

**ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)

Кафедра товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

ЗАТВЕРДЖЕНО
Постанова вченої ради
30.10.2023
протокол № 11, п. 04

ВВЕДЕНО В ДІЮ
Наказ від 31.10.2023 № 165

**КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ В ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУРАХ /
COMMERCIAL ACTIVITY IN BUSINESS STRUCTURES**

РОБОЧА ПРОГРАМА

Ступінь вищої освіти	«бакалавр» / «bachelor»
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування» / «Management and Administration»
Спеціальність	076 «Підприємництво та торгівля» / «Business and Trade»
Освітня програма	«Підприємництво та торгівля» / «Business and Trade»

Розробник: Шарко Віталій, доктор економічних наук, доцент

Гарант освітньої програми «Підприємництво та торгівля» – Тернова Алла, кандидат технічних наук, доцент

Обговорено та схвалено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 12.10.2023, протокол № 19; на засіданні вченої ради факультету торгівлі маркетингу та сфери обслуговування від 13.10.2023, протокол № 10.

Рецензенти: Сіренко Світлана, кандидат технічних наук, доцент
Гавенко Михайло, директор ПП «Культтовари-Вінниця»,
м. Вінниця

Редактор: Фатєєва Т.
Комп'ютерна верстка: Шуляк Н.

Підп. до друку 02.11.2023 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк ксероксний. Ум. друк. арк. 1,56.
Обл.-вид. арк. 1,38. Тираж 2. Зам. № 496.

Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ
21000, м. Вінниця, вул. Хмельницьке шосе, 25

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Робоча програма призначена для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» та є важливою складовою частиною у системі підготовки фахівців для сфери торгівлі у закладах вищої освіти.

Метою викладання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність в підприємницьких структурах» є поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навичками в сфері сучасного товарного обігу з метою ефективного її функціонування; формування актуальних поглядів на можливості управління комерційною діяльністю підприємств торгівлі для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій для ефективного ведення комерційної діяльності в підприємницьких структурах вітчизняної торгівлі.

Завдання дисципліни полягають в отриманні здобувачами вищої освіти знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної підприємницької діяльності в складних умовах сучасної ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці закономірності та тенденції для ефективного здійснення торговельних процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності підприємств торгівлі; франчайзингу; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності підприємницьких структур з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів.

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність в підприємницьких структурах» для освітньої програми «Підприємництво та торгівля» є формування комплексу компетентностей:

– **інтегральна компетентність:** Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької та торговельної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких та торговельних, структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;

– **загальні компетентності (ЗК)**

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 11. 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.

– **спеціальні компетентності (СК)** здобувачів першого рівня освіти освітньої програми «Підприємництво та торгівля»:

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких та торговельних структур.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур;

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

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.

Програмні результати навчання здобувачів першого рівня освіти освітньої програми «Підприємництво та торгівля» полягають у здатності:

2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.

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

5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.

6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

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

9. Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва та торгівлі для подальшого використання на практиці.

12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур;

13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.

14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та торговельній діяльності.

15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ризиків.

Критерії оцінювання результатів навчання. Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом навчання навчальної дисципліни. Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Для визначення рівня успішності використовується система комплексної діагностики знань, зорієнтована на стимулювання систематичної аудиторної та самостійної роботи здобувачів вищої освіти. Запровадження нової системи передбачає підвищення зацікавленості здобувачів вищої освіти до вивчення навчального матеріалу, дає можливість більш об'єктивно оцінити рівень їх знань.

Система оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти передбачає виставлення оцінок за усіма формами проведення занять.

Для оптимізації процесу опанування матеріалу навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти, які навчаються за денною і заочною формами, надається можливість працювати в режимі дистанційного навчання на навчальній платформі Moodle.

Підсумковий контроль – екзамен. Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали достатню кількість балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання (згідно з Положенням Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти №12 від 07.02.2022).

У разі, якщо здобувач вищої освіти бажає поліпшити свою оцінку, або не набрав 75 балів, він складає екзамен з усієї програми навчальної дисципліни у вигляді письмового опитування знань згідно завдань встановленого зразка.

Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переводу поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.

Здобувач вищої освіти, який не погоджується з оцінкою, отриманою під час підсумкового (семестрового) контролю, має право звернутися із проханням переглянути оцінку, одержану на екзамені (згідно Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю знань студентів № 32 від 07.02.2022).

Підсумкова оцінка визначається за комплексною діагностикою знань студентів.

Критерії оцінювання результатів навчання

Рівні компетентності	За шкалою ДТЕУ	Критерії оцінювання
1	2	3
Високий (дослідницький)	90-100	Має обґрунтовані та всебічні знання з дисципліни, вміє узагальнювати та систематизувати набуті знання; самостійно знаходить джерела інформації та працює з ними; проводить власні дослідження, може використовувати набуті знання та вміння при розв'язанні задач.
Достатній (частково-пошуковий)	82-89	Володіє навчальним матеріалом, вміє зіставляти та узагальнювати, виявляє творчий інтерес до предмету, виконує завдання з повним поясненням та обґрунтуванням, але допускає незначні помилки; може усвідомити нові для нього факти, ідеї.
	75-81	Володіє визначеним програмою навчальним матеріалом; розв'язує завдання, передбачені програмою, з частковим поясненням.

1	2	3
Елементарний (репродуктивний)	69-74	Володіє навчальним матеріалом на репродуктивному рівні; може самостійно розв'язати та пояснити розв'язання завдання.
	60-68	Ознайомлений з навчальним матеріалом, відтворює його на репродуктивному рівні; виконує елементарні завдання за зразком або відомим алгоритмом.
Низький (фрагментарний)	35-59	Ознайомлений та відтворює навчальний матеріал на рівні окремих фактів та фрагментів матеріалу; під керівництвом викладача виконує елементарні завдання.
	1-34	Ознайомлений з навчальним матеріалом на рівні розпізнавання та відтворення окремих фактів.

