

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ
Кафедра товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

СИЛАБУС

МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВА /
ENTERPRISE BUSINESS ACTIVITY SIMULATION

| Інформація про викладача | |
|--|---|
| Викладач(-і) | Білинський Йосип Йосипович |
| Науковий ступінь | доктор технічних наук |
| Вчене звання | професор |
| Посада | професор кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва |
| Адреса кафедри | м. Вінниця, вул. Соборна, 87, ауд. 50 |
| Контактний телефон | 0679332538 |
| E-mail: | yosyp.bilynsky@gmail.com |
| Електронна сторінка курсу в системі дистанційного навчання | https://m.vtei.edu.ua/course/view.php?id=558 |
| Консультації | Консультації з навчальної дисципліни проводяться протягом семестру щочетверга з <u>10-00 до 16-00</u> в кабінеті № 40. В разі додаткової потреби здобувача в консультації час погоджується з викладачем. |
| Інформація про дисципліну | |
| Освітній ступінь | бакалавр |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Освітня програма | «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Навчальний рік | 2024/2025 |
| Семестр | 7, 8 |
| Факультет | торгівлі, маркетингу та сфери обслуговування |
| Курс | IV |
| Групи | ПТБД-41д |
| Анотація курсу | <p>Метою дисципліни «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства» є формування у здобувачів вищої освіти цілісності знань та навичок в галузі управління діяльністю підприємства, надати здобувачам вищої освіти комплекс необхідних знань стосовно проектування організаційної структури, фінансової діяльності, кадрового планування в межах підприємства.</p> <p>Дисципліна передбачає набуття практичних навичок самостійного вирішення питань, пов'язаних з документообігом, формуванням організаційної структури підприємства, кадровим плануванням, розробкою комерційних договорів, сервісом у сфері логістики,</p> |

| | |
|---|---|
| | здійсненню кадрового планування, формування товарного асортименту, розробки цінової політики підприємства, реєстрації підприємства в органах державної влади. |
| Мова викладання | українська |
| Місце дисципліни в освітній програмі | |
| Освітня програма (ОП) | «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Загальні компетентності | <p>ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях</p> <p>ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій</p> <p>ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел</p> <p>ЗК 7. Здатність працювати в команді</p> <p>ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість</p> <p>ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо</p> |
| Спеціальні (фахові) компетентності (СК) | <p>СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p> <p>СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур</p> <p>СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин</p> <p>СК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності</p> <p>СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності</p> <p>СК 7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності</p> <p>СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків</p> <p>СК 11. Здатність формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правового поля здійснення торговельно-технологічних процесів</p> <p>СК 12. Здатність формувати товарний асортимент, використовувати сучасні методи оптимізації господарських зв'язків підприємств оптової та роздрібною торгівлі, використовувати сучасні методи визначення якості та безпечності товарів відповідно до вимог чинних нормативних документів</p> |

| | |
|--|--|
| <p>Перелік програмних результатів навчання (ПРН)</p> | <ol style="list-style-type: none"> 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності 4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності 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 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства 11. Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур 13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці 17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів 18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків 21. <i>Вміти формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правого поля здійснення торговельно-технологічних процесів</i> 22. <i>Вміти формувати товарний асортимент, використовувати сучасні методи оптимізації</i> |
|--|--|

| | <i>господарських зв'язків підприємств оптової та роздрібної торгівлі, застосовувати сучасні методи визначення якості та безпеки товарів відповідно до вимог чинних нормативних документів</i> | | | | |
|--|---|--------|---------------------|-----|----------------|
| Пререквізити дисципліни (що треба знати, з чим ознайомитися студенту перед вивченням дисципліни) | «Організація торгівлі», «Маркетинг», «Бухгалтерський облік», «Менеджмент», «Товарознавство. Непродовольчі товари» | | | | |
| Тематичний план та оцінювання результатів навчання | | | | | |
| Назва теми | Кількість годин | | | | Форми контролю |
| | усього годин / кредитів | з них | | | |
| | | лекції | лабораторні заняття | СРС | |
| І семестр | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Тема 1. Створення нового комерційного підприємства | 16 | | 6 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 2. Розробка установчих документів підприємства | 14 | | 4 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 3. Введення даних про підприємство в «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» | 30 | | 14 | 16 | УО, ІЗ |
| Тема 4. Формування організаційної структури підприємства | 20 | | 8 | 12 | УО, ІЗ |
| Тема 5. Кадрове планування | 20 | | 8 | 12 | УО, ІЗ |
| Тема 6. Розробка комерційних договорів | 20 | | 8 | 12 | УО, ІЗ |
| Тема 7. Введення інформації про постачальників в програму | 22 | | 8 | 14 | УО, ІЗ |
| Тема 8. Оцінювання споживчого потенціалу ринку | 20 | | 8 | 12 | УО, ІЗ |
| Тема 9. Введення інформації про покупців в програму | 18 | | 6 | 12 | УО, ІЗ |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Разом за І семестр | 180/6 | | 70 | 110 | |
| Підсумковий контроль | Екзамен письмовий | | | | |
| ІІ семестр | | | | | |
| Тема 1. Моніторинг конкурентів | 16 | | 6 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 2. Формування товарного асортименту | 8 | | 4 | 4 | УО, ІЗ |
| Тема 3. Заповнення довідника «Номенклатура» | 16 | | 6 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 4. Розробка комунікаційної політики | 16 | | 6 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 5. Розробка цінової політики підприємства | 16 | | 6 | 10 | УО, ІЗ |
| Тема 6. Встановлення умов ціноутворення в програмі «1С: | 18 | | 8 | 10 | УО, ІЗ |

