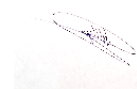


**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра економіки, підприємництва та торгівлі**

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Декан економічного
факультету**



**/Сержанов В.В./
«20» 06 2025 року**

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

| | |
|---------------------|---|
| Рівень вищої освіти | перший (бакалаврський) |
| Галузь знань | D Бізнес, адміністрування та право |
| Спеціальність | D7 Торгівля |
| Освітня програма | «Міжнародна комерція» |
| Кваліфікація: | бакалавр торгівлі |
| Статус дисципліни | нормативна |
| Мова навчання | українська |

Ужгород 2025

Робоча програма навчальної дисципліни «**Підприємництво та планування комерційної діяльності**» для здобувачів вищої освіти галузі знань **D Бізнес, адміністрування та право спеціальності D7 Торгівля освітньої програми «Міжнародна комерція»**

Розробник:

д.е.н., професор, професор кафедри економіки, підприємництва та торгівлі
Газуда М. В.

Робочу програму розглянуто та затверджено на засіданні кафедри економіки і підприємництва економічного факультету
Протокол № 13 від «19» 06 2025 року

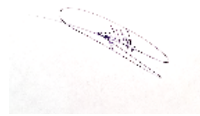
Завідувач кафедри



Молнар О. С.

Схвалено науково-методичною комісією економічного факультету
протокол № 11 від «20» 06 2025 р.

Голова науково-методичної комісії



Шуліко А.О.

ЗМІСТ

| | |
|--|-----------|
| 1. Опис навчальної дисципліни | 4 |
| 2. Мета та завдання навчальної дисципліни | 5 |
| 3. Передумови для вивчення навчальної дисципліни | 6 |
| 4. Очікувані результати навчання | 6 |
| 5. Засоби діагностики та критерії оцінювання результатів навчання | 8 |
| 6. Програма навчальної дисципліни | 10 |
| 7. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна | 15 |
| 8. Рекомендовані джерела інформації | 16 |

1.ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

| Найменування показників | Розподіл годин за навчальним планом | |
|--|--|------------------------------|
| | Денна форма навчання | Заочна форма навчання |
| Кількість кредитів – 4 (ESTS) | Рік підготовки: | |
| Загальна кількість годин – 120 | 1 | 1 |
| Кількість модулів – 2 | Семестр: | |
| Тижневих годин для денної форми навчання: 4 аудиторних – 74 самостійної роботи студента – 60/112 | 1 | 1 |
| | Лекції: | |
| | 32 | 6 |
| | Практичні (семінарські): | |
| | 28 | 2 |
| Вид підсумкового контролю: іспит/залік | Лабораторні: | |
| | - | - |
| Форма підсумкового контролю: усна | Самостійна робота: | |
| | 60 | 112 |

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення дисципліни – формування системи знань, набуття професійної компетентності (прикладних вмінь та навичок) з організації та планування комерційної діяльності в умовах трансформаційних змін в економічній системі країни.

Об'єктом навчальної дисципліни є процеси формування інноваційних підходів до організації комерційної діяльності у сфері підприємництва з метою досягнення поставлених цілей. **Предмет вивчення дисципліни** зумовлюється окресленням категорій комерційної діяльності, визначенням принципів, законодавчих аспектів та інструментів функціонування комерції; оцінюванням процесу планування та організації ефективного господарювання суб'єктів підприємницької діяльності

Головними **завданнями** дисципліни є пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем комерційної діяльності.