ОБСЯГ ДИСЦИПЛІНИ У КРЕДИТАХ ТА ЙОГО РОЗПОДІЛ

Назва теми	Усього годин/ кредитів	Кількість годин			Форми контролю
		з них			
		лекції	практичні заняття	СРС	
Тема 1. Теоретичні засади підприємництва та комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	12	2	-	10	
Тема 2. Види підприємництва	18	4	4	10	УО, ІЗ
Тема 3. Форми організації підприємницької діяльності	16	4	4	8	Т, ІЗ
Тема 4. Організація підприємницької діяльності	16	4	4	8	ПО, КТ, ІЗ
Тема 5. Планування підприємницької діяльності	16	4	4	8	ІЗ, УО
Тема 6. Ресурсне забезпечення підприємницької діяльності	16	4	4	8	ІЗ, ПО, Т
Тема 7. Соціальна відповідальність бізнесу та ділова етика	18	4	4	10	ПО, ІЗ, Т
Тема 8. Комерційна діяльність у оптовій торгівлі	16	4	4	8	ПО, ІЗ, Т
Тема 9. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі	18	4	6	8	Т, ІЗ
Тема 10. Комерційно-посередницька діяльність	16	4	4	8	УО, ІЗ
Тема 11. Ризик та ефективність комерційної діяльності в підприємницьких структурах	18	4	4	10	ПО, ІЗ
Всього	180/6	42	42	96	
Підсумковий контроль	Екзамен				

Умовні позначення: УО – усне опитування; ПО – письмове опитування; Т – тестування; КТ – комп'ютерне тестування; ІЗ – індивідуальне завдання.

II. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Теоретичні засади підприємництва та комерційної діяльності на ринку товарів та послуг

Суть підприємництва, його роль і значення в структурі ринкової економіки. Особливості підприємництва сфери торгівлі. Цілі підприємництва, їх класифікація. Об'єкти підприємницької діяльності. Ознаки підприємництва. Принципи підприємницької діяльності. Функції підприємницької діяльності: інноваційна (творча), соціальна, екологічна, ресурсна, стимулююча, організаційна.

Етапи розвитку підприємництва сфери торгівлі. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі

Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг як наукова дисципліна. Суть комерційної діяльності. Методи і прийоми пізнання комерційної діяльності. Комерційна діяльність як категорія, процес, функція. Комерційний процес. Комерційна операція. Структура комерційної діяльності. Елементи комерційної діяльності. Принципи комерційної діяльності: економічна свобода, конкурентоздатність, адаптованість, ризикованість, ефективність. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. Зовнішні і внутрішні чинники. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності.

Тема 2. Види підприємництва

Види виробничого підприємництва за спрямуванням: традиційне (класичне) (орієнтоване на створення традиційного продукту, який відносно давно постачається на ринок); інноваційне (орієнтоване на створення принципово нового продукту із широким використанням інновацій); частково інноваційне (орієнтоване на виробництво традиційних видів продукції з використанням інновацій);

Види виробничого підприємництва за характером: основне (виробниче підприємництво, результатом є виробництво продукту, готового до споживання); допоміжне (виробниче підприємництво, яке полягає у обслуговуванні та супроводженні основного виробництва (інноваційна діяльність, науково-технічна діяльність, конструкторська діяльність тощо).

Торговельне (комерційне) підприємництво. Види торговельного (комерційного) підприємництва залежно від ринку, в межах якого здійснюється товарний обіг: зовнішня торгівля (специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого є підприємницькі структури, пов'язані з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку); внутрішня торгівля (ведеться виключно в межах певної країни).

Види торговельного (комерційного) підприємництва залежно від ланок

проходження товару: оптова торгівля (діяльність із придбання і відповідного перетворення товарів для подальшої їх реалізації підприємствам роздрібною торгівлі, іншим суб'єктам господарювання), роздрібна торгівля (діяльність з продажу товарів безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їх особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків).

Торговельно-посередницька діяльність. Види торговельних посередників залежно від виду посередницьких операцій: дилери, дистриб'ютор, комісіонери, консигнатори, агенти, брокери. Види торговельних посередників залежно від місця у каналі розподілу товарів: оптові торговці, роздрібні торговці.

Біржове підприємництво. Види бірж за профілем діяльності: товарні, фондові, валютні біржі, біржа праці. Характерні ознаки.

Визначення товарної біржі як особливого суб'єкта господарювання.

Основні функції товарних бірж: надання посередницьких послуг з укладання торгових угод; упорядкування оптової торгівлі, регулювання торгових операцій і вирішення торгових суперечок; збір і публікація інформації про ціни, стан виробництва й інші фактори, що впливають на ціни.

Види товарних бірж: за характером асортименту (вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні); за ступенем відкритості (відкриті, закриті); за типом біржових угод (реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні).

Підприємництво у сфері послуг. Послуга як діяльність з надання матеріального чи нематеріального блага іншій особі, що здійснюється для задоволення її особистих потреб.

Основні види послуг за призначенням: виробничі (лізинг, технічне обслуговування обладнання); розподільчі (торговельні, транспортні); професійні (фінансові, страхові, інформаційні); споживчі (перукарські послуги, прання, ремонт взуття, індивідуальний пошив одягу, ремонт техніки); суспільні (телекомунікаційні, освітні, охорона здоров'я, туризм, мистецькі).

Тема 3. Форми організації підприємницької діяльності

Суб'єкти підприємницької діяльності. Фізичні особи – громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці; юридичні особи – господарські організації всіх форм власності, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку.

Види підприємств за метою й характером діяльності: комерційні (з одержанням прибутку) та некомерційні (без одержання прибутку)

Види підприємств за способом створення (заснування) та формування статутного капіталу. Унітарні підприємства (створюються одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує відповідно до законодавства статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його персонал на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства); корпоративні підприємства (створюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним

рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів і ризиків підприємства).

Базові ознаки: кількість засновників, власник майна, розподіл доходів.

Види підприємств за формами власності майна. Приватні підприємства (належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили); колективні підприємства (засновані на власності трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації); комунальні підприємства (засновані на власності відповідної територіальної громади); державні підприємства (засновані на державній власності), у т. ч. казенні підприємства (засновані на державній власності та не підлягають приватизації); змішані підприємства (об'єднання майна різних форм власності).

