

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідно до ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09-05.01/073.00.1/ М/ВК2.4-1-2024
	Листок 1	Звітів 0	Екземпляр № 1	Дат. 15 / 1

## ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету бізнесу  
та сфери обслуговування

27 серпня 2024 р., протокол № 8

Голова Вченої ради

Галина ТАРАСЮК

## РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Організація і технологія комерційної діяльності»

для студентів освітнього ступеня «бакалавр»  
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
факультет бізнесу та сфери обслуговування  
кафедра менеджменту, бізнесу та маркетингових технологій

Схвалено на засіданні кафедри  
менеджменту, бізнесу та  
маркетингових технологій  
26 серпня 2024 р., протокол № 7

Засідуюча кафедри

Тетяна ОСТАПЧУК

Гарант освітньо-професійної  
програми

Катерина БУЖИМСЬКА

Розробник: к.е.н., доцент кафедри менеджменту, бізнесу та маркетингових  
технологій СОТНИК Ангеліна

Житомир  
2024 – 2025 н.р.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	<i>Випуск 1</i>	<i>Зміни 0</i>	<i>Екземпляр № 1</i>	<i>Арк 24 / 2</i>

Робоча програма навчальної дисципліни «Організація і технологія комерційної діяльності» для здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «бакалавр» спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньо-професійна програма «Підприємництво та торгівля» затверджена Вченою радою факультету бізнесу та сфери обслуговування від 27 серпня 2024 р., протокол № 8.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 3

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 3	Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»	нормативна	
Модулів – 1	Спеціальність: 076 «Підприємництво та торгівля»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		2-й	2-й
Загальна кількість годин - 90		Семестр	
		4-й	4-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 2,6	Освітній рівень: «бакалавр»	Лекції	
		16 год.	16 год.
		Практичні	
		32 год.	32 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
42 год.	42 год.		
		Вид контролю: екзамен	

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми навчання – 46,67 % аудиторних занять, 53,33 % самостійної та індивідуальної роботи;

для заочної форми навчання – 11,11 % аудиторних занять, 88,89 % самостійної та індивідуальної роботи.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 4

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.

Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

- вивчення основ комерційної діяльності;
- виявлення особливостей організації та техніки проведення комерційних операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі, в торгово-посередницькій ланці, на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- ознайомлення з державним і міжнародним регулюванням комерційної та підприємницької діяльності.

Зміст навчальної дисципліни направлений на формування наступних компетентностей, визначених стандартом вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»:

**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.

**ЗК 8.** Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

**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.

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

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

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

Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти зможуть отримати додатково наступні Soft skills:

- *комунікативні навички*: письмове, вербальне й невербальне спілкування; уміння грамотно спілкуватися по e-mail; вести дискусію і відстоювати свою позицію; навички працювати в команді;

- *уміння виступати привселюдно*: навички, необхідні для виступів на публіці; навички проведення презентації;

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 5

- *гнучкість і адаптивність*: гнучкість, адаптивність і здатність змінюватися; уміння аналізувати ситуацію, орієнтування на вирішення проблеми;

- *особисті якості*: креативне й критичне мислення; етичність, чесність, терпіння, повага до оточуючих.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 6

### 3. Програма навчальної дисципліни

#### МОДУЛЬ 1

#### *Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи організації та технології комерційної діяльності*

##### *Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг (ЗК 8, СК 2, ПРН 2)*

1. Поняття, зміст комерційної діяльності
2. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності
3. Поняття комерційного процесу
4. Структура комерційної діяльності
5. Основні функції та принципи комерційної діяльності
6. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності
7. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності

##### *Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на товарному ринку. Система зв'язків на ринку та їх правове регулювання (ЗК 8, СК 3, ПРН 12)*

1. Поняття та сутність товарного ринку
2. Ринкова інфраструктура та її характеристика
3. Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку
4. Сутність організаційно-правового регулювання господарських зв'язків. Методи державного регулювання
5. Господарський договір. Функції господарського договору
6. Види господарських договорів
7. Загальний порядок укладання господарських договорів згідно з Господарським кодексом України

##### *Тема 3. Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності (ЗК 8, СК 2, ПРН 11, ПРН 12)*

1. Комерційна служба: завдання, особливості функціонування
2. Організація роботи комерційних служб
3. Сутність ефективності комерційної діяльності
4. Фактори впливу на ефективність комерційної діяльності
5. Інформаційна база для оцінки ефективності комерційної діяльності
6. Система показників оцінки економічної ефективності комерційної діяльності

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 7

**Тема 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів (ЗК 8, СК 3, ПРН 2, ПРН 11)**

1. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи
2. Методи, способи та прийоми вивчення купівельного попиту.
3. Планування закупівель товарів.
4. Методи оцінки постачальників товарів.
5. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються.
6. Зміст договору поставки.
7. Правила Incoterms.