Відповідно до освітньої програми, вивчення дисципліни сприяє формуванню у здобувачів вищої освіти таких компетентностей:

Інтегральна компетентність: здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сфері міжнародної комерції підприємницьких, торговельних та біржових структур або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальних компетентностей:

- ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК 4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.
- 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 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища.
- ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.
- 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.
- ЗК 12. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
- ЗК 13. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

Спеціальних компетентностей:

- 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 9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.
- СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

3. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення навчальної дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності» є опанування окремих навчальних дисциплін (НД) освітньої програми (ОП), зокрема: ОК 12. Мікроекономіка

4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалавра галузі знань **Д Бізнес, адміністрування та право**, спеціальності **Д 7 Торгівля** вивчення навчальної дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності», повинно забезпечити досягнення здобувачами вищої освіти таких програмних результатів навчання (ПРН):

| Програмні результати навчання | Шифр |
|---|--------|
| Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. | ПРН 1 |
| Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. | ПРН 2 |
| Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. | ПРН 5 |
| Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати. | ПРН 7 |
| Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. | ПРН 8 |
| Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави. | ПРН 9 |
| Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці. | ПРН 11 |
| Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. | ПРН 12 |
| Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. | ПРН 13 |
| Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. | ПРН 14 |
| Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці. | ПРН 16 |
| 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. | ПРН 17 |

| | |
|---|--------|
| Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм. | ПРН 19 |
| Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків. | ПРН 20 |

Очікувані результати навчання, які повинні бути досягнуті здобувачами освіти після опанування навчальної дисципліни «**Підприємництво та планування комерційної діяльності**»:

| Очікувані результати навчання з дисципліни | Шифр |
|---|-------------|
| Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях. | ПРН 1 |
| Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. | ПРН 2 |
| Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності. | ПРН 5 |
| Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати. | ПРН 7 |
| Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. | ПРН 8 |
| Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави. | ПРН 9 |
| Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці. | ПРН 11 |
| Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. | ПРН 12 |
| Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. | ПРН 13 |
| Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності. | ПРН 14 |
| Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці. | ПРН 16 |
| 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. | ПРН 17 |
| Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм. | ПРН 19 |
| Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків. | ПРН 20 |

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з навчальної дисципліни є:

- активність студента в дискусії;
- експрес-опитування;
- виконання практичних, творчих робіт, вміння розв'язувати та вирішувати конкретні практичні ситуації, виконання завдань практичного спрямування;
- робота на практичних заняттях, доповіді, презентації;
- виконання індивідуальних та групових завдань самостійної роботи;
- виконання тестових завдань, а також модульних контрольних робіт;
- залік/іспит.

Під час модульного та підсумкового контролю засобами оцінювання результатів навчання з дисципліни є стандартизовані тести, теоретичні та практичні завдання.

Форми контролю та критерії оцінювання результатів навчання

Форми поточного контролю: усні та письмові відповіді на семінарських та практичних заняттях, розв'язання та вирішення практичних ситуацій, експрес-опитування, оцінка дослідницьких робіт-презентацій.

Форма модульного контролю: письмова з елементами тестування.

Форма підсумкового семестрового контролю: залік/іспит.

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти (модуль 1)

| Поточне оцінювання та самостійна робота | | | | | | Модульна контрольна робота | Сума |
|---|----|----|----|----|----|----------------------------|------|
| T1 | T2 | T3 | T4 | T5 | T6 | 50 | 100 |
| 8 | 8 | 8 | 8 | 9 | 9 | | |

T1, T2 ... – теми

Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти (модуль 2)

| Поточне оцінювання та самостійна робота | | | | | | | | | Модульна контрольна робота | Сума |
|---|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|----------------------------|------|
| T7 | T8 | T9 | T10 | T11 | T12 | T13 | T14 | T15 | 50 | 100 |
| 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 10 | | |

T7, T8 ... – теми

Оцінювання окремих видів навчальної роботи з дисципліни

| Вид діяльності здобувача вищої освіти | Модуль 1 | | Модуль 2 | |
|--|-----------------------------|---------------------------------------|-----------------------------|---------------------------------------|
| | Кількість | Максимальна кількість балів (сумарна) | Кількість | Максимальна кількість балів (сумарна) |
| Практичні (семінарські) заняття | 6 | 30 | 9 | 36 |
| Письмове тестування при тематичному оцінюванні | Під час семінарських занять | 5 | Під час семінарських занять | 5 |
| Презентація | 1 | 10 | 1 | 5 |
| Інші види індивідуальних і групових завдань | 1 | 5 | 1 | 4 |
| Модульна контрольна робота | 1 | 50 | 1 | 50 |
| Разом | | 100 | | 100 |

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

На оцінювання модульних контрольних робіт в усній, письмовій або письмово-усній формі, викладачем в аудиторії, відводиться по 50 балів за кожен модуль, тобто в сумі 100 балів за два модульні контролю.