Види підприємств за національною належністю капіталу. Національні підприємства (капітал належить вітчизняним підприємцям); закордонні підприємства (капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль); змішані підприємства (капітал належить підприємцям двох або кількох країн), у т. ч. спільні підприємства (метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність).

Види підприємств за технологічною цілісністю і ступенем підпорядкування. Головні (материнські) підприємства (контролюють діяльність дочірніх підприємств завдяки контрольному пакету акцій); дочірні підприємства (самостійно здійснюють комерційні операції, складають фінансову звітність під контролем материнського підприємства); асоційовані підприємства (формально самостійні підприємства, які залежать від головного підприємства і підпорядковуються його стратегічним цілям); філії підприємства (не мають юридичної і господарської самостійності, діють від імені і за дорученням головного підприємства, мають однакову з ним назву).

Види підприємств за розмірами. Великі підприємства (юридичні особи, у яких середня кількість працівників перевищує 250 осіб та річний дохід перевищує 50 мільйонів євро); середні підприємства (юридичні особи, у яких середня кількість працівників 51-249 осіб та річний дохід 10-49,9 мільйонів євро); малі підприємства (юридичні або фізичні особи, у яких середня кількість працівників не перевищує 50 осіб та річний дохід не перевищує 10 мільйонів євро); мікропідприємства (юридичні або фізичні особи, кількість працівників не перевищує 10 осіб та річний дохід не перевищує 2 мільйонів євро).

Базові ознаки: чисельність персоналу та розмір річного доходу.

Тема 4. Організація підприємницької діяльності

Обґрунтування і вибір ідеї підприємницької діяльності. Підприємницька ідея як знання про доцільність і можливість займатися певним видом

підприємницької діяльності з чітким розумінням мети і шляхів її досягнення.

Вибір сфери діяльності: виробництво, торгівля, послуги. Вибір форми організації підприємництва: одноосібне володіння, партнерство (товариство).

Способи створення бізнесу. Створення нового підприємства; придбання функціонуючого бізнесу; заснування на основі франчайзингу.

Реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. Основні етапи реєстрації юридичних осіб: рішення про створення підприємства та планування його діяльності; збори засновників, вибір організаційно-правової форми господарювання; розробка та нотаріальне засвідчення установчих документів (засновницького договору, статуту); державна реєстрація підприємства.

Статутний капітал: поняття та складові. Основні етапи реєстрації фізичних осіб-підприємців (ФОП): вибір виду діяльності і системи оподаткування; подання заяви про державну реєстрацію; заяви про обрання системи оподаткування (спрощеної або загальної); отримання виписки з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань.

Тема 5. Планування підприємницької діяльності

Бізнес-планування. Функції бізнес-планування (аналітична, прогностична, інформаційна, мотиваційна); принципи (гнучкість, багатоваріантність, інтерактивність, безперервність, комунікаційність). Джерела інформації для розробки бізнес-плану (законодавча база; бухгалтерська та статистична звітність; публікації та аналітичні огляди; інформація із соціальних мереж, Інтернет; рекламні матеріали; матеріали виставок, ярмарків, науково-практичних конференцій; відомості про конкурентів; самостійні маркетингові дослідження).

Розроблення бізнес-плану. Призначення бізнес-плану: обґрунтування створення нового бізнесу чи напряму діяльності; залучення коштів; залучення інвесторів, партнерів; планування і подальший контроль реалізації.

Розділи бізнес-плану: резюме; аналіз галузі та компанії; характеристика продукції (послуг); аналіз ринку; план маркетингу; план виробництва; організаційний план; фінансовий план; аналіз ризиків.

Етапи розроблення бізнес-плану: визначення цілей та головної мети складання бізнес-плану; визначення цільових користувачів бізнес-плану (залежно від мети); визначення структури бізнес-плану (повна або скорочена); збирання даних для кожного розділу бізнес-плану; складання бізнес-плану; експертиза і доопрацювання бізнес-плану; презентація бізнес-плану.

Склад основних розділів бізнес-плану. Резюме – короткий опис розділів бізнес-плану: коротка характеристика підприємства, описання проекту/бізнес-ідеї, чинники успіху проекту (конкурентоспроможність підприємства, його конкретна ринкова ніша, частка ринку, перспективи розвитку підприємства, рівень компетентності персоналу, наявність специфічних ресурсів), обсяг інвестицій, прогностні показники ефективності проекту, обсяг власних коштів, терміни кредитування, гарантії повернення, основні ризики проекту.

Аналіз галузі та підприємства: поточна ситуація і тенденції розвитку галузі; інформація про підприємство, його діяльність, стан і перспективи розвитку.

Характеристика продукції (послуг): продукція (послуга), яку пропонує підприємство (фізичний опис продукції\послуг), характеристики, сфера її використання, привабливість конкурентоспроможність продукції/послуг, стадія готовності до виходу на ринок.

Аналіз ринку: визначення і оцінка цільового ринку збуту, потенційних споживачів, оцінка кон'юнктури ринку та рівня конкуренції; оцінка впливу зовнішніх факторів, перспективи ринку і підприємства.

План маркетингу: номенклатура та асортимент нової продукції; системи збуту та реалізації продукції; політика ціноутворення; реклама і просування продукції/послуг; організація післяпродажного обслуговування клієнтів; прогнозні обсяги продажів продукції/послуг.

План виробництва: місце розташування; основні технологічні операції; обсяги виробництва; кадровий склад; необхідне обладнання; види та обсяги сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, необхідні виробничі та невикористані приміщення.

Організаційний план: організаційна форма підприємства, власники, менеджери, структура управління, потреба в персоналі, кадрова політика і стратегія.

Фінансовий план: розрахунок інвестицій, джерела фінансування; план доходів і витрат, визначення прибутку, аналіз руху грошових коштів.

Аналіз ризиків (ринкових, маркетингових, виробничих, фінансових).

Основні показники ефективності проєкту. Чиста приведена вартість (NPV): формула розрахунку, інтерпретація; індекс прибутковості (PI): формула розрахунку, інтерпретація; період окупності (PBP): формула розрахунку.