| | | | | | |
|--|--|---|--|------------|------------|
| Підприємство - Управління торгівлею для України» | | | | | |
| Разом за II семестр | | 90/3 | | 36 | 54 |
| Разом | | 270/9 | | 106 | 164 |
| Підсумковий контроль | | Екзамен письмовий | | | |
| Примітка: УО – усне опитування; ІЗ – індивідуальне завдання. | | | | | |
| Поточний контроль / критерії оцінювання | | <p>При викладанні дисципліни використовуються такі методи контролю:</p> <ul style="list-style-type: none"> - поточний контроль здійснюється під час проведення лабораторних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Його інструментами є опитування, захист лабораторних робіт, дискусії, обговорення, підсумкові контрольні роботи по темах дисципліни; - підсумковий контроль проводиться з метою оцінювання підсумкових результатів навчання і включає семестровий контроль у формі письмового семестрового екзамену. <p>I семестр</p> <p>1. За кожне лабораторне заняття – 2 бали (35 занять * 2 бали) = 70 балів.</p> <p>На лабораторному занятті оцінюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильність виконання лабораторного завдання; - правильність оформлення виконаного завдання. <p>2. Самостійна робота студента – 30 балів</p> <p>Оцінювання самостійної роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підготовка наукових публікацій та участь з доповідями на студентських конференціях і семінарах – 10 балів; - робота на навчальній платформі Moodle – 20 балів. <p>Разом за семестр - 100 балів.</p> <p>II семестр</p> <p>1. За кожне лабораторне заняття – 4 бали (18 занять * 4 бали) = 72 бали.</p> <p>На лабораторному занятті оцінюються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильність виконання лабораторного завдання; - правильність оформлення виконаного завдання. <p>2. Самостійна робота студента – 28 балів</p> <p>Оцінювання самостійної роботи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - підготовка наукових публікацій та участь з доповідями на студентських конференціях і семінарах – 10 балів; - робота на навчальній платформі Moodle – 18 балів. <p>Разом за семестр - 100 балів.</p> <p>Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали достатню кількість балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання</p> | | | |
| Основні літературні та інформаційні джерела | | <ol style="list-style-type: none"> 1. Основи підприємницької діяльності : підручник / за ред. В.М. Марченко. Київ : Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с. 2. Гонтарева І.В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 392 с. 3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с. 4. Шквір В.Д., Загородній А.Г. Інформаційні системи і технології в обліку та аудити. Львів : Львівська політехніка, 2019. 404 с. | | | |