Модульні контрольні роботи включають по два види завдань: тестові завдання для оцінки рівня засвоєності теоретичного матеріалу та розрахункові задачі для оцінки прикладних та аналітичних вмінь.

Якщо з об'єктивних причин студент не пройшов модульний контроль у визначений термін, то він має право за дозволом деканату пройти його протягом двох тижнів після виникнення заборгованості.

Критерії оцінювання підсумкового семестрового контролю

Підсумковий семестровий контроль проводиться у формі заліку/іспит та за навчальним матеріалом, визначеним робочою програмою дисципліни «**Підприємництво та планування комерційної діяльності**».

До підсумкового контролю з навчальної дисципліни викладач (кафедра) не допускає студента, який не виконав усіх обов'язкових робіт, передбачених робочою навчальною програмою.

Залік/іспит проводиться у формі усного опитування, час підготовки до відповіді – 30-40 хв. Оголошення результатів відбувається відразу.

Залік/іспит з дисципліни «**Підприємництво та планування комерційної діяльності**» не є обов'язковим для студента, який склав усі модульні контролю передбачені навчальною програмою та за їх результатами атестований оцінками «задовільно», «добре», «відмінно».

При порушенні студентом дисципліни під час проведення заліку/іспиту (списування, підказка, підміна завдання тощо) викладач усуває його від складання екзамену, виставляє йому нуль балів і державну семестрову оцінку «незадовільно».

Студент, який на заліку/іспиту одержав незадовільну оцінку і не підлягає умовам відрахування з університету, або не складав його з якихось причин, складає залік перед комісією. Комісія створюється завідувачем кафедри. Вона оцінює знання студента по 100-бальній системі та переводить її у державну семестрову оцінку. Оцінка, виставлена комісією, є остаточною.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою, для: | |
|--|-------------|--|---|
| | | екзамену, курсового проекту (роботи), практики | заліку |
| 90-100 | A | відмінно | зараховано |
| 82-89 | B | добре | |
| 74-81 | C | | |
| 64-73 | D | задовільно | |
| 60-63 | E | | |
| 35-59 | FX | незадовільно з можливістю повторного складання | не зараховано з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |

6. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

6.1. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

«Теоретичні основи підприємництва й комерційної діяльності»

Тема 1. Предмет, об'єкт і завдання дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності».

Сутність понять «підприємництво», «планування», «комерційна діяльність», «менеджмент». Предмет дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності». Об'єкт вивчення дисципліни. Наукові методи дослідження в процесі вивчення дисципліни. Методологія, методи і методика дослідження. Традиційні й новаційні методи дослідження. Дисципліна «Підприємництво та планування комерційної діяльності» у системі економічних і природничих наук. Мета і завдання курсу.

Тема 2. Сутність і механізм функціонування ринкової економіки

Сутність понять «економіка», «економічні відносини», «економіка держави». Сутнісне розуміння поняття «ринкова економіка». Виробнича і невиробнича сфери. Економічні показники розвитку економіки. Цикли відтворення: виробництво, розподіл, обмін і споживання. Просте, розширене і звужене відтворення. Ринковий механізм функціонування економіки. Модель змішаної ринкової економіки. Типи економічних систем. Сутність поняття економічна система. Командно-адміністративна економіка. Нецивілізована, або тіньова економіка. Латентна економіка. Необхідні умови існування ринку. Кон'юнктура ринку. Теорії ринку: класична; кейнсіанська; монетаристська, або неокласична; теорія синтезу.

