

ЗАТВЕРДЖЕНО  
Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки  
«Полтавський університет економіки і торгівлі»  
18 квітня 2019 року № 88-Н  
Форма № П-2.04

ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСПІЛКИ  
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»

Навчально-науковий інститут бізнесу та сучасних технологій

Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

П. Ю. Балабан

\_\_\_\_\_

(підпис)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

**РОБОЧА ПРОГРАМА**

навчальної дисципліни

**«Комерційна діяльність»**

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| Освітня програма/спеціалізація | <b>Підприємництво, торгівля та логістика</b><br><i>назва освітньої програми</i>               |
| Спеціальність                  | <b>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</b><br><i>код і назва спеціальності</i> |
| Галузь знань                   | <b>07 Управління та адміністрування</b><br><i>код і назва галузі знань</i>                    |
| Ступінь вищої освіти           | <b>Бакалавр</b>   |

Полтава – 2020 рік

Укладач: Михайленко О.М., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вищого навчального закладу Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», к. е. н.

Робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» схвалена та рекомендована до використання в освітньому процесі на засіданні кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Протокол від 27 листопада 2020 р., № 4

**ПОГОДЖЕНО:**

Гарант освітньої програми «Підприємство, торгівля та логістика» спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня бакалавр

\_\_\_\_\_ І. В. Юрко

(підпис)

«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗМІСТ

|  |    |
|--|----|
| Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни .....                                    | 4  |
| Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни ..... | 4  |
| Розділ 3. Програма навчальної дисципліни .....   | 6  |
| Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни .....  | 9  |
| Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів .....                       | 13 |
| Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу .....                 | 16 |
| Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації .....   | 16 |

## **Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» ОП «Підприємництво, торгівля та логістика»**

|  |
|--|
| 1. Місце в структурно-логічній схемі підготовки – після вивчення дисциплін:<br>- Економічна теорія<br>- Економіка торгівлі<br>- Сучасні інформаційні та комунікаційні технології<br>- Організація підприємницької діяльності<br>- Технологія торгівлі та послуг<br>- Техніки продажів<br>- Організація торгівлі<br>- Мерчандайзинг<br>- Біржова діяльність |
| 2. Кількість кредитів за ЄКТС – 4  |
| 3. Кількість модулів - 2.  |
| 4. Обов'язкова у відповідності до навчального плану  |
| 5. Курс – 3  |
| 6. Семестр – 6   |
| 7. Кількість годин: – загальна кількість: 6 семестр - 120  |
| – лекції: 8 семестр - 16   |
| – практичні заняття: 8 семестр - 32  |
| – самостійна робота: 8 семестр - 72  |
| – вид підсумкового контролю – екзамен, 8 семестр   |

## **Розділ 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

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.

Завдання дисципліни:

- засвоєння основних термінів та понять біржової системи на рівні їх відтворення і тлумачення;
- 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.

Таблиця 2. Перелік компетентностей та програмні результати навчання

| № з/п   | Компетентності, якими повинен оволодіти студент  | Програмні результати навчання   |
|---|--|---|
| <i><b>Загальні компетентності</b></i>                       |  |   |
| 1.  | Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК02)  | Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній діяльності (ПР02)  |
|   | Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово (ЗК03)  | Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною мовою (ПР03)  |
| 2.  | Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (ЗК05)  | Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації в сфері торгівлі (ПР04)   |
| 3.  | Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК 06)  | Організувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації у сфері торгівлі (ПР05).   |
| 4.  | Здатність працювати в команді (ЗК07)   | Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПР06)   |
| 5.  | Здатність діяти відповідально та свідомо (ЗК10)  | Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних та наукових цінностей та досягнень суспільства (ПР10)   |
| <i><b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</b></i> |  |   |
| 6.  | Критичне осмислення теоретичних засад торговельної діяльності (СК01)   | Демонструвати базові і структуровані знання в сфері підприємництва і торгівлі для подальшого використання на практиці (ПР11)  |
| 7.  | Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК02) | Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо функціонування торговельних структур (ПР12)  |
| 8.  | Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03)  | Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності торговельних структур (ПР13)  |
| 9.  | Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких і торговельних структур (СК04)  | Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій і торговельній діяльності (ПР14)  |
| 10.   | Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів в сфері підприємництва та торгівлі (СК06)                    | Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур та забезпечувати його на практиці (ПР16)  |
| 11.   | Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (СК07)                    | Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми в кризових ситуаціях з урахуванням внутрішніх і зовнішніх впливів (ПР17) |