Точка безбитковості (BEP) як обсяг або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам (точка нульового прибутку або нульових збитків). Формула розрахунку точки безбитковості у натуральному вираженні.

Тема 6. Ресурсне забезпечення підприємницької діяльності

Матеріальні ресурси як засоби та предмети праці, що використовуються у підприємницькій діяльності. Види матеріальних ресурсів (основні засоби, матеріально-сировинні ресурси). Основні засоби, їх види за функціональним призначенням (будівлі, споруди, машини та обладнання, передавальні пристрої, транспортні засоби, інструменти, виробничий інвентар, господарський інвентар). Матеріально-сировинні ресурси та їх склад (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергетичні ресурси, товарні запаси). Нематеріальні ресурси як частина ресурсів підприємства, у яких відсутня матеріальна основа отримання доходу та невизначений розмір майбутнього прибутку від їх використання

Основні види нематеріальних ресурсів: об'єкти промислової власності – винаходи, промислові зразки, корисні моделі, знаки для товарів і послуг;

об'єкти авторського та суміжних прав – комп'ютерні програми, бази даних, твори у галузі науки, літератури та мистецтва; нетрадиційні об'єкти нематеріальних ресурсів – ноу-хау, комерційна таємниця, гудвіл.

Трудові ресурси. Категорії персоналу (керівники, фахівці, службовці, робітники). Форми оплати праці у підприємстві (погодинна і відрядна) та їх системи. Основні системи погодинної форми оплати праці: пряма погодинна, погодинно-преміальна. Основні системи відрядної форми оплати праці: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна.

Фінансові ресурси як грошові доходи та надходження, що знаходяться у розпорядженні підприємства і призначені для виконання певних фінансових зобов'язань та здійснення підприємницької діяльності Види фінансових ресурсів: Власні фінансові ресурси. Джерела (статутний капітал, прибуток, амортизаційний фонд). Залучені фінансові ресурси. Джерела (авансовані замовником кошти, борги з оплати праці, борги до бюджетів різних рівнів, резервні кошти). Позикові ресурси. Джерела (банківські кредити, товарні (комерційні) кредити).

Інвестиції в підприємницькій діяльності Види інвестицій за об'єктом інвестування: реальні та фінансові. Реальні інвестиції як капіталовкладення у підприємницьку діяльність з метою відтворення реальних активів підприємства. Основні види реальних інвестицій (вкладення у будівництво, реконструкцію, переоснащення підприємств). Фінансові інвестиції як капіталовкладення у придбання цінних паперів та інших фінансових активів з метою одержання доходів. Основні види фінансових інвестицій (акції, облігації, інші цінні папери). Основні види інвестицій за формою власності капіталу: державні, приватні. Державні інвестиції як державні капітальні вкладення та/або кредити (позики) для здійснення підприємницької діяльності. Приватні інвестиції як заощадження населення або приватних підприємств, які направляються в інвестиційні об'єкти (цінні папери, майно, майнові права, права на результати інтелектуальної діяльності).

Тема 7. Соціальна відповідальність бізнесу та ділова етика

Соціальна відповідальність бізнесу як добровільна ініціатива підприємства (підприємця) щодо відповідальності за вплив його рішень і діяльності на суспільство і довкілля через прозору та етичну поведінку, яка сприяє сталому розвитку, здоров'ю і добробуту суспільства. Основні вимоги до соціальної відповідальності бізнесу: врахування очікувань зацікавлених сторін; відповідність чинному законодавству і узгодженість з міжнародними нормами поведінки; інтегрованість у діяльність підприємства.

Складові соціальної відповідальності. Економічна (відповідальність за економічні результати діяльності); екологічна (відповідальність за вплив на стан довкілля); соціальна (відповідальність за вирішення соціальних проблем).

Ділова етика підприємця як система норм і правил моральної поведінки в діловому середовищі. Характерні ознаки ділової етики підприємця: вміння спілкуватися, повага чужої думки, стримування емоцій, визнання власної неправоти.

Тема 8. Комерційна діяльність у оптовій торгівлі

Суть та завдання управління закупівельною діяльністю підприємства торгівлі. Роль оптових закупівель у діяльності підприємства.

Складові елементи (операції) із закупівель товарів. Етапи закупівельної роботи.

Планування закупівель товарів. Формування джерел закупівлі. Пошук та вибір постачальників. Класифікація постачальників. Можливі способи виявлення товарних пропозицій для закупівлі. Основні етапи та критерії вибору постачальника.

Закупівельні стратегії. Вимоги до організації закупівель продукції. Фактори, що впливають на організацію оптових закупівель.

Методи закупівлі. Переваги та умови застосування прямих закупівель товарів у виробників. Закупівля товарів на ярмарках і виставках. Закупівля товарів на біржах.

Сутність, види та оцінка комерційних зв'язків із закупівлі товарів. Обґрунтування обсягу та структури закупівель товарів. Контроль та оперативне управління закупівельною діяльністю підприємства торгівлі. Оптові ярмарки (виставки) та їх роль у закупівлі товарів.

Поняття, принципи, цілі та завдання товаропостачання торговельних підприємств. Джерела товарозабезпечення. Поняття та характеристика системи товаропостачання торговельних підприємств. Вимоги до товаропостачання торговельних підприємств. Фактори, що впливають на товаропостачання торговельних підприємств.

Процес товаропостачання торговельних підприємств. Транзитна та складська форми товаропостачання торговельних підприємств, її характеристика та умови ефективного використання. Обґрунтування вибору форм товаропостачання торговельних підприємств. Централізована та децентралізована доставка товарів у роздрібну торговельну мережу їх характеристика та умови ефективного використання.

Визначення потреби торговельного підприємства у товарах та замовлення їх виробникам і постачальникам. Порядок формування та регулювання асортименту товарів на оптових підприємствах. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. Моделі оптимізації запасів. Визначення частоти доставки товарів у роздрібну торговельну мережу. Оптимізація графіків та маршрутів доставки товарів у роздрібну торговельну мережу. Оцінювання товаропостачання торговельних підприємств та товаропросування. Сучасні напрями підвищення ефективності товаропостачання торговельних підприємств.

