КОЛЕДЖ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ
«КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ РИНКОВИХ ВІДНОСИН»
Циклова комісія з маркетингу, менеджменту та підприємництва

ПРОГРАМА

з підготовки та проведення підсумкової атестації здобувачів фахової передвищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр»

Київ, 2026

Програма з підготовки та проведення підсумкової атестації здобувачів фахової передвищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр». Київ: ВНЗ «Київський університет ринкових відносин», 2026 р. 28 с.

Укладачі:

Бугера К. В. – кандидат економічних наук, викладач циклової комісії з маркетингу, менеджменту та підприємництва;

Коваленко О. В. – викладач циклової комісії з маркетингу, менеджменту та підприємництва.

Рецензент: Самойленко А.А. – Кандидат технічних наук, професор кафедри товарознавства та комерційної діяльності у будівництві Київського національного університету будівництва і архітектури.

Рекомендовано цикловою комісією з маркетингу, менеджменту та підприємництва, протокол № 6 від 08.01.2026 р.

ЗМІСТ

Вступ……4
1. ВИМОГИ ДО ПРОВЕДЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ…….8
2. ЗМІСТ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ……10
Освітній компонент «Основи підприємницької діяльності»……...10
Освітній компонент «Біржова діяльність»……..……..14
Освітній компонент «Економіка та організація торгівлі»……..……..19
Освітній компонент «Електронна комерція»…….23
Освітній компонент «Ринкові дослідження»……25
5. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА……...27

ВСТУП

Атестація здобувачів фахової передвищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» за освітньо-професійною програмою «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», відповідно до вимог Стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» (наказ МОН України № 198 від 19.02.2024 р.), відбувається у формі кваліфікаційного іспиту.

Програму розроблено відповідно до: Закону України «Про фахову передвіщу освіту» № 2745-VIII від 6 червня 2019 р. (зі змінами); Стандарту фахової передвищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» (наказ МОН України № 198 від 19.02.2024 р.); ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та навчального плану спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» Коледжу ВНЗ «Київський університет ринкових відносин».

Метою кваліфікаційного іспиту з атестації здобувачів фахової передвищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля» є комплексне оцінювання рівня сформованості інтегральної, загальних та фахових компетентностей випускників, визначених ОПП «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»; визначення рівня готовності до здійснення професійної діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності в умовах сучасного конкурентного ринкового середовища; встановлення відповідності результатів навчання вимогам стандарту фахової передвищої освіти та очікуванням ринку праці.

Завдання комплексного кваліфікаційного іспиту складаються у формі тестів.

Кваліфікаційний іспит охоплює наступні загальні компетентності:

ЗКЗ. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Спеціальні компетентності:

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб’єктів ринку.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

У результаті проходження атестації здобувач повинен демонструвати такі результати навчання через знання, уміння та навички:

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.

РН 4. Використовувати сучасні комп’ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно спрямованої інформації у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

РН 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємницької та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації- діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності.

Основні завдання підсумкової атестації:

- оцінювання рівня засвоєння теоретичних знань з фундаментальних та професійно-орієнтованих дисциплін спеціальності;

- перевірка сформованості професійних компетентностей, необхідних для здійснення підприємницької, торговельної та посередницької діяльності;

- визначення здатності застосовувати знання на практиці під час розв’язання професійних завдань у сфері бізнесу, торгівлі та біржової діяльності;

- оцінювання аналітичних та управлінських навичок, зокрема здатності приймати обґрунтовані економічні рішення;

- перевірка рівня економічного мислення, здатності аналізувати ринкову кон’юнктуру, попит і пропозицію, конкурентне середовище;

- визначення готовності до професійної діяльності у підприємницьких структурах, торговельних підприємствах, посередницьких та біржових організаціях;

- оцінювання рівня сформованості навичок ділового спілкування, планування та організації господарської діяльності.

У результаті підсумкової атестації випускник повинен знати:

- економічні основи функціонування підприємництва та торгівлі;

- нормативно-правове регулювання підприємницької та торговельної діяльності;

- принципи організації та управління підприємством;

- механізм функціонування товарних та фондових бірж;

- методи аналізу ринкової кон'юнктури та конкурентного середовища;

- основи ціноутворення, фінансів підприємства та бухгалтерського обліку;

- сучасні інформаційні технології у сфері бізнесу та торгівлі;

- основи планування підприємницької діяльності та розроблення бізнес-планів.

Випускник повинен уміти:

- організовувати та планувати підприємницьку діяльність;

- проводити аналіз ринку, попиту, пропозиції та конкурентного середовища;

- розробляти бізнес-плани та комерційні проєкти;

- здійснювати економічні розрахунки ефективності господарської діяльності;

- організовувати торговельні процеси та управління товарними потоками;

- застосовувати маркетингові інструменти просування товарів і послуг;

- працювати з біржовою інформацією та аналізувати біржові операції;

- укладати комерційні угоди та оформлювати ділову документацію;

- використовувати цифрові та інформаційні системи у підприємницькій і торговельній діяльності;

- приймати управлінські рішення у стандартних та нестандартних господарських ситуаціях.

