядок зайняття торговельною діяльністю. Франчайзинг як перспективна форма ведення підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі. Можливості створення магазинів різних типів шляхом будівництва нових споруд, купівлі, реконструкції, пристосування, приватизації, оренди. Перелік документів і вимоги у зв'язку з реєстрацією і до оформлення початку функціонування магазину. Порядок створення і оформлення документів на відкриття об'єктів дрібнороздрібної мережі (кіосків, павільйонів, контейнерів, яток та інших об'єктів) в населених пунктах, на ринках, громадських містах.

Тема 2.2. Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі. Підприємницька діяльність у сфері торговельно-посередницьких послуг
 Форми підприємницької діяльності та їх особливості в сфері оптової торгівлі: корпоративне підприємництво, партнерство, колективне підприємництво. Суб'єкти оптової торговельної діяльності. Особливості державної реєстрації, оформлення і відкриття оптових і дрібнооптових підприємств, складів, логістичних центрів та збутових підрозділів виробничих підприємств. Сутність послуг, їх роль та місце у ринковій економіці. Класифікація та види послуг. Способи організації і державної реєстрації агентських, дистриб'юторських, дилерських, брокерських, комісійних (консигнаційних) фірм та інших видів посередників.

Тема 2.3. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Послуги по обслуговуванню торговельного підприємництва

Торгівля через торговельно-посередницькі фірми. Торгівля через лізингові компанії. Міжнародні товарні біржі. Міжнародні виставки та ярмарки. Міжнародні товарні аукціони. Міжнародні тендери (торги). Міжнародна ліцензійна торгівля.

Тема 2.4. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості

Типологія ресторанних закладів. Характеристика ресторанів швидкого обслуговування. Вимоги до об'єктів ресторанного господарства. Дозволи, нормативи, свідоцтва на відкриття і початок роботи об'єктів ресторанного господарства. Види організацій-орендарів приміщень для закладів ресторанного господарства. Основні принципи управління закладами ресторанного господарства. Суб'єкти підприємництва на ринку торговельної нерухомості, їх характеристика, особливості створення та державної реєстрації. Управління об'єктами нерухомості в процесі їх відтворення (реконструкція, модернізація, капітальний і поточний ремонт).

Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні основи курсу		
Тема 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Передумови та визначальні фактори розвитку підприємницької діяльності в торгівлі», «Мотивація підприємництва»
Тема 2. Умови, чинники і принципи розвитку торговельного підприємництва	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Глобалізація та інтернаціоналізація торговельного бізнесу», «Конкурентні умови розвитку підприємництва»
Тема 3. Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентацію на тему: «Етичний кодекс підприємця»
Тема 4. Державне регулювання та самоорганізація суб'єктів торговельного підприємництва	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження місцевих громадських організацій підприємців, підготувати доповідь
Тема 5. Інноваційні стратегії торговельного підприємництва. Основи бізнес-планування	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Розробка концепції ідеї майбутнього торговельного бізнесу
Тема 6. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва. Утворення суб'єктів торго-	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготовка засновницьких документів: аналіз статуту і засновницького договору

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Теоретичні основи курсу		
вельного підприємництва	поточна модульна робота	
Модуль 2. Особливості торговельного підприємництва за видами діяльності		
Тема 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібно́ї торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Проведення дослідження якості обслуговування за методом «Таємний покупець»
Тема 8. Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі. Підприємницька діяльність у сфері торговельно-посередницьких послуг	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Розрахунок показників діяльності торговельного підприємства
Тема 9. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Послуги по обслуговуванню торго-вельного підприємництва	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Торгівля через лізингові компанії», «Міжнародні товарні біржі», «Міжнародні виставки та ярмарки», «Міжнародні товарні аукціони», «Міжнародні тендери (торги)»
Тема 10. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; поточна модульна робота	Підготувати доповідь на тему «Характеристика ресторанів швидкого обслуговування»

Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Торговельне підприємництво та інновації».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за: певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання 15 відповідних тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі підсумкового модульного контролю (ПМК, залік). Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі заліку (ПМК) дорівнює сумі всіх балів, які студент отримує за поточну успішність та виконання поточних модульних робіт. З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво та інновації»

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-6): відвідування занять (6 балів); виконання навчальних завдань (6 балів); завдання самостійної роботи (4 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Модуль 2 (теми 7-10): відвідування занять (4 балів); обговорення матеріалу занять (4 бали); завдання самостійної роботи (8 балів); тестування (4 бали); поточна модульна робота (10 балів)	30
Індивідуальна самостійна робота	40
Разом	100

Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво та інновації»

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ECTS	Оцінка національною шкалою
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
60-63	E	Добре
64-73	D	
74-81	C	
82-89	B	
90-100	A	Відмінно

Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Торговельне підприємництво та інновації»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	5
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках	5
	2. Участь в наукових студентських клубах	5
	3. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5
	4. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5

*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 35 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Цивільний кодекс України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2010 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vb457609-10#Text>.
3. Державний класифікатор України. Класифікація організаційно-правових форм господарювання ДК 002:2004 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.help/article/kopfg---dk-0022004/>.
4. Закон України «Про господарські товариства» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12#Text>

5. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15#Text>.
6. Юрко І.В. Торговельне підприємництво [текст] : навч.посіб. / І.В.Юрко – К.: «Центр учбової літератури», 2019. – 232 с.
7. Оніщик О.В., Ярмоленко Ю.О. Торговельне підприємництво: навч.-метод. посіб./ О.В. Оніщик. - К. : «Університетська книга», 2022. – 138 с.
8. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність [текст] : підручник за заг.ред.І.М.Сотник - К.: «Університетська книга», 2023. – 572 с.
9. Організація торгівлі. Довідник працівника продовольчого магазину: навч.посіб. / [І.В.Юрко, П.Ю.Балабан, О.О.Горячова та ін.] за заг.ред.І.В.Юрка. – Харків, 2015. – 304 с.
10. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб./ А.М. Виноградська. - К. : Центр навч. л-ри, 2016. - 780 с
11. Шепель Т.В. Основи підприємницької діяльності: навчальний посібник / Т. В. Шепель, О. О. Комліченко, А. М. Живець. Херсон: Олді+, 2022. 308 с.
12. Анатомія бізнес-плану: покроковий посібник із створення бізнесу та забезпечення майбутнього вашої компанії, 2023 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.linkedin.com/pulse>.
13. Entrepreneur by Adam Hayes – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.investopedia.com/terms/e/entrepreneur.asp>

Додаткова

14. Основні правила торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами : зб. норм. док. з питань торгівлі. - К. : Атіка, 2013. - 512 с.
15. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : навч. посіб. / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. - К. : КНТЕУ, 2018. - 352 с.
16. Сизоненко В.О. Сучасне підприємництво : підручник / В.О. Сизоненко. - К. : Знання-Прес, 2018. - 440 с.
17. Гой Ірина, Смелянська Тетяна. Підприємництво : навч.посіб. / – К.: Yakaboo, 2019. – 368 с.
18. Тіль П. Від нуля до одиниці! Нотатки про стартапи, або як створити майбутнє/ – К.: «Наш формат», 2022. – 232 с.
19. Алан Лефлі, Роджер Мартін. Безпрограшна стратегія. Як уникнути промахів у бізнесі. - К.: «Наш формат», 2018. – 256 с.
20. Шер Барбара, Готтліб Енні. Мистецтво мріяти. Як отримати те, чого насправді бажаєш. – Харків: Книжковий клуб «Клуб сімейного дозвілля, 2016. – 435 с.
21. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2019.
22. Як підготувати успішний бізнес-план. - К., 2019. - 106 с.

Електронні ресурси для пошуку законодавчих документів : Internet, сайт: www.rada.gov.ua