| | |
|----------------------|---|
| | <p>5. Скращук Л.В., Брехова К.В. Інформаційні системи та технології в обліку й аудиті (на прикладі Bookkeeper) : навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. 64 с.</p> <p>6. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. Економіка та держава. 2018. № 2. С. 22-26.</p> <p>7. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В.Л. Дикань, А.О. Каграманян, Н.Є. Каличева та ін.; за ред. В.Л. Диканя. Харків : УкрДУЗТ, 2018. 362 с.</p> <p>8. Багорка М.О., Кадирус І.Г., Юрченко Н.І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 7-14.</p> <p>9. Борисенко О.С., Фісун Ю.В., Чорна Д.О. Теоретико-методологічні аспекти організації та впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах. Приазовський економічний вісник. 2021. № 2. С. 60-65.</p> <p>10. Економіка підприємництва : підручник / за ред. Л.В. Фролової. Одеса : Бондаренко М.О., 2020. 708 с.</p> <p>12. Жуков С.А. Дистрибуція та координація каналів розподілу з елементами маркетинг-міксу. Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. 2019. № 2 (21). С. 48-56.</p> <p>13. Райко Д.В., Шипуліна Ю.С. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. Суми : Триторія, 2022. 158 с.</p> <p>14. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг: навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.</p> <p>15. Попова Н.В. та ін. Маркетингові комунікації : підручник / за заг. ред. Н.В. Попової. Харків : «Факт», 2020. 315 с.</p> <p>16. Паламарчук В.І. Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства. Робоча програма. Для здобувачів освітнього ступеня «бакалавр» галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». Вінниця : Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ ДТЕУ, 2023. 15 с.</p> |
| | Політика дисципліни |
| Організація навчання | <p>Аудиторні заняття з навчальної дисципліни проводяться згідно затвердженого розкладу.</p> <p>Вимоги щодо організації навчання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сумлінне виконання розкладу занять з навчальної дисципліни (здобувачі вищої освіти відвідують заняття в обов'язковому порядку; студенти, які запізнилися на заняття, до заняття не допускаються). 2. Активна участь в обговоренні навчальних питань, попередня підготовка до лабораторних занять, якісне і своєчасне виконання завдань та обов'язкове виконання самостійних завдань, наданих викладачем. 3. Користування мобільними пристроями під час заняття лише з дозволу викладача і тільки з навчальною метою. 4. Здобувач вищої освіти може ознайомлюватись із своїми оцінками та накопиченими балами за допомогою екрану успішності, що міститься у вільному доступі. |

| | |
|-----------------------------------|---|
| | <p>5. Можливість перескладання будь-якого експрес-контролю в разі отримання незадовільної оцінки. Згідно з робочою програмою дисципліни окремі теми або їх питання викладаються на лекційних заняттях, інші – вивчаються студентами самостійно.</p> <p>Вивчення доцільно розпочати з ознайомлення з робочою програмою курсу, а потім переходити до послідовного вивчення окремих тем.</p> <p>Самостійна робота студентів повинна проводитися у двох напрямках:</p> <ul style="list-style-type: none"> – з питань тем дисципліни, які розглядалися під час аудиторних занять, увагу слід зосередити на більш детальному вивченні окремих положень законодавчих актів; – з питань тем дисципліни, які повністю передбачені для самостійного вивчення, необхідно опрацювати та засвоїти матеріал у відповідності з робочою програмою. <p>Для кращого засвоєння матеріалу доцільно по кожній з тем і підтем складати конспект.</p> <p>Перевірка виконання самостійної роботи проводиться викладачем на лабораторних заняттях, а також виноситься на поточний контроль поряд з навчальним матеріалом, який опрацьовувався при проведенні аудиторних навчальних занять.</p> |
| Відпрацювання пропусків занять | Пропущені заняття в обов'язковому порядку відпрацьовуються: лекційні – шляхом конспектування відповідних тем, лабораторні – шляхом виконання лабораторних робіт. |
| Допуск до підсумкового контролю | До підсумкового контролю допускаються студенти, які відпрацювали всі пропущені заняття та захистили роботи, виконані на лабораторних заняттях, та отримали 35 балів. |
| Академічна доброчесність | http://www.vtei.com.ua/doc/dtu/pol/35.pdf |
| Інші складові політики дисципліни | |

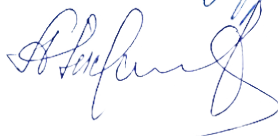
Затверджено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 19.08.2024, протокол № 14.

Науково-педагогічний працівник



Йосип БЛИНСЬКИЙ

Завідувач кафедри



Алла ТЕРНОВА

**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

27.02.2023

протокол № 3, п. 3

ВВЕДЕНО В ДІЮ

Наказ від 28.02.2023 № 25

**МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА /**

ENTERPRISE ACTIVITY SIMULATION РОБОЧА ПРОГРАМА

РОБОЧА ПРОГРАМА

| | |
|----------------------|--|
| Ступінь вищої освіти | «бакалавр» / «bachelor» |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» / «Management and Administration» |
| Спеціальність | 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» / «Business, Trade and Exchange Activities» |
| Освітня програма | Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / Business, Trade and Exchange Activities |

Розробник: Паламарчук Владислав, кандидат технічних наук

Гарант освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» – Алла Тернова, кандидат технічних, доцент, завідувач кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва

Обговорено та схвалено на засіданні кафедри товарознавства, експертизи та торговельного підприємництва 05.01.2023, протокол № 01; на засіданні вченої ради факультету торгівлі маркетингу та сфери обслуговування від 16.02.2023, протокол № 02.