Результати атестації використовуються для:

− присвоєння здобувачам освітньо-професійного ступеня фахового молодшого бакалавра;

− оцінювання якості освітньо-професійної програми;

− удосконалення змісту та методів підготовки фахівців у сфері маркетингу;

− забезпечення відповідності освітнього процесу сучасним вимогам роботодавців і професійного середовища.

1. ВИМОГИ ДО ПРОВЕДЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ

Атестація здобувачів здійснюється з дотриманням принципів об’єктивності, відкритості, прозорості, академічної доброчесності та рівних умов для всіх здобувачів освіти.

До складання кваліфікаційного іспиту допускаються здобувачі освіти, які:

− виконали у повному обсязі навчальний план освітньо-професійної програми;

− успішно склали всі форми семестрового контролю;

− виконали програму практичної підготовки;

− не мають академічної заборгованості.

Атестація здійснюється екзаменаційною комісією, склад якої затверджується наказом керівника закладу освіти. До складу комісії можуть входити:

− голова екзаменаційної комісії (представник роботодавців або провідний фахівець галузі);

− педагогічні працівники закладу освіти;

− стейкхолдери.

Графік проведення кваліфікаційного іспиту затверджується керівником закладу освіти та доводиться до відома здобувачів не пізніше ніж за місяць до її початку.

Форма проведення – комп’ютерна (онлайн / офлайн), тривалістю 120 хвилин.

Мова складання – українська.

Кількість спроб – одна.

Тест складається з завдань різних типів:

− тестові завдання закритого типу (одна правильна відповідь із запропонованих варіантів);

− тестові завдання множинного вибору (декілька правильних відповідей).

Іспит передбачає п’ять блоків з освітніх компонентів:

Маркетинг;

Розроблення товару;

Комунікаційна діяльність;

Логістика;

Маркетингові дослідження.

Кожний блок містить 20 питань.

Комп’ютерне тестування передбачає автоматичну перевірку результатів. Оцінювання результатів атестації забезпечує: неупередженість і прозорість процедури; єдині критерії оцінювання; можливість перевірки результатів. Кожна вірна відповідь отінюється в один бал. Максимальна кількість балів може складати 100. Мінімально допустима кількість балів, яка зараховується для складання підсумкової атестації – 60 балів.

Шкала оцінювання успішності студента

Оцінка ECTS	Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою
A	90 – 100	відмінно
B	82-89	добре
C	75-81	добре
D	67-71	задовільно
E	60-66	задовільно
FX	35-59	незадовільно
F	0-34	незадовільно

Під час проведення кваліфікаційного іспиту здобувачі зобов'язані дотримуватися принципів академічної доброчесності.

Результати складання кваліфікаційного іспиту оформлюються протоколом засідання екзаменаційної комісії та доводяться до відома здобувачів у встановленому порядку.

Рішення екзаменаційної комісії є підставою для:

− присвоєння освітньо-професійного ступеня фахового молодшого бакалавра;

− видачі диплома встановленого зразка.

2. ЗМІСТ КВАЛІФІКАЦІЙНОГО ІСПИТУ

Освітній компонент «Основи підприємницької діяльності»

Тема 1. Підприємництво – основа господарської діяльності

Підприємництво як економічна категорія. Теорія підприємництва. Суть підприємництва як форми господарювання. Мотиви започаткування підприємництва. Об'єктивні основи розвитку підприємництва в ринковій економіці. Закони та закономірності розвитку підприємництва. Основні функції підприємництва: ресурсна, організаційна, стимулююча (мотиваційна) та творча. Принципи підприємницької діяльності. Підприємницька ідея, її джерела і методи творчого (евристичного) пошуку. Стартап, як метод залучення інвестицій.

Тема 2. Планування і організація підприємницької діяльності

Суб’єкти та організаційно-правові форми підприємницької діяльності. Порівняльний аналіз одноосібного володіння, партнерства, корпоративного підприємництва та франчайзингу. Особливі форми організації підприємництва. Складні форми підприємницьких утворень. Поняття, цілі та задачі кооперації. Господарські товариства неакціонерного типу. Сутність та основні типи акціонерних товариств. Основні види кооперативів. Об’єднання підприємств: холдинги, фінансово-промислові групи та ін. Фактори вибору виду підприємництва. Характерні риси різних видів підприємництва (виробниче, комерційне, фінансове, посередницьке, страхове) Бізнес-планування, як основа підприємництва. Структура бізнес-плану.

Тема 3. Державне регулювання підприємництва

Права і обов’язки державних контролюючих органів щодо підприємницьких структур. Визначення статусу суб’єктів підприємництва. Регулювання взаємодії суб’єктів підприємницької діяльності. Методи врегулювання спорів партнерів при здійсненні підприємницької діяльності. Принципи оподаткування підприємництва. Державне регулювання підприємництва в Україні. Сутність та види відповідальності підприємців. Відповідальність за заняття протизаконною підприємницькою діяльністю. Заходи забезпечення виконання підприємницьких зобов‘язань. Адміністративна відповідальність за здійснення правопорушень у галузі підприємницької діяльності. Обмеження підприємництва. Шахрайство та рейдерство. Принципи застосування засобів протидії.

