

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
підприємництва і торгівлі
Протокол № 2 від 01.09.2023 р.



ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність 076 Підприємництво та торгівля
Освітній рівень перший (бакалаврський)
Освітня програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Статус дисципліни обов'язкова
Мова викладання, навчання та оцінювання українська


Розробник:
к.е.н., доцент


Дар'я БУТЕНКО

Завідувач кафедри
підприємництва і торгівлі


Марина САЛУН

Гарант програми


Аліна ЛИТВИНЕНКО

Харків
2023

ВСТУП

Посилення конкурентної боротьби на вітчизняному і світовому ринках, мінливість зовнішнього середовища та кризові явища останніх років вимагають постійного впровадження сучасних підприємницьких і торговельних практик, які супроводжують підприємницькі відносини у сучасному бізнес-середовищі. Такі відносини здатні сформувати та постійно підтримувати ефективні зв'язки суб'єктів господарювання з його партнерами (постачальниками, торговельними представниками, споживачами) з метою підвищення рівня конкурентоспроможності компаній. Особливо важливими для підприємств є питання стосовно участі у торгах на торговельних біржах, оскільки це вважається найпрогресивнішою формою торгівлі з найбільш ліквідними товарами. Тому знання передових технологій у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, а також нормативно-правових аспектів їх впровадження, є обов'язковою частиною підготовки здобувачів вищих навчальних закладів.

Саме тому навчальна дисципліна «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» є обов'язковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців першого (бакалаврського) освітнього рівня спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля», освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Мета навчальної дисципліни – формування професійних компетентностей щодо здійснення підприємницької, торговельної та біржової діяльності, розуміння концептуальних засад функціонування підприємств різних форм власності, набуття вмінь обґрунтування створення власного бізнесу.

Завданнями навчальної дисципліни є:

- засвоєння основних методів, принципів та інструментів започаткування власної справи;
- формування уявлення про роботу торговельних бірж та їх місце у розвитку підприємницької діяльності.

Об'єктом вивчення дисципліни є процес пошуку підприємницької ідеї та її реалізації на практиці.

Предметом навчальної дисципліни є методи, принципи та інструменти створення власного бізнесу.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
PH 1	ЗК 1
	СК 1
PH 6	ЗК 7

PH 7	ЗК 8
	ЗК 10
	СК 7
PH 13	ЗК 7
	СК 3
PH 16	ЗК 11
	СК 6
PH 21	ЗК 11
	СК 6
	СК 10
	СК 11

де, PH1 – використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

PH6 – Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей.

PH7 – Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

PH13 – Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

PH16 – Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

PH21 – Вміти виділити напрямки сталого розвитку суспільства, за яким доцільно формувати та організовувати соціальне підприємництво, розробляти та реалізовувати соціально значимі проекти регіонального та територіального значення.

ЗК1 – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК7 – Здатність працювати в команді.

ЗК8 – Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК10 – Здатність діяти відповідально та свідомо.

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

СК1 – Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК3 – Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових

відносин.

СК6 – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК7 – Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК10 – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

СК11 – Здатність формувати та реалізовувати бізнес-ідеї соціального підприємництва, організовувати соціально відповідальний бізнес на основі цілей сталого розвитку суспільства.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Семестр 3

Змістовий модуль 1. Організаційно – правові аспекти підприємницької діяльності

Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності

1.1. Еволюція розвитку підприємництва. Сутність поняття «підприємець», «підприємницька діяльність» та «підприємництво». Вклад Річарда Кантільйона у формування підприємницької науки. Підприємець очима Адама Сміта. Розмежування понять «підприємець», «капіталіст» та «менеджер» згідно бачення Жан Батиста Сея. Вклад Альфреда Маршала у розвиток класичної теорії факторів виробництва. Інноваційна складова підприємця за Йозефом Шумпетером. Ідеальний тип підприємця за Максом Вебером.

1.2. Підприємець і підприємницька діяльність Еволюція поняття «підприємець». Термін «підприємництво» та термін «бізнес»: спільне та від'ємне. Сутність підприємництва, як виду діяльності та типу господарської поведінки. Підприємець, бізнесмен, менеджер: спільне та від'ємне. Найбільш характерні якості підприємця та менеджера.