**Змістовий модуль 2. Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку**

**Тема 5. Комерційна діяльність оптових підприємств (ЗК 8, СК 3, ПРН 12)**

1. Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів
  2. Класифікація і характеристика видів посередників в оптовій торгівлі
  3. Форми і методи оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір
  4. Методи прискорення оборотності товарів
  5. Організація надання послуг оптовими підприємствами клієнтам.
- Класифікація послуг.

**Тема 6. Комерційна робота з роздрібною продажу товарів (ЗК 8, СК 2, ПРН 12)**

1. Поняття роздрібною торгівлі. Функції та принципи розвитку роздрібною торгівлі
2. Поняття роздрібною торговельною мережі
3. Організація постачання товарів у торговельну мережу
3. Види роздрібною торговельною мережі
4. Типи та спеціалізація роздрібних торговців
5. Форми та методи роздрібною продажу товарів

**Тема 7. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах) (ЗК 8, СК 3, ПРН 11)**

1. Роль ярмарок, виставок у підвищенні ефективності комерційною діяльності.
2. Типи торговельних ярмарок, виставок. Порядок їх проведення. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках.
3. Біржа, як одна з форм організації оптового ринку. Правила біржовою торгівлі. Види біржових угод.
4. Комерційна робота брокера.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 8

5. Види аукціонів. Порядок організації торгівлі на аукціонах. Методи їх проведення.

6. Особливості оформлення операцій із закупівлі /продажу/ товарів на аукціонах.

7. Доцільність тендерної торгівлі в умовах ринку. Види торгів. Підготовка та оголошення торгів. Подання пропозицій учасниками. Порядок вибору переможця торгів.

***Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення (ЗК 8, СК 2, ПРН 2, ПРН 12)***

1. Сутність та функції комерційного ризику.
2. Стратегія управління комерційними ризиками.
3. Принципи формування стратегії управління комерційними ризиками.
4. Етапи розробки стратегії управління комерційними ризиками.
5. Оцінка комерційного ризику. Зони комерційного ризику.
6. Методи зниження комерційних ризиків.



Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024	
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 9	

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	лекції	практичні	самостійна робота	усього	лекції	практичні	самостійна робота
<b>МОДУЛЬ 1</b>								
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи організації та технології комерційної діяльності								
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	11	2	4	5	15	0,5	0,5	10
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на товарному ринку. Система зв'язків на ринку та їх правове регулювання	11	2	4	5	15	0,5	0,5	10
Тема 3. Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності	11	2	4	5	15	0,5	0,5	10
Тема 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів	12	2	3	6	15	0,5	0,5	10
МКР 1	-	-	1	-	-	-	1	-
<i>Разом за змістовий модуль 1</i>	45	8	16	21	60	2	3	40
Змістовий модуль 2. Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку								
Тема 5. Комерційна діяльність оптових підприємств	11	2	4	5	15	0,5	-	10
Тема 6. Комерційна робота з роздрібною продажу товарів	11	2	4	5	15	0,5	1	10
Тема 7. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)	11	2	4	5	15	0,5	0,5	10
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	12	2	3	6	15	0,5	0,5	10
МКР 2	-	-	1	-	-	-	1	-
<i>Разом за змістовий модуль 2</i>	45	8	16	21	60	2	3	40
<b>ВСЬОГО</b>	90	16	32	42	90	4	6	80