Тема 3. Соціально-економічні основи підприємництва.

Підприємництво та його економічна основа. Роль сфери підприємництва. Особливості здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання. Формування підприємницького середовища як процес створення умов, що впливають на діяльність підприємств, шляхом впливу на зовнішні чинники (економічні, соціальні, правові, політичні, природні) та формування внутрішньої структури (цілі, структура, технологія, персонал). Підприємницьке середовище включає як зовнішні фактори, так і внутрішні складові, що визначають можливості для досягнення підприємцями своїх цілей. Соціально-культурне середовище. Технічне середовище. Відмінність між поняттями "менеджер" і "підприємець". Підприємницький менеджмент, як двоєдина функція.

Тема 4. Науково-методичні основи комерційної діяльності.

Сутність та зміст комерційної діяльності. Визначення поняття «комерція», «підприємництво». Розвиток комерційної діяльності (підприємництва), як специфічної сфери ринкових відносин. Актуалізація розвитку комерційної діяльності в умовах децентралізації. Активізація розвитку комерційної (підприємницької) діяльності. Ефективний розвиток комерційної діяльності. принципи щодо становлення і розвитку суб'єктів комерційної діяльності. Комерційна діяльність: її роль у розвитку національної економіки.

Тема 5. Форми та методи комерційного успіху

Форми досягнення комерційного успіху. Методи досягнення комерційного успіху. Сутність поняття «успіх» та визначення «комерційного успіху». Оцінка комерційного успіху. Складові комерційного успіху. Підприємець як визначальна особистість у бізнесі. Ділові якості особистості підприємця. Сучасні вимоги до підприємця. Інформаційне обслуговування комерційної діяльності.

Організація і планування діяльності у сфері підприємництва

Тема 6. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві

Сутність поняття "планування", "план". План, як результат процесу планування. Функція планування в системі управління підприємством. Основні чинники зростаючої ролі планування в умовах сучасного ринкового господарства. Складові процесу планування діяльності підприємства. Форми й види планування залежно від конкретних об'єктів планування. Об'єкти планування на підприємстві. Основні напрями планування персоналу на підприємстві. Планування інвестицій. Організація планування на підприємстві. Структура планових органів. Форми організаційної структури планування. Організаційно-централізоване планування. Децентралізоване планування.

Тема 7. Маркетингові дослідження планування збуту і контролю продукції.

Мета планування продажу. Основні завдання планування обсягу продажу. Види попиту. План обсягу продажу, як основа для розроблення поточних планів підприємства. Етапи планування обсягу продажу. Планування портфеля замовлень. Аналіз ринкового середовища, як перший етап планування обсягу продажу. Асортиментна структура. Планування структури асортименту. Життєвий цикл продукції. Особливості планування асортименту на основі життєвого циклу продукту. Планування реклами. Види реклами. Оцінка конкурентоспроможності продукції, як окремий етап планування обсягу продажу. Основні складові обґрунтування ціни на продукцію. Розробка цінової стратегії. Вибір методу ціноутворення та визначення ціни. Планування обсягу продажу та контролю продукції.

Тема 8. Організація комерційної діяльності в торгівлі.

Господарські зв'язки в торгівлі. Система господарських зв'язків торгівлі з промисловістю. Господарські зв'язки між постачальниками і покупцями товарів. Прямі договірні зв'язки торговельних підприємств із виробниками товарів. Ефективність прямих господарських зв'язків. Організація прямих договірних зв'язків. Правове регулювання взаємозв'язків між суб'єктами ринку. Майнові-господарські зобов'язання. Господарський договір як документ, що регламентує господарські зв'язки. Укладення господарських договорів. Предмет договору закупівлі-продажу. Особливості договору закупівлі-продажу. Товарні біржі, як підприємства, що здійснюють оптові і дрібнооптові торговельні угоди купівлі-продажу. Структурні підрозділи товарної біржі. Головна мета товарної біржі. Класифікація товарних бірж. Основні завдання і функції діяльності товарної біржі на ринку. Ярмарки. Функціональність ярмарку. Класифікаційні ознаки ярмарку. Поетапність реалізації організаційних заходів щодо проведення ярмарку. Аукціони. Аукціонний спосіб продажу. Організація аукціонного комітету. Аукціонні торги.

