

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/ 1

## ЗАТВЕРДЖЕНО

Вченою радою факультету  
бізнесу та сфери  
обслуговування

23 01 2023 р.,

протокол № 1

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


24 01 2023 р.,

протокол № 1

Завідувач кафедри

 Тетяна ОСТАПЧУК

Гарант освітньо-професійної  
програми

 Катерина БУЖИМСЬКА

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

СОТНИК Ангеліна

Житомир  
2022 – 2023 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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/2

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітній ступінь	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів 3	Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»	за вибором	
Модулів – 2	Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»	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 – 4,5	Освітній ступінь «бакалавр»	Лекції	
		16 год.	4 год.
		Практичні	
		32 год.	6 год.
		Лабораторні	
		год.	год.
		Самостійна робота	
42 год.	80 год.		
		Вид контролю: екзамен	

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

для денної форми навчання – 40 % аудиторних занять, 60 % самостійної та індивідуальної роботи;

для заочної форми навчання – 8,3 % аудиторних занять, 91,7 % 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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/3

## 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 2.** Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

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

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

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

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/4

### 3. Програма навчальної дисципліни

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

*Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.*

Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг як наукова дисципліна. Функції, завдання і межі дисципліни. Методи і прийоми пізнання комерційної діяльності. Зв'язок курсу з суміжними науками. Суть комерційної діяльності. Комерційна діяльність як категорія, процес, функція. Комерційний процес. Комерційна операція. Структура комерційної діяльності. Елементи комерційної діяльності. Принципи комерційної діяльності: економічна свобода, конкурентоздатність, адаптованість, ризикованість, ефективність. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. Зовнішні і внутрішні чинники. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. Товар як об'єкт комерційної діяльності. Комерційна класифікація товарів. Характеристика особливих видів об'єктів комерційної діяльності. Нерухомість. Оренда. Результати інтелектуальної праці. Товарний знак. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності.

*Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на товарному ринку. Система зв'язків в умовах 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. Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів. Зміст договору поставки товарів. Обґрунтування конкретних умов договору поставки товарів. Комерційні спори і суперечки, пов'язані з укладанням і виконанням господарських договорів. Порядок розв'язання і вирішення спорів і суперечок у комерційній практиці.

*Тема 3. Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності*

Структура комерційних служб підприємств. Обов'язки, функції та завдання працівників комерційних служб. 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 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів*

Житомирська політехніка	МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА» Система управління якістю відповідас ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/5

Сутність, роль і зміст закупівельної роботи. Вивчення і пошук комерційних партнерів при закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Контроль та облік надходження товарів від постачальника. Товарний запас. Товарні запаси торговельного підприємства, їх призначення та класифікація. Стадії формування товарних запасів у сфері обігу. Величина та рівень товарних запасів підприємства. Управління товарними запасами. Основні показники використання, обліку та планування товарних запасів. Оптимізація товарних запасів на складі оптового підприємства.

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

### *Тема 5. Комерційна діяльність оптових підприємств*

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.

### *Тема 6. Комерційна робота з роздрібного продажу товарів.*

Роздрібна торгівля, її зміст та значення. Етапи комерційної роботи з роздрібного продажу товарів. Торгове обслуговування населення, післяпродажне обслуговування. Формування оптимального асортименту товарів у магазині. Основні методи продажу товарів у роздрібній торгівлі: самообслуговування; обслуговування через прилавок; продаж за зразками; продаж з відкритим викладенням і вільним доступом покупців до товарів; продаж за попередніми замовленнями. Торгівля поштою. Організація надання торгових послуг покупцям. Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів. Основні та додаткові послуги. Способи та методи стимулювання збуту товарів. Реклама на місці продажу товарів: призначення та основні її види. Вплив роздрібного продажу на підвищення культури торгівлі.

### *Тема 7. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах)*

Роль ярмарок, виставок у підвищенні ефективності комерційної діяльності. Типи торговельних ярмарок, виставок. Порядок їх проведення. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках. Використання оптових ринків для закупівлі, продажу товарів. Учасники торгів на оптових ринках. Вибір їх форми. Ділові взаємовідносини оптових продавців, покупців та адміністрації ринку. Біржа, як одна з форм організації оптового ринку. Правила біржової торгівлі. Види біржових угод. Доцільність ф'ючерсних угод в умовах ринку. Комерційна робота брокера. Документальне оформлення комерційних операцій брокера з клієнтом. Види аукціонів. Порядок організації торгівлі на аукціонах. Методи їх проведення. Особливості оформлення операцій із закупівлі /продажу/

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк. 15/6

товарів на аукціонах. Доцільність тендерної торгівлі в умовах ринку. Види торгів. Підготовка та їх оголошення. Подання пропозицій учасниками. Порядок вибору переможця торгів.

*Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення*

Суть комерційного ризику. Основні причини виникнення ризику. Види ризиків та їх характеристика. Аналіз і оцінка комерційного ризику. Зони ризику. Вимірювання ризику. Методи аналізу ступеня ризику. Якісний та кількісний аналіз ризику. Статистичний, експертний та аналітичний методи кількісного аналізу ризику. Зниження ризиків. Способи зниження ступеня ризику: уникнення та попередження, диверсифікація, страхування, одержання додаткової інформації під час обрання варіантів рішень, створення запасів. Страхування ризику.

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/7

#### 4. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Змістові модулі і теми	Кількість годин							
	денна форма				заочна форма			
	усього	лекції	практичні	самостійна робота	усього	лекції	практичні	самостійна робота
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	1	10
Тема 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів	12	2	4	6	15	0,5	1	10
<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	1	10
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	12	2	4	6	15	0,5	1	10
<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 відповідас ДСТУ ISO 9001:2015	Ф-19.09- 05.01/073.00.1/Б/ ОК 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/8

## 5. Теми практичних (лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
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	-
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	1
5	Практичне заняття 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 діяльності. 3. Принципи формування показників ефективності комерційної діяльності. 4. Оцінка ефективності виконання комерційних договорів. 5. Міні-кейс «Оцінка ефективності комерційної діяльності».	2	3
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.	2	1



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 31-2022	
	Екземпляр № 1		Арк 15/9	
	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».			
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	
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	-	
10	Практичне заняття 10. Форми і методи оптової торгівлі 1. Форми оптового продажу товарів: транзитний продаж та продаж товарів зі складів. 2. Методи оптового продажу товарів: за особистим відбором товарів покупцями; за письмовими, телефонними заявками; через роз'їзних товарознавців; через авто склади; поштовими посилками. 3. 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 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».	2	1	
13	Практичне заняття 13. Організація торгівлі на ярмарках і виставках 1. Роль ярмарок, виставок у підвищенні ефективності комерційної діяльності. 2. Типи торговельних ярмарок, виставок. Порядок їх проведення. 3. Контроль ефективності участі в ярмарках, виставках.	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 31-2022	
	Екземпляр № 1	Арк. 15/10	
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 їх оголошення. 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

## 6. Завдання для самостійної роботи

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.

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/11

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.

## **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**

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/ 12

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 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).

## **7. Методи навчання**

Під час вивчення дисципліни «Організація і технологія комерційної діяльності» використовуються наступні методи навчання:

- за джерелами знань використовуються такі методи навчання: словесні – розповідь, пояснення, лекція, інструктаж; наочні – демонстрація, ілюстрація;
- за характером логіки пізнання використовуються такі методи: аналітичний, синтетичний, аналітико-синтетичний, індуктивний, дедуктивний;
- за рівнем самостійної розумової діяльності використовуються методи: проблемний, частково-пошуковий, дослідницький.

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк. 15/13

Основними методами навчання є лекції, практичні заняття, метод кейсів.

Лекція – це метод навчання, який передбачає розкриття у словесній формі сутності явищ, наукових понять, процесів, які знаходяться між собою в логічному зв'язку, об'єднані загальною темою.

Практичне заняття – це форма навчального заняття, при якій викладач організує детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом відповідно сформульованих завдань.

Метод кейсів – техніка навчання, що використовує опис реальних економічних, соціальних і бізнес-ситуацій. Ті, що навчаються повинні досліджувати ситуацію, розібратися в суті проблем, запропонувати можливі рішення і вибрати найкраще з них.

## 8. Методи контролю

### Поточний контроль

В процесі поточного контролю здійснюється перевірка запам'ятовування та розуміння програмного матеріалу, набуття вміння і навичок конкретних розрахунків та обґрунтувань, опрацювання, публічного та письмового викладу (презентації) певних питань дисципліни.