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 10

## 5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
<b>МОДУЛЬ 1</b>			
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи організації та технології комерційної діяльності			
1	Практичне заняття 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг 1. Поняття, зміст комерційної діяльності. 2. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. 3. Об'єкти комерційної діяльності. 4. Поняття комерційного процесу. 5. Структура комерційної діяльності. 6. Основні функції та принципи комерційної діяльності. 7. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності. 8. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності.	2	1
2	Практичне заняття 2. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг 1. Товар як об'єкт комерційної діяльності. 2. Комерційна класифікація товарів. 3. Послуга як об'єкт комерційної діяльності 4. Принципи комерційної діяльності. 5. Фактори розвитку комерційної діяльності.	2	
3	Практичне заняття 3. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на товарному ринку 1. Поняття та сутність товарного ринку. 2. Ринкова інфраструктура та її характеристика. 3. Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку	2	-
4	Практичне заняття 4. Система зв'язків на товарному ринку та їх правове регулювання 1. Сутність організаційно-правового регулювання господарських зв'язків. Методи державного регулювання. 2. Господарський договір. Функції господарського договору. 4. Види господарських договорів. 5. Загальний порядок укладання господарських договорів згідно з Господарським кодексом України. 6. Ділова гра «Ведення переговорів»	2	-
5	Практичне заняття 5. Організація роботи комерційних служб. Види і критерії ефективності комерційної діяльності 1. Комерційна служба: завдання, особливості функціонування. 2. Організація роботи комерційних служб. 3. Сутність ефективності комерційної діяльності. 4. Економічний і соціальний ефект комерційної діяльності. 5. Фактори впливу на ефективність комерційної діяльності. 6. Інформаційна база для оцінки ефективності комерційної діяльності.	2	1
6	Практичне заняття 6. Оцінка ефективності комерційної діяльності 1. Види показників оцінки ефективності комерційної діяльності. 2. Система показників оцінки економічної ефективності комерційної	2	-

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 11

	діяльності. 3. Принципи формування показників ефективності комерційної діяльності. 4. Оцінка ефективності виконання комерційних договорів. 5. Міні-кейс «Оцінка ефективності комерційної діяльності».		
7	Практичне заняття 7. Операції по закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення 1. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи 2. Методи, способи та прийоми вивчення купівельного попиту. 3. Планування закупівель товарів. 4. Оперативний облік і контроль оптових закупівель товарів 5. Джерела постачання та постачальники товарів. 6. Методи оцінки постачальників товарів. 7. Міні-кейс «Проблеми з закупівлями».	2	-
8	Практичне заняття 8. Управління товарними запасами. Моделі оптимізації товарних запасів 1. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 2. Стратегії управління товарними запасами. 3. Вартість розміщення замовлення. 4. Витрати на зберігання. 5. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються. 6. Зміст договору поставки. 7. Правила Incoterms.	2	1
Змістовий модуль 2. Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку.			
9	Практичне заняття 9. Організація оптового продажу товарів. Методи оптового продажу 1. Роль оптових підприємств у доведенні товарів від виробників до споживачів. 2. Класифікація і характеристика видів посередників в оптовій торгівлі. 3. Форми і методи оптової реалізації та фактори, що визначають їх вибір. 4. Методи прискорення оборотності товарів.	2	1
10	Практичне заняття 10. Форми і методи оптової торгівлі 1. Методи оптового продажу товарів: за особистим відбором товарів покупцями; за письмовими, телефонними заявками; через роз'їзних товарознавців; через авто склади; поштовими посилками. 2. Організація надання послуг оптовими підприємствами клієнтам. Класифікація послуг.	2	1
11	Практичне заняття 11. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі 1. Поняття роздрібною торгівлі. Функції та принципи розвитку роздрібною торгівлі 2. Поняття роздрібною торговельної мережі. 3. Організація постачання товарів у торговельну мережу. 3. Види роздрібною торговельної мережі. 4. Типи та спеціалізація роздрібних торговців. 5. Форми та методи роздрібною продажу товарів.	2	1
12	Практичне заняття 12. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	2	-

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 12

	1. Процес формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі. 2. Критерії вибору стратегії формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі. 3. Міні-кейс «Визначення цільової аудиторії та оптимізація товарного асортименту».		
13	Практичне заняття 13. Організація торгівлі на ярмарках і виставках 3. Роль ярмарок, виставок у підвищенні ефективності комерційної діяльності. 4. Типи торговельних ярмарок, виставок. Порядок їх проведення. 5. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках.	2	-
14	Практичне заняття 14. Організація торгівлі на біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах) 1. Біржа, як одна з форм організації оптового ринку. Правила біржової торгівлі. 2. Види біржових угод. 3. Комерційна робота брокера. 4. Види аукціонів. Порядок організації торгівлі на аукціонах. Методи їх проведення. 5. Особливості оформлення операцій із закупівлі /продажу/ товарів на аукціонах. 6. Доцільність тендерної торгівлі в умовах ринку. Види торгів. 7. Підготовка та оголошення торгів. 8. Подання пропозицій учасниками. Порядок вибору переможця торгів.	2	-
15	Практичне заняття 15. Сутність комерційного ризику. 1. Сутність та функції комерційного ризику. 2. Стратегія управління комерційними ризиками. 3. Принципи формування стратегії управління комерційними ризиками. 4. Етапи розробки стратегії управління комерційними ризиками.	2	-
16	Практичне заняття 16. Оцінювання комерційного ризику і шляхи його пом'якшення 1. Оцінка комерційного ризику. Зони комерційного ризику. 2. Методи зниження комерційних ризиків. 3. Міні-кейс «Оцінка комерційного ризику».	2	-
РАЗОМ		32	6