Тема 9. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку.

Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Функції комерційних служб, зміст їх роботи. Взаємодія елементів основної структури та інфраструктури. Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку: значення, види. Класифікація господарських зв'язків. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів на оптовому ринку: значення і завдання.

Тема 10. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.

Оптові закупівлі товарів як найважливіший елемент комерційної діяльності на оптовому ринку товарів та послуг: їх суть, мета та принципи здійснення. Оперативне планування оптових закупівель товарів. Розробка плану надходження товарів на підприємство. Прогнозування обсягів реалізації шляхом екстраполяції рядів динаміки, з використанням коефіцієнта еластичності попиту, нормативним методом, методом економіко-математичного моделювання, методом експертних оцінок. Визначення точки беззбитковості закупівель. Розроблення плану оптових закупівель. Вивчення джерел оптових закупівель. Вплив чинників на вибір постачальників товарів: виробничої потужності, ціни, якості, комплектності поставок товарів, віддаленості постачальників, фінансових умов, умов платежів тощо. Попередній і кінцевий вибір постачальників товарів.

Тема 11. Організація оптового продажу товарів.

Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. Суть оптового продажу. Види оптового обороту: складський і транзитний товарооборот, комерційне обґрунтування їх вибору. Організація та методи продажу товарів зі складів оптових баз. Прогресивні методи оптового продажу товарів зі складів баз та їх комерційне забезпечення. Організація роботи залу товарних взірців на оптових базах. Дрібнооптова форма продажу товарів. Передумови формування ринку оптових послуг і їх класифікація. Складові елементи ринку оптових послуг. Організація і комерційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку. Посередницько-торговельні оптові послуги. Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги. Послуги оренди на оптовому ринку. Соціально-економічна ефективність торгівлі оптовими послугами.

Тема 12. Стратегія роздрібного продажу товарів.

Система послуг у роздрібній торгівлі. Чинники, що впливають на ефективність роздрібного продажу товарів. Сутність і зміст стратегії роздрібного продажу товарів. Оптимізація цін, цінових дисконтів, споживчих кредитів та обсягів роздрібного 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.

Тема 13. Ефективність комерційної діяльності.

Суть ефективності комерційної діяльності. Поняття ефекту та витрат. Види ефективності комерційної діяльності. Критерій ефективності комерційної діяльності. Показники ефективності комерційної діяльності. Класифікація показників. Інтегральний, узагальнюючий та специфічні показники. Принципи формування систем показників ефективності. Ефективність виконання комерційних договорів.

Тема 14. Перспективи розвитку сфери підприємництва та здійснення комерційної діяльності підприємств малого бізнесу.

Особливості розвитку сфери підприємництва та здійснення комерційної діяльності підприємств малого бізнесу. Головні причини гальмування розвитку комерційної діяльності малого бізнесу. Дестимулюючі чинники розвитку малого бізнесу. Факторний аналіз умов розвитку сфери комерційної діяльності підприємств малого бізнесу регіону. Диспропорції розвитку транскордонного та міжрегіонального співробітництва. М'які фактори впливу на інвестиційну привабливість територіального розвитку. Жорсткі фактори впливу на інвестиційну привабливість регіону. Рейтингове оцінювання розвитку комерційної діяльності підприємств малого бізнесу. Можливості та загрози розвитку комерційної діяльності підприємств малого бізнесу.