### **Розділ 3. Програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

Програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» укладена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітня програма «Підприємництво, торгівля та логістика», затвердженої наказом по університету від 01.09.2020 р. № 114-Н.

#### **Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг.**

##### **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.

##### **2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.**

Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів. Комерційні служби суб'єктів оптового ринку. Функції комерційних служб, зміст їх роботи. Взаємодія елементів основної структури та інфраструктури.

Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку: значення, види. Класифікація господарських зв'язків. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів на оптовому ринку: значення і завдання. 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.

Загальні норми ведення комерційних переговорів, їх значення та визначення осіб для ведення переговорів. Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів. Оформлення результатів комерційних переговорів. Запис змісту переговорів. Оформлення протоколу про наміри. Оформлення попереднього контракту.

##### **3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.**

Оптові закупівлі товарів як найважливіший елемент комерційної діяльності

на оптовому ринку товарів та послуг: їх суть, мета та принципи здійснення.

Оперативне планування оптових закупівель товарів. Розробка плану надходження товарів на підприємство. Прогнозування обсягів реалізації шляхом екстраполяції рядів динаміки, з використанням коефіцієнта еластичності попиту, нормативним методом, методом економіко-математичного моделювання, методом експертних оцінок. Визначення точки беззбитковості закупівель. Розроблення плану оптових закупівель.

Вивчення джерел оптових закупівель. Вплив чинників на вибір постачальників товарів: виробничої потужності, ціни, якості, комплектності поставок товарів, віддаленості постачальників, фінансових умов, умов платежів тощо. Попередній і кінцевий вибір постачальників товарів.

Оперативний облік і контроль оптових закупівель товарів, їх значення і завдання. Організація оперативного контролю за закупівлями і надходженням товарів.

Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків.

Оптові закупівлі товарів на основі товарообмінних операцій. Закупівлі товарів на основі товарообмінних операцій. Операції натурального обміну. Компенсаційні угоди. Угоди з давальницькою сировиною. Організація закупівель товарів на оптових ярмарках. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах). Оптові закупівлі товарів на біржах і через брокерські контори. Оптові закупівлі товарів у закордонних фірм.

#### **4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.**

Асортимент і номенклатура товарів: поняття і основи класифікації. Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці. Порядок формування та регулювання асортименту товарів на оптових підприємствах. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. Моделі оптимізації запасів. Встановлення оптимального розміру запасів. Оперативний облік і контроль за запасами. Регулювання товарних запасів. Оперативне маневрування товарними запасами. Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів. Прискорення оборотності товарів.

#### **5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.**

Суть оптового продажу. Види оптового обороту: складський і транзитний товарооборот, комерційне обґрунтування їх вибору. Організація та методи продажу товарів зі складів оптових баз. Прогресивні методи оптового продажу товарів зі складів баз та їх комерційне забезпечення. Організація роботи залу товарних взірців на оптових базах. Дрібнооптова форма продажу товарів.

Передумови формування ринку оптових послуг і їх класифікація. Складові елементи ринку оптових послуг. Організація і комерційне забезпечення торгівлі послугами на оптовому ринку. Посередницько-торговельні оптові послуги. Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги. Послуги оренди на оптовому ринку. Соціально-економічна ефективність торгівлі оптовими послугами.

### **Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності.**

#### **6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі.**

## **Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.**

Зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібно торгівлі. Суть, поняття і зміст асортиментної політики в торгівлі Формування асортименту товарів у роздрібній торговій мережі як комерційна функція управління товарною пропозицією. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі.