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 13

## 6. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
<b>МОДУЛЬ 1</b>			
<b>Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи організації та технології комерційної діяльності</b>			
1	Практичне заняття 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг 1. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. 2. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності. 3. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності.	3	5
2	Практичне заняття 2. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг 1. Принципи комерційної діяльності. 2. Фактори розвитку комерційної діяльності.	2	5
3	Практичне заняття 3. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на товарному ринку 1. Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку	3	5
4	Практичне заняття 4. Система зв'язків на товарному ринку та їх правове регулювання 1. Загальний порядок укладання господарських договорів згідно з Господарським кодексом України.	2	5
5	Практичне заняття 5. Організація роботи комерційних служб. Види і критерії ефективності комерційної діяльності 1. Фактори впливу на ефективність комерційної діяльності. 2. Інформаційна база для оцінки ефективності комерційної діяльності.	3	5
6	Практичне заняття 6. Оцінка ефективності комерційної діяльності 1. Принципи формування показників ефективності комерційної діяльності. 2. Оцінка ефективності виконання комерційних договорів.	2	5
7	Практичне заняття 7. Операції по закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення 1. Оперативний облік і контроль оптових закупівель товарів 2. Джерела постачання та постачальники товарів.	3	5
8	Практичне заняття 8. Управління товарними запасами. Моделі оптимізації товарних запасів 1. Зміст договору поставки. 2. Правила Incoterms.	3	5
<b>Змістовий модуль 2. Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку</b>			
9	Практичне заняття 9. Організація оптового продажу товарів. Методи оптового продажу 1. Методи прискорення оборотності товарів.	3	5
10	Практичне заняття 10. Форми і методи оптової торгівлі 1. Організація надання послуг оптовими підприємствами клієнтам. Класифікація послуг.	2	5

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 14

11	Практичне заняття 11. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі 1. Типи та спеціалізація роздрібних торговців. 2. Форми та методи роздрібного продажу товарів.	3	5
12	Практичне заняття 12. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі 1. Критерії вибору стратегії формування асортименту товарів у роздрібній торгівлі.	2	5
13	Практичне заняття 13. Організація торгівлі на ярмарках і виставках 1. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках.	3	5
14	Практичне заняття 14. Організація торгівлі на біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах) 1. Види біржових угод. 2. Види аукціонів. Порядок організації торгівлі на аукціонах. Методи їх проведення. 3. Особливості оформлення операцій із закупівлі /продажу/ товарів на аукціонах. 4. Підготовка та оголошення торгів. 5. Подання пропозицій учасниками. Порядок вибору переможця торгів.	2	5
15	Практичне заняття 15. Сутність комерційного ризику. 1. Етапи розробки стратегії управління комерційними ризиками.	3	5
16	Практичне заняття 16. Оцінювання комерційного ризику і шляхи його пом'якшення 1. Методи зниження комерційних ризиків.	3	5
<b>РАЗОМ</b>		<b>42</b>	<b>80</b>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 15

## 7. Індивідуальне завдання

Підготувати презентацію та доповідь до презентації (вибирається студентом одна тема з наведеного переліку):