6.2. Структура навчальної дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності»

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | | | | | |
|---|-----------------|--------------|----|-----|------|--------------|--------------|---|-----|------|
| | денна форма | | | | | Заочна форма | | | | |
| | усь- го | у тому числі | | | | усь- го | у тому числі | | | |
| | | л | п | інд | с.р. | | л | п | інд | с.р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| Модуль 1. «Науково-теоретичні основи комерційної діяльності» | | | | | | | | | | |
| Тема 1. Предмет, об'єкт і завдання дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності». | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 2. Сутність і механізм функціонування ринкової економіки | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 3. Соціально-економічні основи підприємництва. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 10 | 2 | - | - | 8 |
| Тема 4. Науково-методичні основи комерційної діяльності. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 10 | 2 | - | - | 8 |
| Тема 5. Форми та методи комерційного успіху | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Модульний контроль № 1 | 2 | - | 2 | - | - | - | - | - | - | - |
| Усього годин | 42 | 10 | 12 | - | 20 | 44 | 4 | - | - | 40 |
| Модуль 2 «Організація і планування діяльності у сфері підприємництва» | | | | | | | | | | |
| Тема 6. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 10 | - | 2 | - | 8 |
| Тема 7. Маркетингові дослідження планування збуту і контролю продукції. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 8. Організація комерційної діяльності в торгівлі. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 9. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. | 10 | 4 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 10. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 11. Організація оптового продажу товарів. | 10 | 4 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 12. Стратегія роздрібного продажу товарів. | 8 | 2 | 2 | - | 4 | 8 | - | - | - | 8 |
| Тема 13. Ефективність комерційної діяльності. | 8 | 2 | - | - | 6 | 10 | 2 | - | - | 8 |
| Тема 14. Перспективи розвитку сфери підприємництва та здійснення комерційної діяльності підприємств малого бізнесу. | 8 | 2 | - | - | 6 | 8 | - | - | - | 8 |
| Модульний контроль № 2 | 2 | - | 2 | - | - | - | - | - | - | - |
| Усього годин | 78 | 22 | 16 | - | 40 | 76 | 2 | 2 | - | 72 |
| ІНДЗ | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Усього годин | 120 | 32 | 28 | - | 60 | 120 | 6 | 2 | - | 112 |

6.3. Теми семінарських (практичних) занять

| № з/п | Назва теми | Кількість годин | |
|-------|---|-----------------|----------|
| | | денна | заочна |
| 1 | Тема 1. Предмет, об'єкт і завдання дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності». | 2 | - |
| 2 | Тема 2. Сутність і механізм функціонування ринкової економіки | 2 | - |
| 3 | Тема 3. Соціально-економічні основи підприємництва. | 2 | - |
| 4 | Тема 4. Науково-методичні основи комерційної діяльності. | 2 | - |
| 5 | Тема 5. Форми та методи комерційного успіху | 2 | - |
| 6 | Тема 6. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві | 2 | 2 |
| 7 | Тема 7. Маркетингові дослідження планування збуту і контролю продукції. | 2 | - |
| 8 | Тема 8. Організація комерційної діяльності в торгівлі. | 2 | - |
| 9 | Тема 9. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. | 2 | - |
| 10 | Тема 10. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. | 2 | - |
| 11 | Тема 11. Організація оптового продажу товарів. | 2 | - |
| 12 | Тема 12. Стратегія роздрібного продажу товарів. | 2 | - |
| 13 | Тема 13. Ефективність комерційної діяльності. | - | - |
| 14 | Тема 14. Перспективи розвитку сфери підприємництва та здійснення комерційної діяльності підприємств малого бізнесу. | - | - |
| | Модульний контроль | 4 | - |
| | Усього | 28 | 2 |

6.4. Самостійна робота

Самостійна робота студента є одним з основних засобів оволодіння матеріалом дисципліни, придбання необхідних умінь і навичок у час, вільний від обов'язкових занять. Під час такої роботи використовується навчальна спеціальна література, а також лекційні матеріали, систематизація, закріплення, розширення теоретичних і практичних знань з дисципліни та застосування їх у конкретних ситуаціях; розвитку навичок самостійної роботи з літературними джерелами; оволодіння методикою ведення наукових досліджень. Обов'язковою складовою при виконанні самостійної роботи є огляд актуальних іноземних літературних джерел згідно проблематики, їх опрацювання та представлення здобувачем державною мовою. Вітається виконання завдань груповими та командними методами (малі групи, міжгрупова робота, проектно-дослідницький метод, дебати, дискусії, обговорення, «мозковий штурм» тощо).