Тема 9. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі

Зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібною торгівлі. Суть, поняття і зміст асортиментної політики в торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговій мережі як комерційна функція управління товарною

пропозицією. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі. Стратегії формування асортименту товарів у роздрібній мережі. Методологічні підходи до формування асортименту товарів у магазинах. Принципи та етапи формування асортименту. Асортиментні переліки товарів. Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі.

Чинники, що впливають на ефективність роздрібною продажу товарів. Суть і зміст стратегії роздрібною продажу товарів. Оптимізація цін, цінових дисконтів, споживчих кредитів та обсягів роздрібною продажу товарів. Асортимент торговельних послуг та його класифікація. Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця. Організація сервісного обслуговування. Стандарти обслуговування. Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг Ризики покупців під час придбання послуг.

Асортимент і номенклатура товарів: поняття і основи класифікації. Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці. Встановлення оптимального розміру запасів. Оперативний облік і контроль за запасами. Регулювання товарних запасів. Оперативне маневрування товарними запасами. Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів. Прискорення оборотності товарів.

Тема 10. Комерційно-посередницька діяльність

Суть, мета і завдання комерційної діяльності посередницьких підприємств. Суб'єкти ринку: «комерсант», «бізнесмен», «посередник», «менеджер». Посередницькі підприємства і структури. Комерційно-посередницька діяльність. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності посередницьких підприємств. Роль і задачі розвитку комерційного посередництва на сучасному етапі. Методологічні основи комерційної діяльності посередницького підприємства. Характер і зміст процесів, що відбуваються на ринку посередницьких послуг. Управління формуванням і розвитком цільових ринків. Етичні норми у комерційному посередництві.

Комерційно-посередницька діяльність у сфері товарного обігу. Методи побудови і ведення комерційно-посередницької діяльності у торговому підприємстві. Поєднання попиту і пропозиції у торгово-посередницькій діяльності.

Методи оплати посередницьких послуг. Форми і методи розрахунків при здійсненні торгово-посередницьких операцій. Готівкова і безготівкова форми розрахунків. Розрахунки у іноземній валюті. Кредитна політика посередницького підприємства. Фінансове і товарне кредитування.

Тема 11. Ризик та ефективність комерційної діяльності в підприємницьких структурах

Комерційний ризик. Об'єкти та суб'єкти комерційного ризику. Зниження ризиків. Способи зниження ступеня ризику: уникнення та попередження, диверсифікація, страхування, одержання додаткової інформації під час обрання варіантів рішень, створення запасів. Страхування ризику. Аналіз і оцінка комерційного ризику. Зони ризику. Вимірювання ризику. Методи аналізу ступеня ризику. Якісний та кількісний аналіз ризику. Статистичний, експертний та аналітичний методи кількісного аналізу ризику.

Ефективність підприємницької діяльності: результати підприємницької діяльності; показники ефективності використання матеріальних ресурсів; показники ефективності використання трудових ресурсів; рентабельність. Шляхи підвищення ефективності підприємницької діяльності.

Показники ефективності комерційної діяльності: інтегральні показники ефективності; узагальнюючі показники ефективності; специфічні показники ефективності.

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час здобувача, год.
1	2	3
Знати суть підприємництва та комерційної діяльності, об'єкти та види підприємництва та комерційної діяльності.	<p style="text-align: center;">Тема 1. Теоретичні засади підприємництва та комерційної діяльності на ринку товарів та послуг</p> <p>Лекція № 1</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть підприємництва та комерційної діяльності. 2. Цілі та об'єкти підприємницької діяльності. 3. Основні принципи та функції підприємницької діяльності. 4. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1, 2, 4. Додаткові: 8, 13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	2
	<p style="text-align: center;">Самостійна робота студентів</p> <p>Вивчення та доповнення матеріалу лекції. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципи комерційної діяльності: економічна свобода, конкурентоздатність, адаптованість, ризикованість, ефективність. 2. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. 3. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. 4. Зовнішні і внутрішні чинники. 	10
Знати види підприємництва в Україні та основні види послуг за призначенням. Вміти розрізняти сучасні види підприємництва, орієнтуватись в нормативно-правових документах, що регулюють діяльність підприємств.	<p style="text-align: center;">Тема 2. Види підприємництва</p> <p>Лекція № 2</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Види виробничого підприємництва. 2. Торговельне (комерційне) підприємництво. 3. Торговельно-посередницька діяльність. 	2
	<p>Лекція № 3</p> <p>План лекції</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Біржове підприємництво. 2. Підприємництво у сфері послуг. 3. Основні види послуг за призначенням. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 2, 3, 4. Додаткові: 8, 11, 13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	2