Тема 4. Ризики підприємницької діяльності

Сутність підприємницького ризику. Фактори, які впливають на виникнення підприємницького ризику. Класифікація та ознаки ризиків в підприємництві. Сутність основних видів ризиків та їх особливості. Підходи до управління ризиками в підприємництві. Шляхи нівелювання впливу ризиків на результативність підприємництва Функції підприємницьких ризиків. Леверидж як показник впливу структури капіталу на рівень підприємницького ризику. Процес управління підприємницьким ризиком.

Оцінювання підприємницького ризику. Страхування підприємницьких ризиків.

Тема 5. Створення суб'єкту підприємництва

Основні етапи створення суб'єкту підприємництва. Процедура реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – фізичної особи підприємця. Одержання суб`єктом підприємницької діяльності – фізичною особою дозволу на оформлення замовлень на виготовлення печаток і штампів та їх виготовлення. Фінансові аспекти створення суб'єкту підприємництва. Процедура державної реєстрації суб`єкта підприємницької діяльності — юридичної особи. Підготовка установчих документів підприємства. Відкриття банківського рахунку для формування статутного фонду господарського товариства. Одержання статусу та атрибутів суб'єкту підприємництва. Відкриття поточного банківського рахунку суб`єктові підприємницької діяльності — юридичній особі. Припинення підприємницької діяльності.

Тема 6. Конкуренція в підприємництві

Зміст та види конкуренції в системі підприємництва. Основні функції конкуренції. Форми та методи конкурентного суперництва. Конкурентоспроможність підприємства. Підприємницька таємниця, як засіб досягнення конкурентних переваг. Напрями впливу конкуренції на підприємництво. Конкурентні стратегії підприємництва на ринку товарів та послуг. Державне регулювання конкуренції на ринку.

Тема 7. Фінансові аспекти підприємництва

Сутність фінансових відносин суб'єктів підприємницької діяльності. Організація фінансової діяльності підприємства. Банківські операції як забезпечення здійснення підприємництва. Банківське кредитування суб'єктів підприємництва: види, принципи, організація. Обґрунтування та розрахунок оптимального розміру кредиту, термінів його погашення. Форми небанківського кредитування: характеристика та роль в системі підприємництва. Кредитування як механізм стимулювання підприємництва.

Державне та міжнародне кредитування підприємництва. Інвестування підприємницької діяльності. Розрахунок інвестиційного портфелю.

Тема 8. Ліцензування підприємництва

Поняття ліцензії та ліцензування. Види діяльності, що підлягають ліцензуванню в підприємництві. Порядок отримання ліцензії суб‘єктами підприємницької діяльності. Нагляд і контроль у сфері ліцензування. Анулювання ліцензій. Відповідальність за порушення законодавства у сфері ліцензування під час провадження підприємницької діяльності. Особливості ліцензування зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 9. Підприємницька таємниця

Сутність підприємницької таємниці. Елементи, які складають підприємницьку таємницю. Загрози безпеці підприємства від недостатнього захисту підприємницької таємниці. Основні елементи механізму захисту підприємницької таємниці. Комерційна таємниця в межах трудових відносин. Поняття «ноу-хау» в економіці підприємства. «Закритість технологій» результатів підприємницької діяльності.

Тема 10. Договірні взаємовідносини у підприємництві

Договір як форма закріплення партнерських зв’язків. Напрями і форми співробітництва партнерів. Види договорів у ринковій економіці. Оферта як попередня форма укладання договору. Структура та зміст договору. Формування умов договору підприємцем. Процедура укладання договору. Особливості укладання договорів купівлі-продажу, майнового найму, підряду та трудового.

Тема 11. Підприємницький успіх та культура бізнесу

Характеристика підприємницького успіху. Професійна культура підприємницької діяльності. Ділова етика підприємця. Соціальна відповідальність бізнесу. Особливості створення іміджу підприємця. Гудвіл як економічне відображення ділової репутації підприємця. Етика ділового спілкування. Ділове спілкування та форми обговорення ділових проблем.

Службовий етикет. Професійна етика. Стратегічні підходи до проведення переговорів. Особливості міжнародного спілкування.

Тема 12. Організація міжнародного підприємництва

Мотиви розвитку міжнародного підприємництва. Форми та специфічні риси міжнародного підприємництва. Міжнародний рух капіталу. Принципи державного регулювання міжнародної підприємницької діяльності. Національні та міжнародні органи регулювання міжнародного підприємництва. Методи регулювання міжнародного підприємництва. Показники результативності міжнародного підприємництва.

Тема 13. Ефективність підприємництва

Методологічні підходи до оцінки ефективності підприємництва. Шляхи підвищення ефективності підприємництва: вибір ефективних форм підприємницької діяльності, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності продукції. Оптимізація поточних витрат і розмірів підприємства.

Тема 14. Припинення підприємницької діяльності

Форми та порядок ліквідації підприємств. Черговість задоволення вимог кредиторів у разі припинення підприємницької діяльності. Сутність та форми реорганізації підприємств. Досудова санація. Банкрутство індивідуального підприємця. Порядок визнання підприємства банкрутом. Фінансове оздоровлення підприємства-боржника. Зовнішнє управління підприємством боржником.