1. Ринок – економічна основа комерційної діяльності.
2. Концепція комерційної діяльності.
3. Механізм функціонування комерційних підприємств різних організаційно-правових форм.
4. Модель підприємства комерційного типу.
5. Цінні папери комерційного підприємства на сучасному ринку.
6. Процеси інвестування діяльності комерційного підприємства.
7. Господарські зв'язки в торгівлі.
8. Міжнародні комерційні операції.
9. Комерційна діяльність у митній справі.
10. Комерційна конкуренція в умовах економіки України.
11. Оподаткування діяльності комерційних підприємств.
12. Культура комерційної діяльності.
13. Організація матеріально-технічного забезпечення на промисловому підприємстві.
14. Планування матеріально-технічного забезпечення промислового підприємства.
15. Формування та управління виробничими запасами.
16. Організація і планування збутової комерційної діяльності промислового підприємства.
17. Організаційні основи та поняття торговельної діяльності.
18. Планування матеріально-технічної бази торговельного підприємства.
19. Оптова та роздрібна торгівля.
20. Державні закупівлі в Україні.
21. Планування асортименту товарів. Маркетингові комунікації в комерційній діяльності.
22. Нормування та планування товарних запасів торговельного підприємства.
23. Планування надходжень та закупівлі товарів.
24. Планування персоналу та заробітної плати в комерційній діяльності.
25. Планування витрат в торговельній діяльності.
26. Фінансове планування на підприємстві.
27. Бізнес-план комерційного підприємства.
28. Господарські ризики в комерційній діяльності.
29. Франчайзинг в Україні.
30. Комерційна діяльність посередницьких підприємств.
31. Фірмова торгівля.
32. Інтернет-технології в комерційній діяльності.

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 16

## СТРУКТУРА ПРЕЗЕНТАЦІЇ

**Презентація повинна містити:**

- Титульний слайд;
- Слайд зі змістом;
- Основна частина представлена декількома слайдами (мінімум 10 слайдів без врахування титульного слайду та слайду зі змістом);

### ВИМОГИ ДО СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЇ

#### 1. Титульний слайд презентації

Титульний слайд презентації містить:

- найменування вищого навчального закладу, де виконана презентація;
- назва презентації;
- прізвище, ім'я, по батькові автора; група, курс;

#### 2. Зміст

Короткий зміст подають на другому слайді презентації. Він містить найменування питань, які будуть висвітлені у презентації.

#### 3. Вимоги до оформлення основної частини презентації

Презентація повинна містити не менше 10 слайдів (без врахування титульного слайду та слайду зі змістом) та не більше 20 слайдів, мати науковий стиль, тобто строге оформлення фону слайдів (кольорове оформлення слайдів не забороняється). В презентації повинні бути рисунки, схеми або зображення, таблиці, діаграми (в залежності від тематики).

### ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ ПРЕЗЕНТАЦІЇ

#### Загальні відомості про програмний засіб для створення презентацій Microsoft PowerPoint

Одним із засобів створення та демонстрації презентацій є програма Microsoft PowerPoint, яка дає змогу, зокрема, використовувати у презентації мультимедійні ефекти.

Microsoft PowerPoint – це програмний засіб, що входить до складу Microsoft Office, і являє собою графічний пакет підготовки презентацій. В програмі користувачеві пропонується великий набір можливостей роботи з текстом, засобами створення рисунків, побудови діаграм, стандартні ілюстрації тощо.

Даний програмний продукт має дружній інтерфейс й дозволяє у найкоротші терміни представляти тези виступу, красиво їх оформлювати, супроводжувати необхідними ілюстраціями. За допомогою цієї програми зручно представляти різні об'єкти, проводити демонстрації.

Програма PowerPoint дозволяє:

- створювати комп'ютерні презентації;
- редагувати презентації, тобто вносити до них зміни;
- формувати презентації, тобто змінювати їх зовнішній вигляд;
- розміщувати на слайді текст, графічні зображення;
- додавати до слайдів звук і відео;
- налаштовувати ефекти анімації;
- друкувати слайди презентації для використання як роздавальний або



Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015		Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1 Арк 24 / 17

довідковий матеріал.

## ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ДОПОВІДІ

*Доповідь повинна містити:*

- Титульний аркуш, який містить наступні елементи: найменування вищого навчального закладу, назва доповіді (повинна відповідати назві презентації), прізвище, ім'я, по батькові автора; група, курс, місто та рік
- Зміст (містить найменування питань, які будуть висвітлені у доповіді);
- Основна частина (Обсяг доповіді – 7-10 сторінок формату А4 (210x297 мм) набраних українською мовою за допомогою комп'ютерної техніки через 1,5 інтервалу 14 шрифтом Times New Roman)
- Список використаних літературних джерел (мінімум 5 джерел).

## 8. Методи навчання

Під час вивчення дисципліни «Організація і технологія комерційної діяльності» використовуються методи навчання, що сприяють досягненню відповідних програмних результатів.