1	2	3
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 1, 2. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Види товарних бірж за: характером асортименту (вужькоспеціалізовані, спеціалізовані, універсальні); ступенем відкритості (відкриті, закриті); типом біржових угод (реального товару, ф'ючерсні, опціонні, комплексні). 2. Основні види послуг за призначенням: виробничі (лізинг, технічне обслуговування обладнання); розподільчі (торговельні, транспортні); професійні (фінансові, страхові, інформаційні); споживчі (перукарські послуги, прання, ремонт взуття, індивідуальний пошив одягу, ремонт техніки); суспільні (телекомунікаційні, освітні, охорона здоров'я, туризм, мистецькі).</p> <p>Практичне заняття № 1 1. Вивчити сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні за умов Євроінтеграції. 2. Вивчити види підприємництва. 3. Вирішити тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 2 1. Вивчити нормативно-правові документи державного регулювання торговельного підприємництва. 2. Вирішити тестові завдання.</p>	<p>10</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати види підприємств, їх класифікаційні ознаки, переваги та недоліки організаційно-правових форм підприємництва, основні форми бізнесу та їх класифікацію. Вміти розрізняти види підприємств за класифікаційними ознаками.</p>	<p>Тема 3. Форми організації підприємницької діяльності</p> <p>Лекція № 4 План лекції 1. Суб'єкти підприємницької діяльності. 2. Види підприємств за метою й характером діяльності. 3. Види підприємств за способом створення та формування статутного капіталу.</p> <p>Лекція № 5 План лекції 1. Види підприємств за формами власності майна. 2. Види підприємств за національною належністю капіталу. 3. Види підприємств за технологічною цілісністю і ступенем підпорядкування. 4. Види підприємств за розмірами.</p> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1-4. Додаткові: 11, 13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 3, 4. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Базові ознаки підприємств за розмірами: чисельність персоналу та розмір річного доходу. 2. Базові ознаки підприємств за способом створення (заснування) та формування статутного капіталу: кількість засновників, власник майна, розподіл доходів.</p> <p>Практичне заняття № 3 1. Вивчити види та сфери підприємницької діяльності. 2. Ознайомитись з організаційно-правовими формами підприємств в ринковій економіці. 3. Вирішити ситуації, кейси, тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 4 1. З'ясувати переваги та недоліки популярних організаційно-правових форм підприємництва. 2. Вивчити основні форми бізнесу та їх класифікацію. 3. Вирішити, ситуації, кейси, тестові завдання.</p>	<p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати особливості створення бізнесу, порядок реєстрації підприємницької діяльності. Вміти обирати сферу підприємницької діяльності, орієнтуватись в етапах реєстрації фізичних осіб-підприємців.</p>	<p>Тема 4. Організація підприємницької діяльності Лекція № 6 План лекції 1. Обґрунтування та вибір ідеї підприємницької діяльності. 2. Вибір сфери діяльності. 3. Способи створення бізнесу. Лекція № 7 План лекції 1. Реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності. 2. Статутний капітал: поняття та складові. 3. Основні етапи реєстрації фізичних осіб-підприємців. Рекомендовані джерела: Основні: 1-4. Додаткові: 5-13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	<p>2</p> <p>2</p>
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 5, 6. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Підприємницька ідея як знання про доцільність і можливість займатися певним видом підприємницької діяльності з чітким розумінням мети і шляхів її досягнення. 2. Вибір форми організації підприємництва: одноосібне володіння, партнерство (товариство). 3. Створення нового підприємства; придбання функціонуючого бізнесу; заснування на основі франчайзингу.</p>	<p>8</p>

1	2	3
	<p>Практичне заняття № 5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчити особливості вибору ідеї підприємницької діяльності. 2. Ознайомитись з порядком створення бізнесу. 3. Вирішити тестові завдання. 	2
	<p>Практичне заняття № 6</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вивчити порядок реєстрації підприємницької діяльності. 2. Вивчити основні форми розвитку господарських товариств. 3. Вирішити тестові завдання. 	2
<p>Знати особливості розробки бізнес-плану та його структурні елементи, показники оцінки бізнес-проектів. Вміти характеризувати складові бізнес-плану, оцінювати ефективність проекту.</p>	<p>Тема 5. Планування підприємницької діяльності</p> <p>Лекція № 8</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Бізнес-планування. 2. Розроблення бізнес-плану. 3. Етапи розроблення бізнес-плану. <p>Лекція № 9</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Склад основних розділів бізнес-плану. 2. Аналіз ризиків. 3. Основні показники ефективності проекту. <p>Рекомендовані джерела: Основні: 3. Додаткові: 6, 13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів</p> <p>Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 7, 8.</p> <p><i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розділи бізнес-плану: резюме; аналіз галузі та компанії; характеристика продукції (послуг); аналіз ринку; план маркетингу; план виробництва; організаційний план; фінансовий план; аналіз ризиків. 2. Аналіз галузі та підприємства: поточна ситуація і тенденції розвитку галузі; інформація про підприємство, його діяльність, стан і перспективи розвитку. 3. Характеристика продукції (послуг): продукція (послуга), яку пропонує підприємство (фізичний опис продукції\послуг), характеристики, сфера її використання, привабливість конкурентоспроможність продукції/послуг, стадія готовності до виходу на ринок. 4. Аналіз ринку: визначення і оцінка цільового ринку збуту, потенційних споживачів, оцінка кон'юнктури ринку та рівня конкуренції; оцінка впливу зовнішніх факторів, перспективи ринку і підприємства. 	8
	<p>Практичне заняття № 7</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомитись зі структурою бізнес-плану. 2. Вивчити алгоритм створення бізнес-плану. 3. Вирішити тестові завдання. 	2

1	2	3
	<p>Практичне заняття № 8 1. Вивчити порядок побудови дерева цілей суб'єкта підприємницької діяльності. 2. Вирішити тестові завдання.</p>	2
<p>Знати види ресурсів для забезпечення ефективності підприємницької діяльності. Вміти розрізняти види ресурсів для провадження підприємницької діяльності.</p>	<p>Тема 6. Ресурсне забезпечення підприємницької діяльності</p> <p>Лекція № 10 План лекції 1. Види матеріальних ресурсів. 2. Матеріально-сировинні ресурси та їх склад. 3. Нематеріальні ресурси як частина ресурсів підприємства.</p> <p>Лекція № 11 План лекції 1. Трудові ресурси. 2. Фінансові ресурси як грошові доходи та надходження. 3. Інвестиції в підприємницькій діяльності.</p> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1-4. Додаткові: 5-13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 9, 10. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Категорії персоналу (керівники, фахівці, службовці, робітники). 2. Форми оплати праці у підприємстві (погодинна і відрядна) та їх системи. 3. Залучені фінансові ресурси. Джерела (авансовані замовником кошти, борги з оплати праці, борги до бюджетів різних рівнів, резервні кошти). Позикові ресурси.</p>	8
	<p>Практичне заняття № 9 1. Ознайомитись із видами матеріальних ресурсів. 2. Вивчити склад нематеріальних ресурсів підприємства. 3. Вирішити тестові завдання.</p>	2
	<p>Практичне заняття № 10 1. Вивчити структуру фінансових ресурсів підприємства. 2. Вивчити види інвестицій в підприємницькій діяльності. 3. Вирішити тестові завдання.</p>	2