Освітній компонент «Біржова діяльність»

Тема 1. Сутність біржової діяльності.

Класифікація бірж. Поняття біржі та історія її виникнення. Роль і функції біржі в ринковій економіці. Класифікація бірж. Поняття організованого ринку, його класифікація. Передумови виникнення біржової діяльності в Україні. Історія розвитку вітчизняних бірж. Перспективи

розвитку біржової діяльності в Україні. Передумови виникнення біржової діяльності в Україні.

Тема 2. Тенденції розвитку біржової торгівлі.

Ринкові характеристики та відмінні особливості біржової торгівлі. Виникнення та етапи еволюції біржової торгівлі. Історія формування бірж у Європі, Великобританії та США. Становлення біржової торгівлі в незалежній Україні. Біржова торгівля на сучасному етапі розвитку. Перспективи розвитку біржової торгівлі в Україні.

Тема 3. Біржова інфраструктура.

Організація біржової інфраструктури. Порядок створення товарної біржі Органи управління й організаційна структура біржі.

Тема 4. Економіко-правові аспекти біржової діяльності.

Регулювання біржової діяльності. Мета регулювання біржової діяльності. Механізм біржового регулювання: правове, нормативне й інформаційне забезпечення. Система управління біржовою дальністю. Державні й недержавні методи регулювання. Принцип саморегулювання. Змішана модель регулювання. Правові умови створення та діяльності бірж в Україні. Зміст і структура Закону України «Про товарну біржу». Створення та порядок реєстрації товарної біржі. Принципи діяльності товарних бірж. Права й обов'язки товарної біржі. Майно біржі та гарантії майнових прав. Внутрішньобіржові нормативні акти. Особливості біржового регулювання в зарубіжних країнах.

Тема 5. Організаційні засади діяльності бірж.

Організаційна структура біржі. Біржова рада (Рада директорів). Правління біржі. Загальні збори членів біржі. Виконавчий директор. Регламент біржі. Маршрут брокера на біржі. Комітет зі стандартизації та якості. Котирувальний комітет. Біржовий арбітраж. Комітет реєстрації угод. Розрахункова палата. Інформаційно-довідковий відділ. Комітет з торгівельної етики. Відділ економічного аналізу. Персонал біржі.

Тема 6. Біржовий товар.

Поняття та склад біржового товару. Визначення біржового товару. Характерні риси біржового товару. Основні класи біржових товарів. Особливості речового біржового товару. Оцінювання якості біржового товару. Характеристика біржового товару товарних бірж Цінні папери як біржовий товар фондового ринку Біржові товари валютного ринку та їх характеристика Валютний курс. Пряме та непряме котирування.

Тема 7. Біржові угоди та їх види.

Визначення й ознаки біржової угоди. Юридичний, організаційний, економічний і етичний аспекти біржових угод. Обов'язкові параметри біржової угоди. Зміст угоди. Ознаки класифікації біржових угод. Угоди з реальним товаром. Сутність, мета і зміст угоди з реальним товаром. Види угод з реальним товаром. Особливості форвардної угоди. Різновиди форвардних угод. Угода із заставою. Угода із заставою на купівлю. Угода із заставою на продаж. Угода з премією. Класифікація угод із премією. Угоди з кредитом. Визначення ф'ючерсної угоди. Головні відмінності ф'ючерсних та форвардних контрактів. Стандартизація ф'ючерсних контрактів. Переваги ф'ючерсних контрактів. Процедура урегулювання ф'ючерсних контрактів. Сутність опціонних угод. Види опціонів за технікою виконання. Опціон на купівлю. Опціон на продаж. Подвійний опціон. Опціонна премія. Класифікація опціонів залежно від співвідношення цін виконання опціонів і рівня ф'ючерсних цін.

Тема 8. Біржові індекси.

Індекс ПФТС, Індекс UX, Індекс Доу-Джонса, Індекс S&P, Індекс NASDAQ, Індекс Euro STOXX , Індекс DAX , Індекс РТС. Суть фундаментального аналізу. Методика фундаментального аналізу. Фундаментальний аналіз на сировинних ф’ючерсних ринках. Офіційне котирування біржових цін та курсів. Особливості здійснення фундаментального аналізу на фондових ринках. Основні методи оцінки інвестиційних якостей цінних паперів. Етапи фундаментального аналізу ф’ючерсних ринків.

Тема 9. Механізм біржової торгівлі.

Порядок та правила ведення біржових торгів Види доручень клієнта брокеру. Види та характеристика біржових аукціонів. Брокерська контора. Засновники. Члени біржі. Брокери. Регулювання брокерської діяльності. Комісійні. Дилери. Біржова яма. Функції брокера. Договір на брокерське обслуговування. Договір-доручення. Договір комісії. Товарна секція. Біржові спекуляції. Форми організації біржових торгів. Англійський та голландський аукціони. Заочний аукціон. Подвійний аукціон. Організація біржової сесії. Організація та оснащення операційної зали біржі. Правила поведінки в операційній залі. Електронна біржова торгівля. Порядок виставлення і зняття товарів з біржових торгів. Процедура надання заявки на купівлю-продаж реального товару. Реєстрація й оформлення біржових угод. Порядок укладання та виконання угод на куплю-продаж ф'ючерсних контрактів. Порядок розірвання угод.