Основні види самостійної роботи студента:

1. Робота з науковими та літературними джерелами.
2. Вивчення додаткової літератури (вітчизняні та іноземні джерела).
3. Виконання і письмове оформлення самостійних завдань (з урахування принципів академічної доброчесності та етики наукових цитувань).
4. Підготовка до практичних занять, тестувань, бліц-опитувань
5. Підготовка доповідей за темами, запропонованими для самодіагностики
6. Підготовка до проміжного та підсумкового контролю.

| № з/п | Назва теми | Кількість годин | |
|-------|---|-----------------|------------|
| | | денна | заочна |
| 1 | Тема 1. Предмет, об'єкт і завдання дисципліни «Підприємництво та планування комерційної діяльності». | 4 | 8 |
| 2 | Тема 2. Сутність і механізм функціонування ринкової економіки | 4 | 8 |
| 3 | Тема 3. Соціально-економічні основи підприємництва. | 4 | 8 |
| 4 | Тема 4. Науково-методичні основи комерційної діяльності. | 4 | 8 |
| 5 | Тема 5. Форми та методи комерційного успіху | 4 | 8 |
| 6 | Тема 6. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві | 4 | 8 |
| 7 | Тема 7. Маркетингові дослідження планування збуту і контролю продукції. | 4 | 8 |
| 8 | Тема 8. Організація комерційної діяльності в торгівлі. | 4 | 8 |
| 9 | Тема 9. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. | 4 | 8 |
| 10 | Тема 10. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. | 4 | 8 |
| 11 | Тема 11. Організація оптового продажу товарів. | 4 | 8 |
| 12 | Тема 12. Стратегія роздрібного продажу товарів. | 4 | 8 |
| 13 | Тема 13. Ефективність комерційної діяльності. | 6 | 8 |
| 14 | Тема 14. Перспективи розвитку сфери підприємництва та здійснення комерційної діяльності підприємств малого бізнесу. | 6 | 8 |
| | Усього | 60 | 112 |

7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Обладнання та технічні засоби, використання яких передбачає навчальна дисципліна «Підприємництво та планування комерційної діяльності»:

- комплект мультимедійного обладнання;
- навчальна платформа Moodle (<https://e-learn.uzhnu.edu.ua>).

Крім цього, методичне забезпечення навчальної дисципліни охоплює:

- підручники та посібники, методичні рекомендації,
- презентаційний матеріал,
- нормативні документи, аналітичні звіти,
- інтернет-ресурси.

8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Ананьєв О.М., Белей О.І., Горбан І.М. Ефективне управління торговельним підприємством : [монографія]. Львів : Вид-во Львівського університету внутрішніх справ, 2011. 260 с.
2. Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність: навч. посібник: перевидання. Львів: Магнолія, 2019. 332 с.
3. Апопій В.В. Комерційна діяльність : [підручник]. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2008. 558 с.
4. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
5. Балабанова Л. В та інші. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для вузів. Донецьк: АСНА, 1998. 146 с.
6. Балабанова Л. В., Германчук А. М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. Навч. посіб. К. : ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
7. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. 239 с.
8. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельних підприємств : [навч. посіб.]. К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2005. 278 с.
9. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с.
10. Гойт І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
11. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. 212 с.
12. Комерційна діяльність: підруч./за ред. проф. В. В. Апопія. К.: Знання, 2008. 558 с.
13. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдеєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. Комерційна діяльність. К.: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.
14. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник/В. Л. Дикань, А.О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
15. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М. та інші. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.