Поточний контроль здійснюється шляхом опитування або тестування під час лекцій та практичних занять, а також за підсумками систематичності і активності роботи студента протягом семестру. У разі невиконання завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студент має право скласти їх індивідуально до останнього практичного заняття. Порядок організації такого контролю визначає викладач, який проводить практичні заняття. Результати поточного контролю знань студентів заносяться до робочого журналу викладача та доводяться до відома студентів. Систематичність і активність роботи студента протягом семестру контролюються і оцінюються за такими видами роботи: відвідування лекційних занять; виступи на практичних заняттях; участь в обговоренні питань певної теми; відповіді на запитання

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/14

викладача щодо їх суті; тестування; підготовка рефератів за окремими питаннями; участь у студентських конференціях, олімпіадах, конкурсах з проблем дисципліни.

### **Модульний контроль.**

Модульний контроль здійснюється у формі контрольних робіт за окремими частинами дисципліни (модулями). Для контролю дисципліна «Організація і технологія комерційної діяльності» поділена на 2 модулі.

Типова структура контрольної роботи складається з таких елементів:

I. Теоретична частина – розкрити зміст теоретичних питань, можливо навести ряд показників для більш повного розкриття питання та/або тестові завдання.

II. Практична частина – здійснити розрахунок запропонованих задач та зробити необхідні висновки.

За відсутності студента на контрольному заході без поважних причин модуль вважається не опанованим. Перескладання модулів здійснюється у терміни, визначені викладачем. Результати модульного контролю доводяться до відома студентів.

### **Підсумковий контроль.**

Підсумковий контроль – комплексне оцінювання якості засвоєння навчального матеріалу дисципліни за всіма видами навчальних занять. Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену. Основним завданням заліку та екзамену є перевірка розуміння студентами програмного матеріалу дисципліни в цілому, розуміння логіки та взаємозв'язків між окремими розділами, здатність творчо використовувати отримані знання.

Підсумковий контроль здійснюється у тестовій формі.

У разі виконання студентом всіх видів поточних та модульних контрольних заходів семестровий контроль може проводитись без участі студента шляхом визначення сумарних результатів двох модульних контролів та результатів поточної роботи.

Для формування підсумкової оцінки знань студентів за поточною сумою балів і одержаними балами на екзамені використовується уніфікована шкала оцінювання з переведенням одержаних балів в традиційну шкалу оцінок та в оцінки ECTS.

При одержанні студентом оцінки «2» він повторно самостійно опрацює і письмово подає всі розв'язки модульні завдань і тестів викладачу для вирішення питання щодо формування підсумкової оцінки.

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/15

## 9. Розподіл балів

Поточне тестування та самостійна робота											Сума
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2						
T1	T2	T3	T4	МКР	T5	T6	T7	T8	МКР		
10	10	10	5	15	10	10	10	5	15	100	
Вибіркові види робіт											
участь у конференціях та олімпіадах з дисципліни										5	
підготовка наукової роботи										5	
підготовка доповіді і презентації за обраною темою										5	

## Шкала оцінювання

За шкалою	Екзамен	Залік	Бали
A	Відмінно	Зараховано	90-100
B	Добре	Зараховано	82-89
C			74-81
D	Задовільно	Зараховано	64-73
E			60-63
FX	Незадовільно	Не зараховано	35-59
F		Не зараховано	0-34

## 10. Рекомендована література

### Основна література

1. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с

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.

3. Живець А. М., Комліченко О. О., Наконечна В. І. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посіб. Херсон : Олді-Плюс, 2021. 306 с

4. Національний стандарт України «Роздрібна та оптова торгівля» Терміни та визначення понять ДСТУ 4303 : 2004. URL : [https://www.ksv.biz.ua/publ/dstu/dstu\\_4303\\_2004/3-1-0-1285](https://www.ksv.biz.ua/publ/dstu/dstu_4303_2004/3-1-0-1285)

### 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.

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

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 31-2022
	Екземпляр № 1	Арк 15/16

7. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: АграрМедіаГруп, 2021. 454 с.

8. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 284 с

9. Основи підприємництва: Підручник / [Біляк Т.О., Бірюченко С.Ю., Бужимська К.О., та ін.] ; під заг. ред. Н.В. Валінкевич. Житомир: ЖДТУ, 2019. 492 с. URL: <http://surl.li/kazkk>

10. 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.

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

### ***Інформаційні ресурси в Інтернеті***

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

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

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

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