Тема 10. Посередництво у біржовій діяльності.

Сутність та основні види торговельно-посередницької діяльності на ринку Взаємовідносини брокерів із клієнтами. Економічна стратегія брокера на товарній біржі Сутність ефективності посередницької діяльності Система показників посередницької діяльності. Організаційно-правові основи створення і функціонування брокерської фірми. Функції брокерської фірми. Клієнти брокерських фірм. Зміст угоди на брокерське обслуговування. Угода-доручення клієнта брокерської фірми на здійснення біржової угоди. Договір комісії. Звіт брокера (брокерської фірми) клієнту про виконану роботу згідно з дорученням. Види доручень клієнта брокеру. Доходи брокерських фірм. Система оплати праці брокерів. Показники ефективності брокерської діяльності.

Тема 11. Кон’юнктури ринків та біржове ціноутворення.

Котирування. Котирувальна ціна. Ціна товару. Ціна пропозиції. Ціна біржової угоди. Цінова стратегія. Ціна відкриття. Ціна закриття. Пропозиція. Попит. Ціна попиту. Спеціаліст. Ротаційний продажний торг.

Тема 12. Форварди і ф’ючерси та їх особливості.

Види біржових операцій на ф'ючерсному ринку. Хеджування. Види хеджування за технікою здійснення. Техніка короткого хеджування. Техніка довгого хеджування. Базис. Вплив базису на результати хеджування. Переваги хеджування за допомогою ф'ючерсних контрактів. Вартість ф'ючерсного контракту. Етапи розрахунків з купівлі-продажу ф'ючерсного контракту. Початкова та варіаційна маржа.

Тема 13. Основи функціонування валютної біржі.

Поняття, функції та суб'єкти валютного ринку. Передумови й етапи становлення валютного ринку України. Суб'єкти валютного ринку України. Українська міжбанківська валютна біржа (УМВБ). Органи валютного регулювання в Україні. Види та порядок укладання угод на валютній біржі. Валютні касові операції (угоди «спот»). Термінові валютні операції (форвардні, ф'ючерсні, опціонні). Валютні операції «своп». Валютний арбітраж. Схема укладання валютних операцій на біржі.

Тема 14. Використання інформаційних і комунікаційних технологій у біржовій діяльності.

Розвиток інтернет-трейдингу в Україні. Проведення операцій в інтернеттрейдингу. Торгівельні платформи. Онлайн – брокери. Основні системи інтернеттрейдингу. Базові торгові стратегії. Інтернет-трейдинг на ринку FOREX.

Тема 15. Інновації в біржовій діяльності.

Віртуальні біржі та крипто валюта. Сутність криптовалюти, передумови її виникнення та відмінність від електронних грошей. Види криптовалют. Ринок криптовалют та особливості його функціонування. Капіталізація ринку криптовалюти. t – обмінники. Криптовалютні біржі. Особливості t та форми його функціонування. Криптовалютний гаманець. Сутність та принципи майнінгу. Значення майнінгу для функціонування криптовалют. Основні функції майнінгу. Сутність технології блокчейн.

Переваги технології блокчейн. Принцип роботи блокчейну. Сфера застосування технології блокчейн.

Освітній компонент «Економіка та організація торгівлі»

Тема 1. Торгівля як галузь національної економіки

Місце торгівлі в економічній системі. Загальна характеристика торгівлі як системи, її функції. Сутність економічного процесу в торгівлі. Торгівля як вид економічної діяльності. Місце торгівлі в КВЕД. Оптова торгівля: форми організації, основні показники. Роздрібна торгівля: форми організації, оборот роздрібної торгівлі. Показники функціонування торговельної галузі. Внутрішня організаційна структура і екосистема галузі торгівлі. Державне регулювання торгівлі.

Тема 2. Споживчий ринок

Товарна пропозиція на споживчому ринку. Товарні ресурси. Баланси споживчих товарів. Роль національного виробництва та імпорту в формуванні товарної пропозиції. Підтримка національного товаровиробника. Споживчий попит і купівельна спроможність населення. Соціальноекономічний портрет споживача. Джерела зростання споживання. Інструменти державного регулювання споживання та купівельної спроможності населення. Баланс грошових доходів і витрат населення. Місткість ринку.

Тема 3. Підприємство як суб'єкт господарювання

Підприємство торгівлі як виробничо-економічна, соціально-економічна, виробничо-екологічна система: означення та ознаки, види відокремленості підприємства, цілі та функції. Види та організаційно-правові форми підприємств торгівлі: підприємства за формами власності, за належністю капіталу, залежно від способу утворення, за розміром, за рівнем інноваційності, асоційовані підприємства, підприємницькі товариства. Об’єднання підприємств. Структура торговельного підприємства (асоціації торговельних підприємств): організаційно-виробнича, організаційно-

управлінська структура. Економічний потенціал підприємства. Організаційна культура підприємства торгівлі.