Рецензенти: внутрішній рецензент – Світлана Сіренко, кандидат технічних, доцент
зовнішній стейкхолдер – Купчук Ігор, кандидат технічних наук, ст. викладач кафедри загальнотехнічних дисциплін та охорони праці Вінницького національного аграрного університету

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

Підп. до друку 09.03.2023 р. Формат 60x84/16. Папір офсетний
Друк різнографічний. Ум. друк. арк. 0,81.
Обл.-вид. арк. 0,63. Тираж 5. Зам. № 280.

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

I. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Мета вивчення дисципліни

Метою дисципліни «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства» є формування у здобувачів вищої освіти цілісності знань та навичок в галузі управління діяльністю підприємства, надати здобувачам вищої освіти комплекс необхідних знань стосовно проектування організаційної структури, фінансової діяльності, кадрового планування в межах підприємства.

Результати вивчення навчальної дисципліни, її місце в навчальному процесі.

Дисципліна передбачає набуття практичних навичок самостійного вирішення питань, пов'язаних з документообігом, формуванням організаційної структури підприємства, кадровим плануванням, розробкою комерційних договорів, сервісом у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності, здійсненням кадрового планування, формування товарного асортименту, розробки цінової політики підприємства, реєстрації підприємства в органах державної влади.

Результатом вивчення навчальної дисципліни «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства» для освітньої програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» є формування комплексу компетентностей:

– інтегральна компетентність:

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

– загальні компетентності:

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях

ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК 7. Здатність працювати в команді

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо

– спеціальні (фахові компетентності):

СК 1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності

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

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

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

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності

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

СК 8. Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності

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

СК 11. Здатність формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правового поля здійснення торговельно-технологічних процесів

СК 12. Здатність формувати товарний асортимент, використовувати сучасні методи оптимізації господарських зв'язків підприємств оптової та роздрібною торгівлі, використовувати сучасні методи визначення якості та безпечності товарів відповідно до вимог чинних нормативних документів

Програмні результати навчання здобувачів з навчальної дисципліни «Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства» полягають:

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

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

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

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

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

10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства

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

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

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

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

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

17. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів

18. Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності

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

21. *Вміти формувати інформаційне середовище щодо якості і безпечності товарів, товарної асортиментної структури, правого поля здійснення торговельно-технологічних процесів*

22. *Вміти формувати товарний асортимент, використовувати сучасні методи оптимізації господарських зв'язків підприємств оптової та роздрібною торгівлі, застосовувати сучасні методи визначення якості та безпечності товарів відповідно до вимог чинних нормативних документів.*

Міждисциплінарні зв'язки: програма упорядкована відповідно до анотації освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів, базується на вивченні таких нормативних дисциплін, як «Організація торгівлі», «Маркетинг», «Бухгалтерський облік», «Менеджмент», «Товарознавство. Непродовольчі товари» та інших професійно орієнтованих дисциплін.

Критерії оцінювання результатів навчання

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 в Системі управління навчанням MOODLE.

Підсумкова оцінка визначається за комплексною діагностикою знань студентів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1 – Рівні компетентності та відповідні критерії оцінювання

| Рівні компетентності | За шкалою ДТЕУ | Критерії оцінювання |
|--------------------------------|----------------|--|
| 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. |
| 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. |

Підсумковий контроль – екзамен. Результат виконання екзаменаційних завдань оцінюється з урахуванням результатів поточного та підсумкового контролів у співвідношенні 80:20, де 80 – максимальна оцінка за виконання екзаменаційного завдання, 20 – результат поточної успішності відповідно до шкали переведу поточної роботи для врахування її при підсумковій оцінці.

Здобувачі вищої освіти, які повністю виконали програму дисципліни та набрали 75 і більше балів, отримують підсумкову оцінку без опитування чи виконання екзаменаційного завдання.

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 переведу 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).

Обсяг дисципліни в кредитах та його розподіл наведено в табл. 1.2.