1	2	3
<p>Знати складові соціальної відповідальності та вимоги що висуваються до неї. Види Міжнародних стандартів соціальної відповідальності бізнесу. Види показників соціальної відповідальності. Вміти визначати показники соціальної відповідальності підприємницької діяльності.</p>	<p align="center">Тема 7. Соціальна відповідальність бізнесу та ділова етика</p> <p>Лекція № 12 План лекції 1. Соціальна відповідальність бізнесу як ініціатива підприємця. 2. Основні вимоги до соціальної відповідальності бізнесу. 3. Складові соціальної відповідальності.</p> <p>Лекція № 13 План лекції 1. Економічна відповідальність. 2. Соціальна відповідальність. 3. Ділова етика підприємця.</p> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 2. Додаткові: 5-13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p> <p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 11, 12. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Основні вимоги до соціальної відповідальності бізнесу: врахування очікувань зацікавлених сторін; відповідність чинному законодавству і узгодженість з міжнародними нормами поведінки; інтегрованість у діяльність підприємства. 2. Характерні ознаки ділової етики підприємця: вміння спілкуватися, повага чужої думки, стримування емоцій, визнання власної неправоти.</p> <p>Практичне заняття № 11 1. Ознайомитись з Міжнародними стандартами соціальної відповідальності бізнесу. 2. Вивчити основні вимоги до соціальної відповідальності бізнесу. 3. Вирішити тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 12 1. Ознайомитись з показниками соціальної відповідальності перед споживачами та бізнес-партнерами. 2. Вирішити кейси, задачі, тестові завдання.</p>	<p align="center">3</p> <p align="center">2</p> <p align="center">2</p> <p align="center">10</p> <p align="center">2</p> <p align="center">2</p>
<p>Знати суть та завдання управління закупівельною діяльністю підприємства торгівлі, методи закупівлі, види та оцінку комерційних зв'язків із закупівлі товарів.</p>	<p align="center">Тема 8. Комерційна діяльність у оптовій торгівлі</p> <p>Лекція № 14 План лекції 1. Суть та завдання управління закупівельною діяльністю підприємства торгівлі. 2. Планування закупівельної діяльності. 3. Закупівельні стратегії.</p>	<p align="center">2</p>

1	2	3
<p>Вміти формувати асортимент товарів на підприємствах оптової торгівлі.</p>	<p>Лекція № 15 План лекції 1. Методи закупівлі. 2. Суть, види та оцінка комерційних зв'язків із закупівлі товарів. 3. Поняття, принципи, цілі та завдання товаропостачання підприємств торгівлі. 4. Порядок формування та регулювання асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі. Рекомендовані джерела: Основні: 1, 4. Додаткові: 5-13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p>	2
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 13, 14. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Контроль та оперативне управління закупівельною діяльністю підприємства торгівлі. 2. Оптові ярмарки (виставки) та їх роль у закупівлі товарів. 3. Вимоги до товаропостачання торговельних підприємств. 4. Фактори, що впливають на товаропостачання торговельних підприємств.</p>	8
	<p>Практичне заняття № 13 1. Ознайомитись з основними організаційно-правовими формами господарювання в оптовій діяльності 2. Вивчити основні класифікаційні ознаки вибору постачальників. 3. Вивчити способи виявлення потенційних постачальників.</p>	2
	<p>Практичне заняття № 14 1. Вивчити принципами товаропостачання роздрібною торговельною мережі. 2. Вирішити міні-кейс, задачі, тестові завдання.</p>	2
<p>Знати зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі, суть, поняття та зміст асортиментної політики в торгівлі. Вміти формувати асортимент у роздрібній торгівлі.</p>	<p>Тема 9. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі Лекція № 16 План лекції 1. Зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. 2. Суть, поняття та зміст асортиментної політики в торгівлі. 3. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.</p>	2
	<p>Лекція № 17 План лекції 1. Суть та зміст стратегії роздрібного продажу товарів. 2. Асортимент торговельних послуг та його класифікація.</p>	2

1	2	3
	<p>3. Асортимент і номенклатура товарів. Рекомендовані джерела: Основні: 1, 2, 4. Додаткові: 5-13. Інтернет-ресурси: 14-26.</p> <p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 15, 16, 17. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі. 2. Стратегії формування асортименту товарів у роздрібній мережі. 3. Методологічні підходи до формування асортименту товарів у магазинах. 4. Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця. 5. Організація сервісного обслуговування. Стандарти обслуговування.</p> <p>Практичне заняття № 15 1. Охарактеризувати складові товарного асортименту за наведеною структурою. 2. Вивчити номенклатуру властивостей і показників асортименту. 3. Вирішити тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 16 1. Вивчити зміст основних показників товарного асортименту продукції. 2. Вивчити типову схему оптимізаційного методу формування асортименту. 3. Вирішити тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 17 1. Вивчити структуру договорів для формування комерційних зв'язків між виробничими підприємствами та підприємствами торгівлі. 2. Вирішити задачі щодо формування асортименту. 3. Вирішити тестові завдання.</p>	<p>3</p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати завдання комерційної діяльності посередницьких підприємств, їх види та структуру, методи оплати посередницьких послуг.</p>	<p>Тема 10. Комерційно-посередницька діяльність Лекція № 18 План лекції 1. Суть, мета і завдання комерційної діяльності посередницьких підприємств. 2. Посередницькі підприємства і структури. 3. Методологічні основи комерційної діяльності посередницького підприємства. Лекція № 19 План лекції 1. Комерційно-посередницька діяльність у сфері товарного обігу. 2. Методи оплати посередницьких послуг.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
<p>Вміти розрізняти види комерційно-посередницьких підприємств. Орієнтуватись в процесах, що відбуватись на ринку посередницьких послуг.</p>	<p>3. Фінансове і товарне кредитування. Рекомендовані джерела: Основні: 1. Додаткові: 8. Інтернет-ресурси: 14-26.</p> <p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 18, 19. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i> 1. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності посередницьких підприємств. 2. Роль і задачі розвитку комерційного посередництва на сучасному етапі. 3. Методологічні основи комерційної діяльності посередницького підприємства. 4. Характер і зміст процесів, що відбуваються на ринку посередницьких послуг. 5. Управління формуванням і розвитком цільових ринків. 6. Етичні норми у комерційному посередництві</p> <p>Практичне заняття № 18 1. Вивчити функції суб'єктів комерційно-посередницької діяльності. 2. Ознайомитись з видами комерційно-посередницької діяльності. 3. Вирішити тестові завдання.</p> <p>Практичне заняття № 19 1. Вивчити види та структуру господарських договорів. 2. Вирішити задачі, тестові завдання.</p>	<p>3</p> <p>8</p> <p>2</p> <p>2</p>
<p>Знати види методів аналізу ступеня ризику, суб'єкти та об'єкти комерційного ризику. Показники для оцінки ефективності комерційної діяльності на підприємстві торгівлі. Вміти аналізувати стан комерційного ризику, оцінювати показники ефективності комерційної діяльності підприємств торгівлі.</p>	<p>Тема 11. Ризик та ефективність комерційної діяльності в підприємницьких структурах</p> <p>Лекція № 20 План лекції 1. Об'єкти та суб'єкти комерційного ризику. 2. Страхування ризику. 3. Аналіз і оцінка комерційного ризику.</p> <p>Лекція № 21 План лекції 1. Методи аналізу ступеня ризику. 2. Ефективність підприємницької діяльності. 3. Показники ефективності комерційної діяльності.</p> <p>Рекомендовані джерела: Основні: 1-3. Додаткові: 12, 13. Інтернет-ресурси: 24.</p>	<p>2</p> <p>2</p>