Стратегії формування асортименту товарів у роздрібній мережі. Методологічні підходи до формування асортименту товарів у магазинах Принципи формування асортименту. Етапи формування асортименту. Асортиментні переліки товарів. Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі.

## **7. Стратегія роздрібно продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.**

Чинники, що впливають на ефективність роздрібно продажу товарів. Сутність і зміст стратегії роздрібно продажу товарів. Оптимізація цін, цінових дисконтів, споживчих кредитів та обсягів роздрібно продажу товарів. Асортимент торговельних послуг та його класифікація

Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця. Організація сервісного обслуговування. Стандарти обслуговування.

Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг Ризики покупців під час придбання послуг.

## **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.

## **9. Ефективність комерційної діяльності.**

Суть ефективності комерційної діяльності. Поняття ефекту та витрат. Види ефективності комерційної діяльності. Критерій ефективності комерційної діяльності.

Показники ефективності комерційної діяльності Класифікація показників Інтегральний, узагальнюючий та специфічні показники. Принципи формування систем показників ефективності. Ефективність виконання комерційних договорів.



## Розділ 4. Тематичний план навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

| Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)  | Назва теми та питання практичного заняття   | Завдання самостійної роботи у розрізі тем  | Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком) |
|---|---|--|--|
| <b>Модуль 1. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності</b>   |   |  |  |
| <p><b>Тема 1.</b> Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг</p> <p>1. Поняття та зміст комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.</p> <p>2. Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація.</p> <p>3. Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства.</p>   | <p><b>Практичне заняття 1.</b> Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.</p> <p>1. Поняття, зміст КД.</p> <p>2. Завдання та цілі КД.</p> <p>3. Види і класифікація суб'єктів КД.</p> <p>4. Товар як об'єкт КД.</p> <p>5. Комерційна класифікація товарів.</p> <p>6. Принципи КД.</p>  | <p>Підготувати реферати на теми «Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні», «Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності», «Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності»</p>   | <p>1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15</p>                   |
| <p><b>Тема 2.</b> Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.</p> <p>1. Поняття та сутність оптового ринку.</p> <p>2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація.</p> <p>3. Інфраструктура оптового ринку.</p> <p>4. Поняття та класифікація господарських зв'язків.</p> <p>5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку.</p> <p>6. Сутність, види і функції господарських договорів.</p> <p>7. Особливості укладання договору поставки.</p> | <p><b>Практичне заняття 2.</b> Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку.</p> <p>1. Поняття та сутність оптового ринку.</p> <p>2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація.</p> <p>3. Інфраструктура оптового ринку.</p> <p><b>Практичне заняття 3.</b> Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. Особливості укладання договору поставки. Ділова гра «Ведення переговорів»</p> <p>1. Поняття і класифікація господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку.</p> <p>2. Сутність та регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку.</p> <p>3. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки.</p> <p>4. Сутність, види та функції господарських договорів.</p> <p>5. Особливості укладання договору поставки.</p> | <p>Підготувати презентації на теми «Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів», «Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів», «Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів», «Порядок ведення переговорів»</p> | <p>1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15</p>                |

| Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)  | Назва теми та питання практичного заняття   | Завдання самостійної роботи у розрізі тем  | Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком) |
|---|---|--|--|
| <p><b>Тема 3.</b> Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах.</li> <li>2. Джерела ринкової інформації.</li> <li>3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи.</li> <li>4. Методи закупівель.</li> <li>5. Джерела закупівель.</li> </ol>   | <p><b>Практичне заняття 4.</b> Оптові закупівлі та їх комерційне забезпечення.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах.</li> <li>2. Джерела ринкової інформації.</li> <li>3. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи</li> <li>4. Методи закупівель.</li> <li>5. Оперативне планування оптових закупівель.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 5.</b> Джерела оптових закупівель.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оптові закупівлі на виставках, ярмарках, біржах, тендерах.</li> <li>2. Міні-кейс «Проблеми з закупівлями».</li> </ol>   | <p>Підготувати презентації на теми: «Джерела оптових закупівель товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків» (на прикладі конкретного підприємства), «Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах)», «Угоди з давальницькою сировиною».</p>        | 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15                       |
| <p><b>Тема 4.</b> Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</li> <li>2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</li> <li>3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</li> <li>4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі.</li> <li>5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі.</li> <li>6. Моделі оптимізації товарних запасів.</li> </ol> | <p><b>Практичне заняття 6.</b> Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність і принципи формування асортименту в оптовій торгівлі.</li> <li>2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів.</li> <li>3. Асортиментна політика оптового підприємства.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 7.</b> Управління товарними запасами. Моделі оптимізації товарних запасів.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі.</li> <li>2. Стратегії управління товарними запасами.</li> <li>3. Вартість розміщення замовлення.</li> <li>4. Витрати на зберігання.</li> <li>5. Обмеження для використання моделі Вілсона.</li> </ol> | <p>Підготувати презентації на теми: «Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі», «Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів», «Прискорення оборотності товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства)</p> | 1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15                          |

| Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)   | Назва теми та питання практичного заняття  | Завдання самостійної роботи у розрізі тем   | Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком) |
|--|--|---|--|
| <p><b>Тема 5.</b> Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.</p> <p>1. Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту.</p> <p>2. Методи оптового продажу товарів зі складів оптових підприємств.</p> <p>3. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів.</p> <p>4. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств.</p>   | <p><b>Практичне заняття 8.</b> Організація оптового продажу товарів. Методи оптового продажу.</p> <p>1. Види оптового обороту.</p> <p>2. Форми оптового продажу.</p> <p>3. Методи оптового продажу.</p> <p>4. Активізація оптового продажу.</p> <p>5. Стимулювання оптового продажу.</p> <p><b>Практичне заняття 9.</b> Види і форми послуг на оптовому ринку.</p> <p>1. Види послуг на оптовому ринку.</p> <p>2. Особливості надання послуг на оптовому ринку</p>   | <p>Підготувати презентації на теми: «Дрібнооптова форма продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Посередницько-торговельні оптові послуги», «Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги», «Послуги оренди на оптовому ринку».</p>   | <p>1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15</p>       |
| <b>Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності</b>  |  |   |  |
| <p><b>Тема 6.</b> Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.</p> <p>1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції.</p> <p>2. Особливості взаємодії роздрібних торговельних підприємств з постачальниками.</p> <p>3. Формування асортименту та асортиментна політика роздрібних торговельних підприємств.</p> <p>4. Етапи формування асортименту на підприємствах роздрібно торгівлі.</p> <p>5. Розробка асортиментних переліків на підприємствах роздрібно торгівлі.</p> | <p><b>Практичне заняття 10.</b> Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі.</p> <p>1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції.</p> <p>2. Особливості взаємодії роздрібних підприємств з постачальниками.</p> <p>3. Організація постачання товарів у торговельну мережу.</p> <p><b>Практичне заняття 11.</b> Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.</p> <p>1. Сутність і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі.</p> <p>2. Складання асортиментної матриці.</p> <p>3. Чинники, що впливають формування на асортимент товарів</p> <p>4. Принципи складання LİM-плану роздрібним торговельним підприємством.</p> | <p>Провести дослідження на теми «Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібно торгівлі», «Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі магазинів різних форматів (на власний вибір)», «Застосування інформаційних та інноваційних технологій в процесі формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі», «Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів (на власний вибір)».</p> | <p>5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26</p>        |