Таблиця 1.2 – Обсяг дисципліни в кредитах та його розподіл (тематичний план)

| Модулі/Теми | Кількість годин, з них: | | | | Форми контролю |
|--|-------------------------|--------|---------------------|------------|----------------|
| | Всього | лекції | лабораторні заняття | СР | |
| І семестр | | | | | |
| Тема 1. Створення нового комерційного підприємства | 16 | | 6 | 10 | УО, СВ |
| Тема 2. Розробка установчих документів підприємства | 14 | | 4 | 10 | УО, СВ |
| Тема 3. Введення даних про підприємство в «ІС: Підприємство - Управління торгівлею для України» | 30 | | 14 | 16 | УО, СВ |
| Тема 4. Формування організаційної структури підприємства | 20 | | 8 | 12 | УО, СВ |
| Тема 5. Кадрове планування | 20 | | 8 | 12 | УО, СВ |
| Тема 6. Розробка комерційних договорів | 20 | | 8 | 12 | УО, СВ |
| Тема 7. Введення інформації про постачальників в програму | 22 | | 8 | 14 | УО, СВ |
| Тема 8. Оцінювання споживчого потенціалу ринку | 20 | | 8 | 12 | УО, СВ |
| Тема 9. Введення інформації про покупців в програму | 18 | | 6 | 12 | УО, СВ |
| Разом за І семестр | 180 | | 70 | 110 | |
| ІІ семестр | | | | | |
| Тема 1. Моніторинг конкурентів | 16 | | 6 | 10 | УО, СВ |
| Тема 2. Формування товарного асортименту | 14 | | 4 | 10 | УО, СВ |
| Тема 3. Заповнення довідника «Номенклатура» | 16 | | 6 | 10 | УО, СВ |
| Тема 4 . Розробка комунікаційної політики | 14 | | 6 | 8 | УО, СВ |
| Тема 5. Розробка цінової політики підприємства | 14 | | 6 | 8 | УО, СВ |
| Тема 6. Встановлення умов ціноутворення в програмі «ІС: Підприємство - Управління торгівлею для України» | 16 | | 8 | 8 | УО, СВ |
| Разом за ІІ семестр | 90 | | 36 | 54 | |
| РАЗОМ | 270 | | 106 | 164 | |
| ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ | | | Екзамен | | |

Примітка: УО – усне опитування, СВ – ситуаційна вправа.

II. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Структура навчальної дисципліни

| Результати навчання | Навчальна діяльність | Робочий час ЗВО, год.. |
|--|--|---------------------------|
| I семестр | | |
| <p><i>Вміти:</i> розробляти комерційну ідею, описувати особливості організаційно-правової форми новоствореного підприємства.</p> | <p>Тема 1. Створення нового комерційного підприємства Лабораторні заняття № 1-3</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка комерційної ідеї. 2. Створення назви підприємства. 3. Опис особливостей організаційно-правової форми новоствореного підприємства на основі Господарського та Цивільного кодексів України. 4. Розробка товарного знака. <p>Література Основна: 1, 2, 3. Додаткова: 16, 17, 18. Інтернет-ресурси: 33, 35.</p> | 6 |
| | <p style="text-align: center;">Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО)</p> <p>Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 10 |
| <p><i>Вміти:</i> реєструвати підприємство в органах державної влади.</p> | <p>Тема 2. Розробка установчих документів підприємства Лабораторне заняття №4-5</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначити перелік документів, необхідних для реєстрації підприємства в органах державної влади. 2. Складання реєстраційної картки. <p>Література Основна: 1, 2, 3. Додаткова: 16, 17. Інтернет-ресурси: 33, 35.</p> | 4 |
| | <p style="text-align: center;">Самостійна робота ЗВО</p> <p>Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 10 |
| <p><i>Вміти:</i> вводити інформацію про підприємство в програму «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України».</p> | <p>Тема 3. Введення даних про підприємство в «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» Лабораторні заняття № 6-12</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Запуск програми 1С: Управління торгівлею для України. 2. Налаштування роботи конфігурації «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України». 3. Підключення інформаційної бази. 4. Введення інформації про підприємство. 5. Заповнення довідника «Класифікатор одиниць виміру». 6. Заповнення довідника «Каси». 7. Налаштування параметрів облікової політики. | 14 |