Тема 4. Організаційні форми оптової торгівлі та комерційного посередництва

Організаційні форми та підприємства оптової торгівлі. Суб'єкти оптової торгівлі: за значенням, за формою власності, за організаційно-правовою формою, за місцем у процесі товаропросування, за роллю в процесі товаропросування, за загальною товарною спеціалізацією, за функціональною спеціалізацією. Торговотехнологічний процес оптового підприємства. Організаційна структура оптових підприємств, оптово-роздрібні підприємства. Оптові посередники. Посередництво як вид підприємницької діяльності. Види оптових посередників: агенти, брокери, дилери, комісіонери, комітенти, дистриб'ютори, торгові маклери, комівояжери. Консигнація як форма комісійного продажу товарів. Організатори оптового обороту (ярмарки, товарні біржі, аукціони, торгові доми, виставкова торгівля, оптові продовольчі ринки), їх роль та функції у формуванні гуртового ринку.

Тема 5. Організаційні форми та підприємства роздрібної торгівлі

Організаційні форми та підприємства роздрібної торгівлі. Сутність та функції роздрібної торгівлі. Форми роздрібної торгівлі (магазинна, позамагазинна, мережева, дистанційна). Типи магазинів. Позамагазинна торгівля. Мережева торгівля. Дистанційна торгівля. Електронна торгівля. Роздрібна торговельна мережа та її елементи. Принципи та вимоги до організації роздрібної торговельної мережі. Класифікація роздрібних торговельних мереж: за ступенем сталості місцезнаходження роздрібних торговців (стаціонарна, напівстаціонарна, пересувна, посилкова, електронна), за принципами організації роботи роздрібних торговців (роздрібні, дрібнороздрібні, віртуальні), за ступенем капітальності споруд (капітальні магазини, легкоконструкційні павільйони, автомати, некапітальні палатки, кіоски, ятки, торгові місця, мобільні засоби пересувної, розвізної і розносної

торгівлі). Спеціалізація в роздрібній торгівлі та її форми: товарна і за споживчими комплексами. Класифікація роздрібних торговців за рівнем товарної спеціалізації: вузькоспеціалізовані, спеціалізовані, комбіновані, універсальні, показник спеціалізації. Концентрація роздрібних торговців. Показники розвитку роздрібної мережі, площа охоплення, зона торговельного обслуговування, коефіцієнт щільності мережі, торгова площа на 1 тис. мешканців, середній розмір магазину.

Тема 6. Управління товарооборотом підприємства торгівлі

Сутність товарообороту як економічного показника. Форми та види товарообороту підприємства торгівлі. Показники товарообороту. Фактори, що визначають стан, тенденції та перспективи розвитку товарообороту підприємства торгівлі. Управління товарооборотом підприємства. Аналіз обсягу та структури роздрібного товарообороту. Планування товарообороту на підприємстві торгівлі. Плановий обсяг товарообороту. Планування ресурсозабезпеченого обсягу товарообороту. Методичні підходи до планування товарно-групової структури товароообороту. Особливості управління товарооборотом підприємства оптової торгівлі.

Тема 7. Управління товарними запасами підприємства торгівлі

Сутність та склад товарних запасів торговельного підприємства. Показники для управління товарними запасами: показники обсягу, рівня, оборотності товарних запасів. Управління товарними запасами: цілі, етапи. Аналіз товарних запасів: аналіз динаміки, аналіз факторів впливу на зміну товарних запасів. Аналіз сезонних коливань, асортиментної структури, якості, обіговості товарних запасів. Критерії і показники оцінки ефективності управління товарними запасами. Нормування та планування товарних запасів у торгівлі. Оперативне регулювання та контроль за утворенням товарних запасів. Витрати управління товарними запасами. Політика реалізації наднормативних товарних запасів.

Тема 8. Управління товарним забезпеченням обороту підприємства торгівлі

Формування товарного забезпечення обороту підприємства торгівлі. Закупівельна діяльність. Пропозиція ринку товарних ресурсів. Форми товарного забезпечення Постачальники товарних ресурсів. Управління товарним забезпеченням і організація його формування. Аналіз товарного забезпечення обороту. Планування закупівлі. Планування обсягу та структури надходження (закупівлі) товарів. Визначення методу закупівлі товарів. Вибір постачальників товарних ресурсів. Оцінка ефективності комерційних угод щодо закупівлі товарів.

Тема 9. Основні засоби підприємства торгівлі

Капітал торговельного підприємства. Активи підприємства. Поняття, склад, оцінка основних засобів. Знос основних засобів. Амортизація. Аналіз стану, руху та ефективності використання основних засобів торговельного підприємства.

Тема 10. Оборотні засоби підприємства торгівлі

Склад та особливості обороту оборотних засобів в торгівлі. Показники оборотності і ефективності використання оборотних коштів. Визначення потреби в оборотних коштах для формування окремих елементів оборотних засобів (нормування). Управління оборотними активами підприємства торгівлі. Дебіторська заборгованість підприємства торгівлі.