| Назва теми (лекції) та питання теми (лекції)  | Назва теми та питання практичного заняття   | Завдання самостійної роботи у розрізі тем   | Інформаційні джерела (порядковий номер за переліком) |
|---|---|---|--|
| <p><b>Тема 7.</b> Стратегія роздрібного продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність роздрібного продажу товарів.</li> <li>2. Стратегії продажу товарів торговельними підприємствами.</li> <li>3. Цінові стратегії роздрібних торговельних підприємств.</li> <li>4. Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібною компанією.</li> <li>5. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі</li> </ol> | <p><b>Практичне заняття 12.</b> Стратегія роздрібного продажу товарів.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Цілі роздрібного продажу товарів.</li> <li>2. Процес стратегічного планування продажу товарів.</li> <li>3. Критерії вибору стратегії роздрібного продажу товарів.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 13.</b> Система послуг в роздрібній торгівлі.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Створення комунікації зі споживачами.</li> <li>2. Формування іміджу роздрібною компанією.</li> <li>3. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі.</li> <li>4. Міні-кейс «Немає «золотих» продаж»</li> <li>5. Міні-кейс «Служба доставки»</li> </ol> | <p>Підготувати презентації на теми «Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця», «Чинники, що впливають на ефективність роздрібного продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Впровадження інноваційних технологій в процес обслуговування покупців в магазині», «Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Ризики покупців під час придбання послуг».</p> | 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26               |
| <p><b>Тема 8.</b> Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність комерційного ризику.</li> <li>2. Види ризику, їх характеристика.</li> <li>3. Аналіз і оцінка комерційного ризику.</li> <li>4. Способи зниження ступеня ризику.</li> </ol>  | <p><b>Практичне заняття 14.</b> Сутність комерційного ризику.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність та функції комерційного ризику.</li> <li>2. Принципи та розробка стратегії управління комерційними ризиками.</li> </ol> <p><b>Практичне заняття 15.</b> Оцінювання комерційного ризику і шляхи його пом'якшення</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Оцінювання комерційного ризику.</li> <li>2. Зниження комерційних ризиків.</li> <li>3. Міні-кейс «З'явився брак».</li> </ol>  | <p>Провести дослідження на теми «Зони ризику торговельного підприємства», «Вимірювання ризику». «Методи аналізу ступеня ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Страховання ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства).</p>  | 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26               |
| <p><b>Тема 9.</b> Ефективність комерційної діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ефекти комерційної діяльності.</li> <li>2. Показники ефективності комерційної діяльності.</li> </ol>   | <p><b>Практичне заняття 16.</b> Види і критерії ефективності комерційної діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність ефективності комерційної діяльності.</li> <li>2. Ефекти комерційної діяльності.</li> <li>3. Система показників соціально-економічної ефективності комерційно діяльності.</li> <li>4. Міні-кейс «Територія металу»</li> </ol>  | <p>Провести дослідження на теми «Суть ефективності комерційної діяльності» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Принципи формування систем показників ефективності» (на прикладі конкретного торгового підприємства).</p>   | 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26               |

## Розділ 5. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів

Система поточного і підсумкового контролю має за мету оцінювання рівня сформованості тих чи інших компетентностей та досягнення програмних результатів навчання за навчальною дисципліною «Комерційна діяльність».

Компетентність як інтегрований результат індивідуальної навчальної діяльності студентів, формується на основі оволодіння ними змістовими (знання), процесуальними (уміння) і мотиваційними компонентами, його рівень виявляється в процесі оцінювання. Визначення рівня сформованості дисциплінарних компетентностей (результатів навчання) здійснюється за: певним розділом (темою) робочої програми навчальної дисципліни; практичними заняттями (контрольна робота, перевірка та захист індивідуального завдання, тестування тощо).

Об'єктами контролю є: робота студентів на лекціях, практичних, заняттях, якість та своєчасність виконання індивідуальних і домашніх завдань, поточних модульних робіт. Контрольні заходи здійснюються науково-педагогічними працівниками і включають поточний і підсумковий контроль.

Поточний контроль здійснюється при проведенні лекцій, практичних занять, перевірки виконання індивідуальних і домашніх завдань та має на меті перевірку рівня засвоєння студентом навчального матеріалу навчальної дисципліни та оцінювання набутих компетентностей. Під час проведення лекцій застосовуються такі методи контролю, як усне опитування студентів з питань, визначених планом лекцій та пов'язаних з матеріалом попередніх лекцій, дискусійне обговорення проблемних питань з теми лекції та інше.