| | | |
|---|---|----|
| | <p>Література Основна: 1, 2, 3. Додаткова: 16, 17. Інтернет-ресурси: 33, 35.</p> | |
| | <p>Самостійна робота ЗВО Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 16 |
| <p><i>Вміти:</i> розробляти організаційну структуру управління підприємством.</p> | <p>Тема 4. Формування організаційної структури управління підприємством Лабораторні заняття № 13-16</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Розробка організаційної структури управління. 2. Створення відділу маркетингу. <p>Література Основна: 7, 9, 10. Додаткова: 20, 21, 22. Інтернет-ресурси: 34.</p> | 8 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 12 |
| <p><i>Вміти:</i> створювати організаційну структуру управління підприємством в «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України».</p> | <p>Тема 5. Кадрове планування Лабораторні заняття № 17-20</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення організаційної структури управління новоствореного підприємства. 2. Зазначення даних щодо співробітників. 3. Довідник «Фізичні особи» та «Співробітники організації». <p>Література Основна: 9, 10. Додаткова: 21, 22. Інтернет-ресурси: 35.</p> | 8 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 12 |
| <p><i>Вміти:</i> моніторити можливих постачальників сировини, матеріалів чи товарів, розробляти з ними договори.</p> | <p>Тема 6. Розробка комерційних договорів Лабораторні заняття № 21-24</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Моніторинг можливих постачальників сировини, матеріалів чи товарів. 2. Розробити договір з одним із постачальників. <p>Література Основна: 6, 8. Додаткова: 21, 22. Інтернет-ресурси: 35.</p> | 8 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 12 |
| <p><i>Вміти:</i> вводити у програму «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» інформації</p> | <p>Тема 7. Введення інформації про постачальників в програму Лабораторні заняття № 25-28</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Заповнення довідника «Контрагенти (постачальники)». 2. Робота з постачальниками. | 8 |

| | | |
|---|--|-----|
| <p>про постачальників, створювати замовлення.</p> | <p>3. Оформлення угод з постачальниками. 4. Формування замовлень постачальникам. 5. Реєстрація партії постачання товарів. 6. Оформлення повернення замовлення товару постачальнику. 7. Створення в програмі «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» два замовлення постачальникам.</p> <p>Література Основна: 6, 8. Додаткова: 21, 22. Інтернет-ресурси: 35.</p> | |
| <p align="center">Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | | 14 |
| <p><i>Вміти:</i> визначати місткість ринку, ринкової частки новоствореного підприємства, проводити сегментацію ринку.</p> | <p align="center">Тема 8. Оцінювання споживчого потенціалу ринку Лабораторні заняття № 29-32</p> <p>1. Визначення місткості ринку, ринкової частки новоствореного підприємства. 2. Проведення сегментації ринку та обґрунтувати вибору принципів сегментування. 3. Визначення і обґрунтувати вибору стратегії охоплення ринку.</p> <p>Література Основна: 6,14. Додаткова: 26, 27, 28. Інтернет-ресурси: 34, 37.</p> | 8 |
| <p align="center">Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | | 12 |
| <p><i>Вміти:</i> визначати коло потенційних покупців, оформляти з ними угоди.</p> | <p align="center">Тема 9. Введення інформації про покупців в програму Лабораторні заняття № 33-35</p> <p>1. Визначення кола потенційних покупців. 2. Заповнення довідника «Контрагенти (покупці)». 3. Реалізація продукції покупцю. 4. Повернення продукції від покупця. 5. Оформлення угоди зі споживачем.</p> <p>Література Основна: 5, 14. Додаткова: 19, 20. Інтернет-ресурси: 38.</p> | 6 |
| <p align="center">Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | | 12 |
| <p><i>Разом за I семестр</i></p> | | 180 |
| <p>II семестр</p> | | |
| <p><i>Вміти:</i> проводити моніторинг конкурентів, аналізувати тенденції розвитку зовнішнього середовища</p> | <p align="center">Тема 1. Моніторинг конкурентів Лабораторні заняття № 36-38</p> <p>1. Моніторинг конкурентів. 2. Аналіз тенденцій розвитку зовнішнього середовища підприємства за допомогою PEST-аналізу.</p> | 6 |

| | | |
|--|---|----|
| підприємства. | <p>3. Аналіз конкурентних можливостей підприємства за допомогою SWOT-аналізу та формування ESFAS-форми.</p> <p>Література Основна: 5, 7, 10. Додаткова: 27. Інтернет-ресурси: 35.</p> | |
| <p><i>Вміти:</i> аналізувати асортимент товарів і товарну номенклатуру підприємства.</p> | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> <p>Тема 2. Формування товарного асортименту Лабораторні заняття № 39-40</p> <p>1. Дослідження товарної номенклатури підприємства. 2. Аналіз асортименту товарів.</p> <p>Література Основна: 3, 7, 12, 13. Додаткова: 17, 19, 23, 24. Інтернет-ресурси: 33, 36, 38.</p> | 10 |
| <p><i>Вміти:</i> працювати з довідником «Номенклатура» в програмі «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України».</p> | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> <p>Тема 3. Заповнення довідника «Номенклатура» Лабораторні заняття № 41-43</p> <p>1. Визначення видів номенклатури. 2. Визначення додаткових реквізитів. 3. Створення ієрархії груп в довіднику «Номенклатура». 4. Створення елементів довідника «Номенклатура». 5. Введення початкових залишків номенклатури. 6. Створення ієрархії груп в довіднику «Номенклатура».</p> <p>Література Основна: 3, 7, 12. Додаткова: 17, 19, 23, 24. Інтернет-ресурси: 33, 36, 38.</p> | 4 |
| <p><i>Вміти:</i> визначати цільову аудиторію, стратегії просування товарів на ринок.</p> | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> <p>Тема 4. Розробка комунікаційної політики Лабораторні заняття № 44-46</p> <p>1. Визначення цільової аудиторії. 2. Визначення характеристики та особливості засобів впливу. 3. Розробка стратегії просування. 4. Розрахунок бюджету комплексу просування товарів на ринок. 5. Формування каналів зворотного зв'язку.</p> <p>Література Основна: 15. Додаткова: 25. Інтернет-ресурси: 35, 37.</p> | 6 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 8 |