1	2	3
	<p>Самостійна робота студентів Вивчення та доповнення матеріалу лекції, підготовка до практичних занять № 20, 21. <i>Питання, які виносяться на СРС:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Страхування ризику. 2. Аналіз і оцінка комерційного ризику. 3. Зони ризику. Вимірювання ризику. 4. Якісний та кількісний аналіз ризику. 5. Статистичний, експертний та аналітичний методи кількісного аналізу ризику. 	10
	<p>Практичне заняття № 20</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомитись з методами визначення міри ризику. 2. Вирішити задачі та тестові завдання. 	2
	<p>Практичне заняття № 21</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ознайомитись з системою показників оцінки ефективності комерційної діяльності. 2. Вирішити задачі та тестові завдання. 	2
Разом		180

III. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основні

1. Балабан П.Ю., Балабан М.П., Мітяєва Т.Л., Михайленко О.М., Попова Л.О., Хурса М.М. Комерційна діяльність : підручник. Харків : Світ Книг, 2019. 452 с.
2. Балджи М.Д., Доброва Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво : навч. посіб. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 112 с.
3. Варналій З.С., Васильців Т.Г., Лупак Р.Л., Білик Р.Р. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. Чернівці : Технодрук, 2019. 264 с.
4. Кавун-Мошковська О.О. Торговельні мережі : підручник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 488 с.

Додаткові

5. Білявська Ю.В., Силкіна Ю.О. Якість торговельного обслуговування як елемент операційної системи підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки*. 2017. Вип. 22 (1). С. 81-85.
6. Восканян З.А. Методичні підходи до впровадження digital технології логістичної системи підприємства роздрібної торгівлі. *Бізнес Інформ*. 2022. № 9. С. 19-26.
7. Гуштан Т.В. Логістика в діяльності торговельних підприємств України, що виходять на ринки ЄС. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Т. 6, № 1. С. 269-279.
8. Ковальська Л., Турський І. Підприємництво в сфері торгівлі регіону: сутність та значення в сучасних умовах. *Економічний форум*. 2022. № 2. С. 120-125.
9. Насікан Н.І., Лошенко О.В., Сухомлин Л.В. Комерційна діяльність та управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. *Економіка та держава*. 2022. № 7. С. 46-51.
10. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Кепко О.І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності. *Економіка та держава*. 2022. № 6. С. 16-21.
11. Шарко В.В., Гавенко М.С. Інноваційні форми підприємств роздрібної торгівлі. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2017. Т. 2. Вип. 3. С. 280-284.
12. Шевченко-Кульчицька К.І., Спіріданова К.О., Каховська О.В. Проблеми та шляхи підвищення ефективності управління запасами торговельного підприємства. *Бізнес Інформ*. 2021. № 12. С. 191-201.
13. Шиндировський І.М. Торговельне підприємництво та особливості його провадження. 2021. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*. № 62. С. 75-80.

Інтернет-ресурси

14. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. Наукова періодика. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=F&I21DBN=UJRN&P21DBN
15. Роздрібна торгівля в Україні і світі. URL: <http://www.proretail.com.ua>
16. Асоціація «Дистриб'ютори України». URL: <http://www.adu.com.ua>.
17. Навчальна платформа Moodle. Вінницький торговельно-економічний інститут ДТЕУ. URL: <http://sun.vtei.com.ua>.
18. Микитенко Н.В. Категорійний менеджмент в системі 3D: теоретичні та практичні аспекти. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2020. № 16 (44). URL: file:///C:/Users/Vitaliy/Downloads/nataliakrushynska,+012_%D0%9C%D0%B8%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE+%D0%9D%D0%B5%D0%BB%D1%8F_74-80.pdf
19. УКТЗЕД. URL: <https://buhgalter911.com/spravochniki/uktved.html>
20. Національний класифікатор України «Державний класифікатор продукції та послуг ДК 016:2010». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v457a609-10#n133>
21. Національний класифікатор України «Єдиний закупівельний словник ДК 021:2015». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/rada/show/v1749731-15#n14>
22. Категорійний менеджмент у роздробі. URL: <https://www.c4r.eu/ukr/solutions/kategoriynyy-menedzhment/>
23. Гавриш Ю.О., Царьова Т.О., Кубишина Н.С. Промислове товаровознавство: навчально-методичний комплекс : навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма «Промисловий маркетинг». Київ : КПП ім. Ігоря Сікорського, 2021. 92 с. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/43464/1/PT_NMK.pdf.
24. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. та ін. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник. Харків : УкрДУЗТ, 2018. 362 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2429/1/%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>.
25. Заруба В.Я. Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі : навч.-метод. посіб. для студентів економічних спеціальностей. Харків : НТУ «ХП», 2019. 106 с. URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/41625/4/Book_2019_Zaruba_Marketynh_rozdrib_torhivli.pdf.
26. Пруткова А.О., Мешкова-Кравченко Н.В. Збут як елемент комерційної діяльності підприємства. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2017. № 4. С. 224-228. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkhdtu_2014_4_39.