1.3. Історія успіху видатних підприємців. Історія успіху Генрі Форда. Стів Джобс, як підприємець та винахідник.

Тема 2. Правові засади підприємницької діяльності в Україні

2.1. Регулювання підприємницької діяльності. Правове забезпечення підприємницької діяльності. Зміст правового забезпечення підприємницької діяльності. Негативні чинники вітчизняного законодавства. Правові основи

організації та функціонування підприємницьких структур, державного регулювання підприємництва.

2.2. Сутність підприємницької діяльності з правової точки зору. Дослідження суті правового регулювання підприємницької діяльності. Розмежування понять «Підприємницька діяльність», «Господарська діяльність», «Економічна діяльність», «Комерційна діяльність» у вітчизняному законодавстві. Ознаки підприємництва, що окреслені законодавством.

Тема 3. Основні види підприємницької діяльності

3.1. Види підприємництва. Класифікація видів підприємницької діяльності. Особливості виробничого, комерційного та фінансового підприємництва. Посередницька підприємницька діяльність: зміст, задачі та функції. Сутність страхового підприємництва. Інноваційне підприємництво та стартапи

3.2. Структура підприємництва за видами економічної діяльності в Україні. Динаміка та структура підприємництва за видами економічної діяльності в Україні. Структура суб'єктів малого та мікропідприємництва. Перспективи розвитку підприємницької діяльності. Проблеми та шляхи їх подолання.

3.3. Типи підприємців. Соціально-економічні ролі підприємців. Класифікація типів підприємців їх особливості та задачі в бізнесі. Роль стартапів у розвитку вітчизняного бізнесу. Особливості розвитку сімейного бізнесу.

Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації

4.1. Підприємницька ідея та механізм її втілення. Поняття «підприємницької ідеї», її значення та зміст. Моделювання майбутньої підприємницької діяльності. етапи втілення підприємницької ідеї. Генерування та вибір підприємницької ідеї. Джерела формування підприємницької ідеї. Що «вбиває» підприємницькі ідеї? Ризики в підприємницькій діяльності. Оцінка підприємницької ідеї: напрями та етапи здійснення.

4.2. Методи пошуку підприємницької ідеї та реальність їх використання на практиці. Методи пошуку підприємницької ідеї, їхня характеристика. Методи творчого пошуку підприємницьких ідей. Рекомендації щодо проведення методу мозкової атаки (мозкового штурму) для підприємців та керівників бізнесу. Рекомендації щодо застосування методу мозкового штурму для здобувачів освіти. Метод аналогії, Метод інверсії, Метод ідеалізації, Метод контрольних запитань, Метод фокальних об'єктів, Метод морфологічного аналізу: зміст та рекомендації у процесі пошуку підприємницьких ідей.

Тема 5. Планування підприємницької діяльності

5.1. Роль та зміст планування в підприємстві. Процес визначення цілей і завдань в бізнесі. Поняття «план» та «планування». Особливості планування діяльності суб'єкта підприємства. Напрями планування в підприємницькій діяльності. Елементи процесу планування в підприємницькій діяльності. Об'єкт, предмет та мета планування в підприємницькій діяльності.

5.2. Принципи планування. Загальні принципи планування в підприємницькій діяльності: рекомендації щодо дотримання.

5.3. Форми планування. Довгострокове планування (стратегічне планування) в підприємницькій діяльності. Середньострокове планування (тактичне планування) в підприємницькій діяльності. Поточне (короткострокове) планування – оперативне планування в підприємницькій діяльності.

5.4. Організація підприємницької діяльності. Етапи організації підприємницької діяльності. Сутність організаційної структури управління. Види організаційних структур управління. Адаптивні (органічні) організаційні структури. Вибір організаційних структур управління. Типи організаційних структур управління.

Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності.

6.1. Ліцензування як одна з форм державного регулювання господарської діяльності. Державне регулювання бізнесу шляхом ліцензування. Поняття «ліцензія» з економічної та правової точок зору. Принципи державної політики у сфері ліцензування. Види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню.