| | | |
|---|--|------------|
| <p><i>Вміти:</i> визначати цінову політику підприємства, аналізувати конкурентоспроможність цін підприємства.</p> | <p>Тема 5. Розробка цінової політики підприємства Лабораторні заняття № 47-49</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення цілей цінової політики підприємства. 2. Аналіз конкурентоспроможності цін підприємства. 3. Політика знижок. <p>Література Основна: 3, 10, 14. Додаткова: 26, 32. Інтернет-ресурси: 35, 38.</p> | 6 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 8 |
| <p><i>Вміти:</i> встановлювати в програмі «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» ціни та умови, їх види, умови, а також правила продажу для різних груп партнерів.</p> | <p>Тема 6. Встановлення умов ціноутворення в програмі «1С: Підприємство - Управління торгівлею для України» Лабораторні заняття № 50-53</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Типи цін, що встановлюються для покупців. 2. Типи цін, що встановлюються для постачальників. 3. Встановлення ціни номенклатури контрагентів. 4. Встановлення типу цін для товарів на основі цін контрагентів. 5. Друк прайс – листа та цінників. 6. Інвентаризація, списання та оприбуткування товарів. 7. Побудова і аналіз показників звіту «Валовий прибуток». <p>Література Основна: 3, 10,14. Додаткова: 26. Інтернет-ресурси: 35, 38.</p> | 8 |
| | <p>Самостійна робота здобувача вищої освіти (ЗВО) Підготовка даних до практичного заняття.</p> | 8 |
| <p><i>Разом за II семестр</i></p> | | 90 |
| <p>Разом</p> | | 270 |
| <p>Підсумковий контроль – екзамен</p> | | |

III. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Основні

1. Основи підприємницької діяльності : підручник / за ред. В.М. Марченко. Київ : Вид-во «Політехніка», 2022. 515 с.
2. Гонтарева І.В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2021. 392 с.
3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. І.М. Сотник, Л.М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
4. Шквір В.Д., Загородній А.Г. Інформаційні системи і технології в обліку та аудиті. Львів : Львівська політехніка, 2019. 404 с.
5. Скращук Л.В., Брехова К.В. Інформаційні системи та технології в обліку й аудиті (на прикладі Bookkeeper) : навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. 64 с.
6. Ажаман І.А., Жидков О.І. Теоретичне обґрунтування сутності та властивостей потенціалу підприємства. *Економіка та держава*. 2018. № 2. С. 22-26.
7. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В.Л. Дикань, А.О. Каграманян, Н.Є. Каличева та ін.; за ред. В.Л. Диканя. Харків : УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
8. Багорка М.О., Кадирус І.Г., Юрченко Н.І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. *Підприємництво і торгівля*. 2021. № 8. С. 7-14.
9. Борисенко О.С., Фісун Ю.В., Чорна Д.О. Теоретико-методологічні аспекти організації та впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах. *Приазовський економічний вісник*. 2021. № 2. С. 60-65.
10. Економіка підприємництва : підручник / за ред. Л.В. Фролової. Одеса : Бондаренко М.О., 2020. 708 с.
12. Жуков С.А. Дистрибуція та координація каналів розподілу з елементами маркетинг-міксу. *Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна*. 2019. № 2 (21). С. 48-56.
13. Райко Д.В., Шипуліна Ю.С. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. Суми : Триторія, 2022. 158 с.
14. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг: навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
15. Попова Н.В. та ін. Маркетингові комунікації : підручник / за заг. ред. Н.В. Попової. Харків : «Факт», 2020. 315 с.