Тема 11. Управління трудовими ресурсами підприємства торгівлі: персонал, організація і продуктивність праці

Характеристика персоналу торговельного підприємства. Аналіз чисельності, складу та руху персоналу. Робочий час працівника. Аналіз ефективності використання робочого часу. Продуктивність праці в торгівлі та резерви її підвищення. Нормування праці і планування чисельності персоналу.

Тема 12. Оплата праці працівників торговельного підприємства

Види оплати праці. Форми і системи оплати праці. Основна і додаткова оплата праці, доплати і надбавки. Матеріальне стимулювання працівників

торгівлі. Сучасні підходи до організації оплати праці: система ключових показників діяльності (KPI).

Тема 13. Витрати підприємства торгівлі

Склад витрат торговельного підприємства. Класифікація витрат. Чинники впливу на рівень витрат. Показники рівня та ефективності витрат підприємства торгівлі. Стратегія управління поточними витратами.

Тема 14. Результати діяльності підприємства торгівлі

Склад та джерела утворення доходів торговельного підприємства. Комерційний дохід і цінова політика. Склад роздрібної ціни товару, торговельна надбавка. Аналіз і планування доходів торговельного підприємства. Прибуток. Формування і склад прибутку торговельного підприємства. Види прибутку. Показники рентабельності. Чинники впливу на рівень прибутковості. Розподіл та використання прибутку. Оподаткування.

Освітній компонент «Електронна комерція»

Тема 1. Суть, зміст, значення та тенденції розвитку електронної комерції

Основні категорії і класи електронного бізнесу. Розвиток і сфери застосування електронного бізнесу. Учасники електронного ринку. Проблеми розвитку електронного бізнесу в Україні та у світі.

Тема 2. Основні категорії та інструментарій електронної комерції

Основні категорії мережі Internet. Основні служби мережі Internet. Ідентифікація Internet-ресурсів. Особливості українського сегмента Internet. Процедура створення Web-сайту. Бізнес-моделі сайтів.

Тема 3. Організація і технологія роботи Internet-магазину

Поняття Internet-магазину та особливості його функціонування. Класифікація Internet-магазинів. Організація обслуговування покупців у віртуальних магазинах. Електронна комерція Характеристика методів розрахунку за придбаний товар. Організація доставки товарів, придбаних у

віртуальному магазині. Електронні моли як перспективна форма Internet-торгівлі.

Тема 4. Організація продажу товарів через Internet-аукціони

Суть і особливості віртуальних аукціонів. Типи аукціонів та товари, що продаються на Internet-аукціонах. Організаційне забезпечення Internet-аукціонів. Організація роботи віртуального аукціону.

Тема 5. Організація оптового продажу товарів та послуг через електронні торговельні майданчики

Поняття і функції електронних торговельних майданчиків. Види і структура електронних торговельних майданчиків. Вертикальні (галузеві) торговельні майданчики. Горизонтальні (багатогалузеві)торговельні майданчики. Internet-представництва бізнес-структур.

Тема 6. Платежі та розрахунки за товари і послуги в електронного бізнесу та електронній комерції

Поняття електронних платіжних систем та вимоги до них. Особливості кредитних Internet-систем. Дебетові Internet-системи та їх специфічні платіжні засоби. Забезпечення захисту в платіжних системах Internet.

Тема 7. Організація надання послуг в електронній комерції

Особливості надання послуг в мережі Internet. Internet-трейдинг як специфічний вид послуг. Організація надання банківських послуг через Internet. Електронні страхові послуги. Система дистанційного навчання як сегмент ринку електронних послуг. Туристичні послуги в мережі Internet.

Тема 8. Маркетинг і реклама в мережі Internet

Особливості сучасного Internet-маркетингу. Аналіз якості Internet-представництв комерційних структур із використанням маркетингового підходу. Основні принципи і засоби реклами в мережі Internet. Особливості застосування засобів Internet- реклами. Формування цін на товарі і послуги в мережі Internet.

Тема 9. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції

Нормативно-правове забезпечення системи електронного бізнесу та електронної комерції. Системи електронного документообігу в електронному бізнесі та електронній комерції.

Тема 10. Ефективність електронної комерції

Методи визначення ефективності електронного бізнесу. Напрями оцінки ефективності електронного бізнесу.

Освітній компонент «Ринкові дослідження»

Тема 1. Сутність, ознаки та види ринків

Теоретико-методичні аспекти визначення сутності поняття ринку. Структура, функції та види ринків. Підходи до вивчення ринків. Історичний аспект виникнення та розвитку «дослідження ринку». Мета, завдання, структура та класифікація досліджень ринку.

Тема 2. Макросеридовище та мікросередовище у дослідженнях ринку.

Макросередовище у дослідженнях ринку. Мідісередовище у дослідженнях ринку. Мікросередовище у дослідженнях ринку. Сутність, види та принципи ринкової інформації. Носії і джерела ринкової інформації. Методи збору ринкової інформації (первинної та вторинної).