6.2. Франчайзинг – форма підприємницької діяльності. Роль франчайзингу у забезпеченні розвитку вітчизняного підприємства. Історія розвитку франчайзингу. Франчайзингова угода: елементи та зміст. Об'єкт і предмет франчайзингу. Динаміка кількості франчайзерів в Україні.

Тема 7. Аутсорсинг в підприємницькій діяльності

7.1. Сутність аутсорсингу. Походження слова «аутсорсинг». Історія розвитку аутсорсингу в підприємницькій діяльності. Завдання та функції аутсорсингу. Переваги та недоліки використання аутсорсингу в бізнесі. Причини використання аутсорсингу.

7.2. Місце аутсорсингу в системі управління. Система управління підприємською структурою. Взаємозв'язок аутсорсингу і функцій управління. Шляхи підвищення прибутковості бізнесу за рахунок використання аутсорсингу.

Семестр 4

Змістовий модуль 1. Формування системи торговельного обслуговування на ринку товарів та послуг

Тема 1. Організаційні моделі в системі торгівлі

1.1. Торгівля як галузь підприємницької діяльності. Поняття та сутність торгівлі. Види торгівлі. Торгівля як галузь національної економіки. Динаміка розвитку торговельної галузі в Україні.

1.2. Організація торгівлі: сутність та значення. Форми торгівлі. Структура торгівлі. Основні елементи торгівлі. Організаційні дії під час організації торгівлі. Структура організаційної діяльності у сфері торгівлі. Суб'єкти оптової та роздрібною торгівлі.

Тема 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі

2.1. Сутність та функції оптової торгівлі. Поняття та сутність оптової торгівлі. Структура оптового товарообігу. Особливості та функції оптової торгівлі. Механізми здійснення оптової торгівлі. Інфраструктура оптового ринку. Оптові посередники. Економічні засади функціонування окремих типів оптових посередників. Торговельно-посередницькі операції.

2.2. Показники, що характеризують розвиток оптової торгівлі. Оптовий товарооборот та його складові. Показники розвитку оптової торгівлі на галузевому рівні. Показники діяльності оптових торговельних підприємств тенденції розвитку оптових торговельних підприємств.

2.3. Тенденції та проблеми розвитку оптової торгівлі в Україні. Тенденції розвитку оптової торгівлі. Проблеми розвитку оптової торгівлі.

Тема 3. Організація роздрібною мережі

3.1. Роздрібна торгівля, її сутність, призначення та функції. Сутність та особливості роздрібною торгівлі. Функції роздрібною торгівлі. Торговельні об'єкти у сфері роздрібною торгівлі.

3.2. Характеристика видів роздрібною торгівлі. Магазинні торгові формати: супермаркети, гіпермаркети, дрібнооптові магазини, дискаунтери, соціальні магазини, «магазин біля дому», гастрономи класу преміум та суперпреміум, виставкові зали, спеціалізовані організовані магазини. Типи магазинів роздрібною торгівлі за формою власності і контролю. Позамагазинна торгівля.

3.3. Послуги у роздрібною торгівлі, їх класифікація. Послуги за призначенням у роздрібною торгівлі. Сутність та види торговельних послуг. Основні рівні обслуговування.

3.4. Поняття торговельного підприємства. Сутність, особливості функціонування та принципи діяльності торговельного підприємства.

Організація в роздрібній торгівлі. Організаційна структура торговельних підприємств.

3.5. Ключові тренди майбутнього роздрібною торгівлі. Розвиток FMCG-рітейлу. Турбота про безпеку. Зміна технологій. Зміна пріоритетів споживачів. Eco-friendly тренд. Інновації технології. Розвиток нових систем лояльності.

Тема 4. Електронна торгівля

4.1. Поняття та особливості електронної торгівлі. Характерні риси та особливості електронної торгівлі: віртуальність, інтерактивність, глобальність, динамічність, ефективність. Причини, що спонукають компанії до переходу. Переваги та недоліки електронної торгівлі. Специфічні особливості організації бізнес рішення електронної торгівлі форми системи електронної торгівлі та моделі.

4.2. Послідовність створення інтернет-магазину. Вимоги до створення. Програмно-апаратні компоненти. Особливості інтернет-магазину від інших форм електронної торгівлі. Етапи створення інтернет-магазину. Відкриття віртуального офісу та представництва. Рекомендації до сайту.