Допоміжна література

1. Громова Т. М. Торговельні підприємства та їх роль у створенні конкурентного середовища. Національна економіка Інтелект ХХІ № 4 '2018. С. 50-53.
2. Дроздова О.Г. Комісійна торгівля – специфічна форма торговельної діяльності. Вісник соціально-економічних досліджень, 2014. Вип. 2 (53). С. 56-60.
3. Електронні сервіси в господарській діяльності: навч. посібник/В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. 2-ге вид., перероб. Львів: ЛьвДУВС, 2020. 282 с.
4. Конспект лекцій з дисципліни «Товарознавство» для молодших бакалаврів спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», денної та заочної форм навчання/Укл.: І.Ю. Кутліна. К.: Університет «Україна», 2021. 108 с.
5. Крупка М. І. Фінансово-економічні аспекти розвитку малого підприємництва в Україні// Фінанси України. 2008. № 5. С. 72-81.
6. Титаренко Л.Д. Теоретичні основи товарознавства: навч. посіб. К.: Центр Навчальної літератури, 2015. 207 с.

7. Товарознавство і торговельне підприємництво: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./А.А. Мазаракі, Н.В. Притульська, В.А. Осика та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 652 с.
8. «Товарознавство: сьогодні і майбутнє», Всеукраїнська науково-практична конференція (2020: Товарознавство: сьогодні і майбутнє: збірник праць Всеукраїнської науково-практичної конференції, 20 лютого 2020 р./заг. редакція: Н.І. Трішкіна, С.І. Гребінська, О.І. Кирилюк; МОН України, Хмельницька обласна державна адміністрація, Хмельницька обласна рада [та 3 інших]. Хмельницький: А.А. Цюпак, 2020. 225 с.
9. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4-15.

Інформаційні ресурси в мережі Інтернет

1. Бабух І. Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею// Міжнародні економічні відносини та світове господарство. URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/6.pdf
2. Борисенко О. С., Фісун Ю. В. Тенденції розвитку товарознавства в сучасних умовах. Електронне фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство», 2017. Вип. 13. <https://economyandsociety.in.ua/20>.
3. Зарічна О. В., Голубка Я.В., Молнар М. С. Теоретичні аспекти діяльності комерційних підприємств// Науковий вісник Мукачівського державного університету. Журнал наукових праць №19(14) 2015. сс. 250-255. URL: <http://dspace-s.msu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/2980/1/n19-251-256.pdf>
4. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України /Фонд «Ефективне управління». http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf
5. Податковий Кодекс України №2755-VI від 10.12.2010. <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Пріоритети посилення конкурентоспроможності західних регіонів України в межах Карпатського єврорегіону : Аналітична записка. <http://www.niss.gov.ua/articles/1282/>
7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Київ, 2013. 356 с. http://www.csi.org.ua/www/wp-content/uploads/2013/04/zvitproinvestpryvab_.pdf
8. Романчик Т.В., Бровкова М.О. Управління комерційною діяльністю підприємства в умовах ринкової економіки. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/162889212.pdf>

Робоча програма навчальної дисципліни «**Підприємництво та планування комерційної діяльності**» для здобувачів вищої освіти галузі знань **D Бізнес, адміністрування та право, спеціальності D 7 Торгівля** освітньої програми «**Міжнародна комерція**» сформовано на основі Галузевого Стандарту Вищої Освіти затвердженого Міністерством освіти і науки України від 13.11.2018 р. № 1243 (у редакції наказу Міністерства освіти і науки України 05.07.2024 № 963), а також:

- Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність: навч. посібник: перевидання. Львів: Магнолія, 2019. 332 с.
- Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
- Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. К.: Знання-Прес, 2002. 239 с.
- Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельних підприємств : [навч. посіб.]. К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2005. 278 с.
- Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с.
- Комерційна діяльність: підруч./за ред. проф. В. В. Апопія. К.: Знання, 2008. 558 с.
- Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М. та інш. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.