При проведенні практичних занять – контроль здійснюється при розв'язуванні окремими студентами біля дошки та «малими групами» комплексу практичних задач і проблемних ситуацій та інше. Поточний контроль виконання студентами індивідуальних завдань здійснюється за допомогою перевірки науково-педагогічним працівником результатів розв'язання ситуаційних завдань.

Поточний контроль, який застосовується під час проведення поточних модульних робіт, здійснюється при перевірці виконання тестів в письмовій формі або за допомогою відповідного програмного забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу, при перевірці виконання практичних ситуацій в письмовій формі тощо.

Підсумкове оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни здійснюється у формі екзамену. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни при формі контролю у формі екзамену визначається як сума балів за поточну успішність, поточний модульний контроль (не більше 60 балів) та кількість балів, отриманих за здачу екзамену (не більше 40 балів).

З метою мотивації студентів до активного та якісного виконання усіх видів навчальної роботи протягом семестру до загальної підсумкової оцінки можуть бути додані бали у розмірі до 10 % від загальної підсумкової оцінки, коефіцієнт мотивації (0,1).

Мотивація студентів застосовується за умови виконання ними всіх видів навчальної роботи, які передбачені робочим навчальним планом підготовки студентів і робочою програмою з навчальної дисципліни незалежно від результатів виконання. Застосування та конкретне значення коефіцієнту мотивації пізнавальної діяльності студентів визначається науково-педагогічним працівником кафедри, враховуючи активність студента при вивченні навчальної дисципліни (відвідування навчальних занять, виконання видів навчальної діяльності, виконання поточних модульних робіт, участь у науково-дослідній роботі тощо). Загальна підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни не може перевищувати 100 балів.

**Таблиця 5. Розподіл балів, що отримують студенти за результатами вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

| Назва модулю, теми  | Вид навчальної роботи |                              |                             |            | Кількість балів |
|---|-----------------------|------------------------------|-----------------------------|------------|-----------------|
|   | відвідування занять   | виконання навчальних завдань | завдання самостійної роботи | тестування |                 |
| <b>Модуль 1. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності</b>   |                       |                              |                             |            |                 |
| <i>Тема 1.</i> Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг  | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| <i>Тема 2.</i> Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| <i>Тема 3.</i> Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.  | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| <i>Тема 4.</i> Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.  | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| <i>Тема 5.</i> Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.   | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| Поточний контроль   |                       |                              |                             |            | 5               |
| <b>Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності</b>   |                       |                              |                             |            |                 |
| <i>Тема 6.</i> Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.           | 1                     | 1                            | 1                           | 3          | 6               |
| <i>Тема 7.</i> Стратегія роздрібногo продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.   | 1                     | 1                            | 1                           | 3          | 6               |
| <i>Тема 8.</i> Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.  | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| <i>Тема 9.</i> Ефективність комерційної діяльності.   | 1                     | 1                            | 1                           | 2          | 5               |
| Поточний контроль   |                       |                              |                             |            | 8               |
| Підсумковий контроль  | Екзамен               |                              |                             |            | 40              |
| Разом   |                       |                              |                             |            | 100             |

**Таблиця 6. Шкала оцінювання знань студентів за результатами підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка за шкалою ECTS | Оцінка національною шкалою                                 |
|--|-----------------------|--|
| 0-34   | F                     | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни |
| 35-59  | FX                    | Незадовільно з можливістю повторного складання             |
| 60-63  | E                     | Задовільно   |
| 64-73  | D                     |  |
| 74-81  | C                     | Добре  |
| 82-89  | B                     |  |
| 90-100                                       | A                     | Відмінно   |

**Таблиця 7. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

| Форма роботи        | Вид роботи   | Бали |
|---------------------|--|------|
| 1. Навчальна        | 1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних                  | 5    |
|                     | 2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних | 5    |
|                     | 3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності                                    | 5    |
| 2. Науково-дослідна | 1. Участь в наукових гуртках   | 5    |
|                     | 2. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних           | 5    |
|                     | 3. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних     | 5    |

\*За додаткові види навчальних робіт студент може отримати не більше 30 балів. Додаткові бали додаються до загальної підсумкової оцінки за вивчення навчальної дисципліни, але загальна підсумкова оцінка не може перевищувати 100 балів.