4.3. Запровадження та підтримка електронної торгівлі на підприємстві. Поняття EPR-системи. CRM-система. Основні завдання систем CRM та АСУ. **4.4. Організація платежів в електронній торгівлі** Здійснення платежів через Інтернет. Технології «банк-клієнт» та електронних сертифікатів. Системи управління ризиком. Сервіси дистанційного банкінгу та їх можливості. Правила та обмеження під час розробки системи електронних розрахунків.

Тема 5. Сутність біржі та біржового товару

5.1. Біржова торгівля як основа біржової діяльності. Історія еволюції біржової торгівлі. Поняття організованого ринку. Риси та класифікація організованих ринків. Еволюція форм біржової торгівлі. Риси біржової торгівлі. Найбільші біржі світу.

5.2. Біржі як елементи інфраструктури ринку. Класифікація бірж: з організаційної точки зору, з економічної точки зору, з юридичного аспекту. Види бірж за класифікаційними ознаками.

5.3. Біржовий товар та його види. Характерні риси біржового товару. Основні класи біржових товарів. Номенклатура речовинних біржових товарів.

5.4. Задачі та функції біржі. Публічні торги. Розробка біржових контрактів. Ціннісна функція. Функція хеджування. Спекулятивна функція. Арбітраж між учасниками біржових угод. Інформаційна і рекламновидавнича функція.

5.5. Становлення і розвиток біржового ринку в Україні. Етапи розвитку біржової торгівлі. Стан і тенденції розвитку біржової торгівлі. Завдання та державна політика у сфері торгівлі. Проблеми розвитку біржового ринку.

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Таблиця 2

Перелік практичних (семінарських) та / або лабораторних занять / завдань

Назва теми	Зміст
Семестр 3	
Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності	Формування уявлення про підприємництво
Тема 2. Правові засади підприємницької діяльності в Україні	Формування уявлення про нормативно-правове забезпечення в підприємницькій діяльності
Тема 3. Основні види підприємницької діяльності	Опанування основних принципів вибору виду підприємництва при започаткуванні власної справи
Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації	Обґрунтування доцільності реалізації підприємницької ідеї
Тема 5. Планування підприємницької діяльності	Розробка та реалізація планів в сучасному бізнес-середовищі
Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності	Формування уявлення про процес отримання ліцензії
Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності	Прийняття рішень щодо вибору франшизи при започаткуванні власної справи
Тема 7. Аутсорсинг в підприємницькій діяльності	Обґрунтування доцільності застосування аутсорсингу
Семестр 4	
Тема 1. Організаційні моделі в системі торгівлі	Обґрунтування економічної ефективності торговельних операцій
Тема 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі	Формування уявлення про здійснення оптових торговельних операцій
Тема 3. Організація роздрібною мережі	Формування уявлення про ритейл в Україні
Тема 4. Електронна торгівля	Прийняття рішень щодо відкриття онлайн магазину
Тема 5. Сутність біржі та біржового товару	Практичне застосування навичок здійснення біржових операцій

Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми та / або завдання	Зміст
Семестр 3	
Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності Тема 2. Правові засади підприємницької діяльності в Україні Тема 3. Основні види підприємницької діяльності Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації Тема 5. Планування підприємницької діяльності	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою

Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності Тема 7. Аутсорсинг в підприємницькій діяльності	
Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації	Написання есе
Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності Тема 2. Правові засади підприємницької діяльності в Україні Тема 3. Основні види підприємницької діяльності Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації Тема 5. Планування підприємницької діяльності Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності Тема 7. Аутсорсинг в підприємницькій діяльності	Виконання практичних та самостійних завдань
Тема 1. Підприємництво як сучасна форма господарської діяльності Тема 2. Правові засади підприємницької діяльності в Україні Тема 3. Основні види підприємницької діяльності Тема 4. Підприємницькі ідеї і методи їх реалізації Тема 5. Планування підприємницької діяльності Тема 6. Ліцензування та франчайзинг в підприємницькій діяльності Тема 7. Аутсорсинг в підприємницькій діяльності	Підготовка до заліку
Семестр 3	
Тема 1. Організаційні моделі в системі торгівлі Тема 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі Тема 3. Організація роздрібної мережі Тема 4. Електронна торгівля Тема 5. Сутність біржі та біржового товару	Пошук, підбір та огляд літературних джерел за заданою тематикою
Тема 1. Організаційні моделі в системі торгівлі Тема 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі Тема 3. Організація роздрібної мережі Тема 4. Електронна торгівля Тема 5. Сутність біржі та біржового товару	Виконання практичних та самостійних завдань
Тема 1. Організаційні моделі в системі торгівлі Тема 2. Поняття, склад і структура суб'єктів системи оптової торгівлі Тема 3. Організація роздрібної мережі Тема 4. Електронна торгівля Тема 5. Сутність біржі та біржового товару	Підготовка до екзамену

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) та / або лабораторних занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Семестр 3

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні (лекція (Тема 1, 3, 5, 7), проблемна лекція (Тема 2), лекція-дискусія (Тема 4)).

Наочні (демонстрація (Тема 1-7)).

Практичні (практична робота (Тема 1 – 7), есе (Тема 4), кейс-метод (Тема 1)).

Семестр 4

Словесні (лекція (Тема 1, 3, 5), проблемна лекція (Тема 2), лекція-дискусія (Тема 4)).

Наочні (демонстрація (Тема 1-5)).

Практичні (практична робота (Тема 1 – 5), кейс-метод (Тема 1)).

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних, лабораторних та семінарських занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

– для дисциплін з формою семестрового контролю залік: максимальна сума – 100 балів; мінімальна сума – 60 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту), диференційованого заліку або заліку. Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

– для дисциплін з формою семестрового контролю залік – сумуванням всіх балів, отриманих під час поточного контролю.

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Семестр 3

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (10 балів), презентації (10), ділові ігри (10 балів), колоквиум (10 балів), есе (5 балів), творчі проекти (30 балів), підсумкова контрольна робота (10 балів), фронтальні опитування (10), виконання кейсів (5 балів) .

Семестровий контроль: Залік

Семестр 4

Поточний контроль: Індивідуальні навчально-дослідні завдання (20 балів), письмова контрольна робота (10 балів), колоквиум (20 балів), фронтальні опитування (10 балів).

Семестровий контроль: Екзамен (40 балів)

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. / М. Д. Балджи, В. О. Однолько. – Київ : ФОП Гуляєва В.М., 2021. – 344 с.
2. Плетос С. В. Підприємницька діяльність: конспект лекцій. Одеса: ОДЕКУ, 2021. – 121 с.
3. Приходько Д. О. Основи біржової діяльності : підручник / Д. О. Приходько. – Харків : ФОП Бровін О.В., 2021. – 280 с.
4. Бутенко Д. С. Пошук шляхів розвитку підприємницької діяльності в Україні / Д. С. Бутенко // Міжнародні економічні та суспільні відносини: стан, проблеми, перспективи розвитку : монографія / за ред. Л. М. Савчук, М. В. Корнеєва. – Дніпро : Пороги, 2021. – С. 69-110. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26940>

Додаткова

5. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. – 240 с.
6. Бутенко Д. С. Франчайзинг – форма підприємницької діяльності / Д.С. Бутенко // Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції з міжнародною участю «Управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємства реального сектору економіки» : тези доповідей, 17 листопада 2021 р. – Полтава: Національний університет

«Полтавський державний аграрний університет», 2021. – С. 137-139. – Режим доступу : <http://repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/26936>

7. Бутенко Д.С. Формування механізму організаційного капіталу суб'єктів підприємництва / Д.С. Бутенко, Ю.Д. Шеянова // Економіка та держава – 2020. – №6. – Режим доступу : <http://www.economy.in.ua/?n=6&y=2020>

8. Краус К.М. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. / К. М. Краус, Н. М. Краус, О. В. Манжура. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. – 454 с.

Інформаційні ресурси

9. Сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця. Методичне забезпечення з навч. дисципліни «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» [Електронний ресурс] / Д. С. Бутенко – Режим доступу : <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php?id=7676>

10. Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/>