Додаткові

16. Основи підприємництва : підручник / Н.В. Валінкевич, Т.О. Біляк, С.Ю. Бірюченко, ... , А.Є. Данкевич та ін. ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир : ЖДТУ, 2019. 493 с.
17. Торговельне підприємництво : підручник / за ред. Л.В. Фролової. Одеса : Бондаренко М.О. 640 с.

18. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник Димченко, О.В. Панова, О.Д. Коненко, В.В. Волгіна, Н.О. Романенко, О.Б. Рудаченко, О.О. Сотник, І.М. Завражний, К.Ю. Бубенко, П.Т. Тітяєв, В.В. Гриненко, В.В. Гайденко, С.М. Мамонов, К.А. Пруненко, Д.О. Репіна, І.М. Тараруєв, Ю.О. Валінкевич, Н.В. Палант, О.Ю. Прасол, В.М. Мельник, Л.Г. Дріль, Н.В. Бібік, Н.В. Смачило, В.В. Карінцева, О.І. Кубатко, О.В. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник. Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова.

19. Глушко С.В., Шайкан А.В. Управлінські інформаційні системи : навч. посіб. Львів : «Магнолія 2006», 2020. 320 с.

20. Ситнік Б.Т. Основи інформаційних систем і технологій : навч. посіб. – Харків : УкрДУЗТ, 2019. 175 с.

21. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність : підручник. Харків : Світ Книг. 2018. 452 с.

22. Гой І.В., Смелянська Т.Т. Підприємництво : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 368 с.

23. Лялюк А.М. Маркетингова товарна політика : конспект лекцій. Луцьк : Вид-во КП ІА «Волиньенергософт», 2022. 104 с.

24. Окландер М, Кірносова М. Маркетингова товарна політика : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 200 с.

25. Маркетингові комунікації : навч.-метод. посіб. / уклад. І.В. Король. Умань : Візаві, 2018. 191 с.

26. Белявцев М.І., Іваненко Л.М. Маркетинг. Київ : Центр навчальної літератури, 2022, с. 116-119, 125- 34,140-142-161.

27. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг : навч. посіб. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

28. Пізняк Т.І., Хомяк Д.О. Роль і значення діагностики фінансового стану підприємства в сучасних умовах. *Економіка, фінанси, право*. 2020. Вип. 10 (2). С. 5-9. URL: [ResearchGate](#)

29. Рузакова О.В. Аналіз сучасних методик оцінювання фінансового стану підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. Вип. 2 (1). С. 7-13

30. Ковальчук К.Ф., Ковальчук О.К. Фінансовий стан підприємства: теоретичні основи. *Вісник економічної науки України*. 2021. Вип. (2). С. 73-77. URL: [KNEU IR](#)

31. Добровольська О.В., Майстренко Л.Ю. Фінансовий стан підприємства: сутність і необхідність його аналізу. *Агросвіт*. 2020. № 7. С. 24–27.

32. Крикавський Є.В., Люльчак З.С. *Економіка і фінанси підприємств*. Львів : Видавництво Львівської політехніки. 2021.

Інтернет-ресурси

33. Ажаман І.А., Гронська М.В., Пуціна Н.В. Практичні аспекти оцінки економічного потенціалу підприємства. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7778>

34. Балахонова О.В. Узагальнення складових економічного потенціалу підприємства і механізм його розвитку. URL: <http://rinek.onu.edu.ua/article/view/243683>

35. Білан Є. Удосконалення комерційної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми вітчизняної економіки, підприємництва та управління на сучасному етапі* : матеріали доп. V Ювілейної наук.-практ. конф. студентів та молодих вчених з міжнар. Участю, м. Тернопіль, 12 листоп. 2020 р. Тернопіль : ЗУНУ, 2020. Ч. 2. С. 347-349. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/40249>

36. Маркетингова товарна політика : практикум / уклад. А.В. Шевченко, О.С. Борисенко, Ю.В. Фісун, О.М. Крапко. Київ : НАУ, 2022. 68 с. URL: <https://cutt.ly/h09kQAE>

37. Клименко О.В., Кузьмінська О.В. Економіко-математичне моделювання в системі управління фінансовою діяльністю підприємства. Київ : Видавництво НТУУ «КПІ». 2020. URL: <https://pravo-izdat.com.ua/novinki/ekonomika-pidpriyemstva>

38. Бабчинська О.І. Моделювання фінансово-господарської діяльності підприємства. Вінниця : Редакційно-видавничий відділ ВТЕІ КНТЕУ, 2022. URL: <https://ir.vtei.edu.ua/card.php?id=30136&lang=uk>