Результат навчання	Метод навчання
<i>ПРН 2.</i> Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	– Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, презентації) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод – Метод активного навчання (проведення ділових ігор, командна робота) – Ситуаційний метод – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, підготовка доповідей)
<i>ПРН 11.</i> Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.	– Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, презентації) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод – Метод активного навчання (проведення ділових ігор, командна робота) – Ситуаційний метод – Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, підготовка доповідей)
<i>ПРН 12.</i> Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування	– Вербальні методи (лекція, пояснення) – Наочні методи (демонстрація, презентації) – Практичні методи (виконання різних видів вправ, практичних завдань, кейсів) – Дискусійний метод

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 18

підприємницьких, торговельних і біржових структур	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Метод активного навчання (проведення ділових ігор, командна робота)</li> <li>– Ситуаційний метод</li> <li>– Методи самостійної роботи (анотування опрацьованого матеріалу, вирішення задач, проведення розрахунків, підготовка доповідей)</li> </ul>
---	---

## 9. Методи контролю

Перевірка досягнення програмних результатів навчання здійснюється з використанням наступних методів.

Результат навчання	Методи контролю
<i>ПРН 1.</i> Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання, доповіді, захист доповідей</li> <li>– Перевірка виконання домашніх завдань, розв'язок практичних завдань, вправ, кейсів</li> <li>– Експрес-тестування</li> <li>– Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань</li> <li>– Самоконтроль</li> <li>– Перевірка виконання завдань модульного контролю</li> <li>– Екзамен</li> </ul>
<i>ПРН 7.</i> Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання, доповіді, захист доповідей</li> <li>– Перевірка виконання домашніх завдань, розв'язок практичних завдань, вправ, кейсів</li> <li>– Експрес-тестування</li> <li>– Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань</li> <li>– Самоконтроль</li> <li>– Перевірка виконання завдань модульного контролю</li> <li>– Екзамен</li> </ul>
<i>ПРН 11.</i> Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Усне опитування, участь у дискусії, відповіді на проблемні запитання, доповіді, захист доповідей</li> <li>– Перевірка виконання домашніх завдань, розв'язок практичних завдань, вправ, кейсів</li> <li>– Експрес-тестування</li> <li>– Перевірка виконання та захист індивідуальних завдань</li> <li>– Самоконтроль</li> <li>– Перевірка виконання завдань модульного контролю</li> <li>– Екзамен</li> </ul>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 19

## 10. Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти

Оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни здійснюється відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у Державному університеті «Житомирська політехніка» та розподілу балів, що наведений нижче.

Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни включає поточний, модульний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться для оцінювання рівня засвоєння знань, формування умінь і навичок здобувачів вищої освіти впродовж вивчення ними матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Поточний контроль здійснюється під час проведення навчальних занять.

Модульний контроль проводиться з метою оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти за модуль (змістові модулі) навчальної дисципліни. Модульний контроль проводиться під час навчального заняття після завершення вивчення матеріалу модуля (змістових модулів) навчальної дисципліни. Модульний контроль здійснюється у формі тестів.

Підсумковий контроль проводиться для підсумкового оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з навчальної дисципліни. Підсумковий контроль здійснюється після завершення вивчення навчальної дисципліни або наприкінці семестру. Підсумковий контроль проводиться у формі екзамену. Процедура складання екзамену визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

### Розподіл балів з навчальної дисципліни

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання завдань поточного контролю	60	60
Виконання завдань модульного контролю	40	40
<b>Підсумкова семестрова оцінка</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 20

### Розподіл балів за виконання завдань поточного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання завдань під час навчальних занять	50	50
Виконання та захист індивідуальних самостійних завдань	10	10
Виконання науково-дослідної роботи та інших видів робіт (додаткові – заохочувальні бали) <sup>3</sup> :		
1. Участь у студентських предметних олімпіадах, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт, грантах, науково-дослідних проектах	до 10	до 10
2. Підготовка наукових статей, тез доповідей наукових конференцій	до 10	до 10
<b>Разом за виконання завдань поточного контролю</b>	<b>60</b>	<b>60</b>

### Розподіл балів за виконання завдань під час навчальних занять

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Відповіді (виступи) на заняттях	10	5
Участь у дискусії	10	5
Виконання тестових завдань	10	10
Виконання та захист практичних завдань, вправ, кейсів	20	30
<b>Разом за виконання завдань під час навчальних занять</b>	<b>50</b>	<b>50</b>