## **Розділ 6. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»**

1. Загальне програмне забезпечення, до якого входить пакет програмних продуктів Microsoft Office.
2. Спеціалізоване програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» - дистанційний курс «Комерційна діяльність», який розміщено у програмній оболонці Moodle на платформі Центру дистанційного навчання ПУЕТ (<https://el.puet.edu.ua/>).

## **Розділ 7. Рекомендовані джерела інформації**

### ***Основні***

1. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
2. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2017. – 332 с.
3. Комерційна діяльність [Текст] : навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / О. М. Михайленко. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 198 с.
4. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. В.В. Апопій ; С.Г. Бабенко ; Я.А. Гончарук ; [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.

### ***Додаткові***

5. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 521 с.
6. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 153 с.
7. Бланк І.А. Торговий менеджмент. – К.: Українсько-фінський інститут менеджмента и бизнеса, 2004. – 408 с.
8. Голошубова Н.О., Торопков В.М. Оптова торгівля: організація і технологія. Навч. посібн. – К: КНЕУ, 2007. 264 с.
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
10. Внутрішня торгівля України [Текст] : монографія / за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с..
11. Інфраструктура товарного ринку / Бєлявцев М.І. : Навч. посіб. – К.:ЦНЛ, 2005. - 416 с.



12. Інфраструктура товарного ринку: Теоретичні засади: Підручник / За ред. О.О. Шубіна. К.: Знання, 2009. — 379 с.
13. Комерційна пропозиція [Текст] / Л. Бреґус // Діловодство та документообіг. — 2012. — № 11. — С. 3—9.
14. Комерційна діяльність + [Електронний ресурс] : Навч. посібник / Н.О. Криковцева ; О.Б. Казакова ; Л.Г. Саркісян ; [та ін.]. — К. : Центр навч. л-ри, 2007. — 296 с.
15. Крисько Ж. Л. Сутність та види комерційної діяльності підприємства / Ж. Л. Крисько // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: Щорічник. — Випуск 18 / За заг. ред. М. В. Лазаровича. — Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2014. — С. 75-83.
16. Коммерческая деятельность [Текст] : организация и управление : учебник / Р. И. Бунеева. — Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. — 365 с.
17. Коммерческая деятельность [Текст] : учеб. пособие / Т.Н. Жукова. — СПб. : Вектор, 2006. — 256 с.
18. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К\*, 2013. - 500 с.
19. Підприємницькі мережі в торгівлі [Текст] : монографія / за ред. Н. О. Голошубова. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. — 344 с.
20. Моделирование цепи поставок: Пер. с англ. / Шапиро Дж. - С-Пб.- Питер, 2006, 713 с.
21. Организация и управление торговым предприятием / Брагин Л.А., Данько Т.П.: Навч. посібн. - М.: ИНФРА-М, 2005.-302 с.
22. Основы оптовой торговли: практ. курс: Пер. с англ. / Даненбург В., Тейлор В. - СПб. : Сирин, 2001. - 248 с.
23. Стратегічне управління корпораціями [Текст] : навч. посібник / О. М. Скібіцький, В. В. Матвеев, В. І. Щелкунов, С. М. Подреза. — Київ : Центр учб. л-ри, 2016. — 480 с.
24. Оптова торгівля в Україні [Текст] : монографія / за ред. А. А. Мазаракі. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. — 208 с.
25. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности.-М.: Юристь. 2003, 659 с.
26. Смиринский В.В. Основы логистического менеджменту. — К.: Основа, 2004. — 327 с.
27. Торгова реклама: теорія і практика управління [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, В. В. Ортинська, Т. В. Дубовик. — Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. — 188 с.
28. Фатрелл Чарльз. Основы торговли / Пер. с англ. — Тольятти: «Издательский дом ДОВГАНЬ», 1995. — 720 с.
29. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>