Тема 3. Вивчення обсягу та структури ринку

Сутність та поняття місткості ринку. Види місткості ринку. Методи визначення місткості ринку. Сегментація ринку. Дослідження попиту та пропозиції як важливого елемента вивчення місткості ринку. Кон’юнктура ринку та класифікація її видів. Сутність і завдання кон’юнктурних досліджень. Послідовність дослідження кон’юнктури ринку. Характеристика кон’юнктурних показників. Прогнозування кон'юнктури ринку.

Тема 4. Дослідження конкурентного середовища і конкурентів

Сутність конкуренції, її типологія. Поняття конкурентного аналізу, його цілі та завдання. Значення асортиментної політики в конкурентному аналізі. Аналіз конкурентних стратегій. Бенчмаркінг та інноваційна політика як інструменти визначення конкурентоспроможності. Аналіз динаміки,

стійкості та коливання ринку: основні поняття та завдання. Основні методи прогнозування розвитку ринку. Оцінка та аналіз циклічності й сезонності ринку. Аналіз факторів, що обумовлюють стан ірозвиток ринку.

Тема 5. Місце маркетингу в дослідженні ринку

Маркетингова діяльність: сутність, функції, сфери застосування в ринкових дослідженнях. Класифікація маркетингових досліджень. Моделі підпорядкованості підрозділу (підрозділів) маркетингових досліджень. Основні принципи організації досліджень ринку. Реакція ринку на маркетингові дії. Форми й типи реакцій ринку. Моделі реакції ринку

Тема 6. Дослідження конкурентного середовища та конкурентів

Опитування: кількісні дослідження. Опитування: якісні дослідження. Спостереження. Експеримент. Імітація. Правила розробки опитувальних листків. Сутність прогнозування збуту. Чинники впливу на прогноз збуту. Основні економічні показники, що їх використовують у прогнозуванні збуту. Некількісні методи прогнозування збуту: журі керівників вищої ланки, об’єднана оцінка прогнозу збуту агентами, дослідження очікувань покупців, метод Дельфі, метод створення сценаріїв майбутнього розвитку обсягів збуту.

Тема 7. Дослідження поведінки споживачів

Альтернативні підходи до розуміння поведінки споживачів. Концептуальні схеми поведінки споживачів. Чинники зовнішнього впливу на поведінку споживачів. Процеси прийняття рішень щодо придбання. Чинники «чорної скриньки» споживача. Дослідження міри задоволення споживачів. Узагальнення базового понятійно-термінологічного апарату. Аналіз існуючої теоретикометодологічної бази. Визначення стратегічних напрямів розвитку ринку туристичних послуг в Україні.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Калінеску Т.В., Кушал І.М., Кирилов О.Д. Біржова діяльність: підручник. Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. Сєвєродонецьк: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2016. 444 с.

2. Пепа Т. В., Пішеніна Т.І., Лавринович В.В., Рябовол Л.Т. Біржова діяльність: навчальний посібник. К.: Ліра-К, 2016. 540 с.

3. Біржове право: товарна біржа як особливий суб'єкт господарювання: Навч. Посібник. Кіровоград: РВВ КДПУ ім. В.Винниченка, 2016. 52 с.

4. Солодкий М.О., Резнік Н.П., Яворська В.О. Основи біржової діяльності: навчальний посібник. К.: ЦП Компринт, 2017. 450 с.

5. Сотник І.М., Таранюк Л.М. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність. ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с. URL: http://sites.znu.edu.ua/scienceearth/assets/documents/principles/PidruchnykPidpryyemnytstvo-torhivlya-birzhovadiyalnist.pdf.

6. Сохацька О М., Мельник Ю. В. Біржова справа: підруч. для студентів ВНЗ. Терноп. нац. екон. ун-т. Вид. 3-тє, перероб., змін. та допов. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 654 с.

7. Хрущ Н., Іжевський П., Безвух С. Біржова діяльність: посібник. Кондор, 2017. 348 с.

8. Борисова Т.М. Комплексний Інтернет-маркетинг: навч. посіб. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 272 с.

9. Навчально-методичний комплекс дисципліни «Електронна комерція» [Електронний ресурс]: методичний комплекс навчальний посібник для здобувачів ступеня бакалавра за освітньою програмою «Промисловий маркетинг» спеціальності 075 «Маркетинг» / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: С. О. Лебеденко. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 73 с.

10. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII (Редакція від 01.01.2024) // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 45, ст.410.

11. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бізнес. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2018. 292 с.

12. Дражниця С.А. Електронна комерція: навч. посібник. Львів: Новий світ-2000, 2021. 184 с.

13. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчальнометодичний посібник. Київ: Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.

14. Федишин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання). Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. 97 с.

15. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посіб. К.: Центр навчальної літератури., 2019. 216 с.

16. Внутрішня торгівля України: монографія / А. А. Мазаракі, В. Д. Лагутін, А. Г. Герасименко та ін.; за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: Київ. нац. тогр.-екон. ун-т, 2016. 864 с.

17. Апопій В.В., Міщук І.П. Організація торгівлі: підручник. Київ: ЦУЛ, 2019. 632 с.

18. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.

19. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021 р. 344 с.

20. Захарченко П.В., Самойленко А.А., Кулік А.В., Кутліна І.Ю. Маркетингові дослідження. Київ: ЦУЛ, 2023. 234 с.