З метою застосування цілих чисел для оцінювання активностей здобувачів вищої освіти під час навчальних занять протягом семестру використовується 100-бальна шкала оцінювання кожного окремо виду робіт. Розрахунок набраних здобувачем вищої освіти балів за виконання завдань під час навчальних занять за семестр проводиться за формулою:

$$P_{\text{НЗ}} = (P_{\text{В}}^{100} \times \text{ВК}_{\text{В}} + P_{\text{Уд}}^{100} \times \text{ВК}_{\text{Уд}} + P_{\dots} \times \text{ВК}_{\dots}) \times K_{\text{НЗ}}, \quad (1)$$

де  $P_{\text{НЗ}}$  – кількість набраних здобувачем вищої освіти балів за виконання завдань під час навчальних занять за семестр;

$P_{\text{В}}^{100}$ ,  $P_{\text{Уд}}^{100}$ ,  $P_{\dots}$  – кількість набраних здобувачем вищої освіти балів за семестр відповідно за відповіді (виступи) на заняттях, за участь у дискусії, за виконання іншого виду робіт, визначеного викладачем (кожний окремо вид робіт на навчальних заняттях оцінюється за 100-бальною шкалою);

$\text{ВК}_{\text{В}}$ ,  $\text{ВК}_{\text{Уд}}$ ,  $\text{ВК}_{\dots}$  – вагові коефіцієнти відповідно за відповіді (виступи) на заняттях, за участь у дискусії, за виконання іншого виду робіт, визначеного викладачем. Значення вагових коефіцієнтів розраховуються шляхом ділення кількості балів, які встановлені за виконання окремого виду робіт під час навчальних занять, на сумарну кількість балів за виконання цих робіт (дані для

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015		Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1 Арк 24 / 21

розрахунку вагових коефіцієнтів наведено в табл. «Розподіл балів за виконання завдань під час навчальних занять»);

$K_{НЗ}$  – коригувальний коефіцієнт, який визначається шляхом ділення кількості балів, що встановлені за виконання завдань під час навчальних занять, на 100 балів.

$$VK_B = 10 \div 45 = 0,22;$$

$$VK_{УД} = 10 \div 45 = 0,22;$$

$$VK_{ТЗ} = 10 \div 45 = 0,22;$$

$$VK_{ЗК} = 15 \div 45 = 0,34;$$

$K_{НЗ}$  – коригувальний коефіцієнт. Значення коригувального коефіцієнту становить  $K_{НЗ} = 45 \div 100 = 0,45$ .

### Розподіл балів за виконання завдань модульного контролю

Види робіт здобувача вищої освіти	Кількість балів за семестр	
	денна форма	заочна форма
Виконання завдань модульного контролю	40	40
<b>Разом за виконання завдань модульного контролю</b>	<b>40</b>	<b>40</b>

Якщо здобувач вищої освіти виконав завдання модульного контролю і з урахуванням отриманих балів за поточний контроль набрав у сумі 60 балів або більше, він може погодити дану оцінку в електронному кабінеті і вона стане семестровою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни.

Якщо здобувач вищої освіти під час вивчення навчальної дисципліни набрав 60 балів або більше і бажає покращити свій результат успішності, він проходить процедуру підсумкового контролю у формі екзамену. За складання екзамену здобувач вищої освіти може набрати 40 балів. Набрані бали за виконання завдань підсумкового контролю у формі екзамену, а також бали за поточний контроль сумуються і формується семестрова оцінка з навчальної дисципліни. Бали, які здобувач вищої освіти набрав за виконання завдань модульного контролю, при цьому не враховуються під час розрахунку семестрової оцінки з навчальної дисципліни.

Здобувач вищої освіти допускається до процедури підсумкового контролю у формі екзамену, якщо за виконання завдань поточного контролю набрав 20 балів або більше.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав 15-19 балів, він отримує право за власною заявою повторно опанувати окремі теми (змістові модулі) навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми. Повторне вивчення окремих складових навчальної дисципліни понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми, здійснюється у вільний від занять здобувача вищої освіти час.

Якщо здобувач вищої освіти за результатами поточного контролю набрав від 0 до 14 балів (включно), він вважається таким, що не виконав вимоги робочої програми навчальної дисципліни та має академічну заборгованість. Здобувач

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 22

вищої освіти отримує право за власною заявою повторно опанувати навчальну дисципліну у наступному семестрі понад обсяги, встановлені навчальним планом освітньої програми.

Процедура надання додаткових освітніх послуг здобувачу вищої освіти з метою повторного вивчення навчальної дисципліни чи її окремих складових частин визначена у Положенні про надання додаткових освітніх послуг здобувачам вищої освіти в Державному університеті «Житомирська політехніка».

### **Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті**

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках окремих тем навчальної дисципліни, здійснюється викладачем за зверненням здобувача вищої освіти та представленням документів, які підтверджують результати навчання (сертифікати, свідоцтва, скріншоти тощо). Рішення про визнання та оцінка за відповідну частину освітнього компонента приймається викладачем за результатами співбесіди зі здобувачем вищої освіти.

Визнання результатів навчання, набутих у неформальній та/або інформальній освіті в рамках цілого освітнього компонента, здійснюється за процедурою, яка визначена у Положенні про організацію освітнього процесу у Державному університеті «Житомирська політехніка».

### **Шкала оцінювання**

Шкала ЄКТС	Національна шкала	100-бальна шкала
A	Відмінно	90-100
B	Добре	82-89
C		74-81
D	Задовільно	64-73
E		60-63
FX	Незадовільно	35-59
F		0-34

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015		Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1 Арк 24 / 23

## 11. Глосарій

№ з/п	Термін державною мовою	Відповідник англійською мовою
1	Бізнес	Business
2	Бізнес-операція	Business operation
3	Бренд	Brand
4	Валюта	Currency
5	Валютний курс	Exchange rate
6	Державне регулювання комерції	State regulation of commerce
7	Ділові переговори	Business negotiations
8	Демпінг	Dumping
9	Дилер	Dealer
10	Дистриб'ютор	Distributor
11	Запаси товарні	Inventory or Stock
12	Витрати	Expenses or Costs
13	Імпорт	Import
14	Інфраструктура ринку	Market infrastructure
15	Комерційна діяльність	Commercial activity
16	Комерційний ризик	Commercial risk
17	Конкуренція	Competition
18	Контракт	Contract
19	Кон'юнктура ринку	Market conditions or Market situation
20	Маркетинг	Marketing
21	Міжнародна торговельна угода	International trade agreement
22	Оборотність запасів	Inventory turnover
23	Оптова торгівля	Wholesale trade
24	Роздрібна торгівля	Retail trade
25	Ціна	Price

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

### Основна література

1. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій. Мелітополь: Люкс, 2021. 162 с. URL: <https://surl.li/klmajy>
2. 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. URL: <https://surl.li/wtsjgn>
3. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля» Терміни та визначення понять ДСТУ 4303 : 2004. URL : [https://www.ksv.biz.ua/publ/dstu/dstu\\_4303\\_2004/3-1-0-12853](https://www.ksv.biz.ua/publ/dstu/dstu_4303_2004/3-1-0-12853)
4. Остапчук Т. П., Біляк Т. О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О. та ін. Підприємництво та основи бізнесу. Практикум: навч. посібник; під заг. ред. Т.П. Остапчук. Житомир : Житомирська політехніка, 2023. 280 с. URL: <http://surl.li/qpcfrb>

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідає ДСТУ ISO 9001:2015			Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 21-2024
	Випуск 1	Зміни 0	Екземпляр № 1	Арк 24 / 24

5. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. 432 с. URL: <https://surl.li/bjpcxq>

### *Допоміжна література*

5. 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. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/778>

6. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

7. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: АграрМедіаГруп, 2021. 454 с. URL: <https://surl.li/qznnkj>

8. Сотник А.А. Діагностика ефективності комерційної діяльності мережевого ритейлу України. Економіка та суспільство. 2024. (63). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-45>

9. Сотник А.А., Бірюченко С.Ю. Бізнес-діагностика комерційної діяльності промислового підприємства. Економіка та суспільство. 2023. No 48. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2267> DOI: 10.32782/2524-0072/2023-48-88

10. Сотник А.А. Організаційно-методичне забезпечення бізнес-діагностики виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства. Збірник наукових праць «Економічний аналіз». Том 31. № 4 (2021). С. 65-74. URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/2005>

11. Сотник А.А. Експрес-діагностика комерційної діяльності торговельних підприємств. Економічний простір: Збірник наукових праць. Вип. 176 (2021). С. 89-94 URL: <https://prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/1026>

12. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV URL : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

### *Інформаційні ресурси в Інтернеті*

10. Міністерство економіки України URL : <https://www.me.gov.ua>

11. Міністерство фінансів України URL : <https://www.mof.gov.ua/uk>

12. Державна служба статистики. URL : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Європейський банк реконструкції і розвитку URL : <http://www.ebrd.com/>