

ЗАТВЕРДЖЕНО

Наказ Вищого навчального закладу Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»
08 липня 2015 року № 152-Н

Форма № П-2.04

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД УКООПСІЛКИ
«ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ»
Кафедра комерційної діяльності та підприємництва**

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Перший проректор

_____ проф. Педченко Н.С.

«___» _____ 2017 р.

РОБОЧА НАВЧАЛЬНА ПРОГРАМА
з навчальної дисципліни «**Комерційна діяльність**»
для студентів

напряму підготовки 6.030510. «Товарознавство і торговельне підприємництво»
програми професійного спрямування «Товарознавство та експертиза в митній
справі»

спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
освітня програма «Товарознавство та експертиза в митній справі»
освітня програма «Товарознавство та комерційна діяльність»

Факультет товарознавства, торгівлі та маркетингу

Полтава 2017

Робоча навчальна програма з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» для студентів напряму підготовки 6.030510. «Товарознавство і торговельне підприємництво» програми професійного спрямування «Товарознавство та експертиза в митній справі», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» освітньої програми «Товарознавство та експертиза в митній справі» та освітньої програми «Товарознавство та комерційна діяльність»

Укладач: доцент, к.е.н. Михайленко О.М.

Робоча навчальна програма обговорена
і схвалена на засіданні кафедри
“ ___ ” _____ 2017 р.
протокол № ___
Зав. кафедри _____
проф. Балабан П.Ю.

“СХВАЛЕНО”
Голова науково-методичної групи з напряму підготовки «Товарознавство і торговельне підприємництво» і спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Протокол № _____
Від “ ___ ” _____ 2017 р.

“ПОГОДЖЕНО”
Методист I категорії науково-навчального центру

“ ___ ” _____ 2017 р.

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни	
Розділ 2. Робочий графік навчальної дисципліни на семестр	
Розділ 3. Тематичний план навчальної дисципліни з розподілом навчального часу за видами навчальних занять	
Розділ 4. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни	
Розділ 5. Самостійна робота студентів	
Розділ 6. Методики активізації процесу навчання	
Розділ 7. Система поточного та підсумкового контролю знань студентів	
Розділ 8. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки освітнього процесу	
Розділ 9. Інформаційно-методичне забезпечення	

ВСТУП

Ринкові трансформації національної економіки відкривають широкий простір для реалізації комерційних відносин, засвоєння принципів і методів комерційної діяльності. Саме комерційна діяльність, як один з важливих елементів ринкового механізму, покликана забезпечити ефективний товарно-грошовий обмін.

На сучасному етапі виникає необхідність систематизації теоретичних знань, узагальнення вітчизняного та міжнародного досвіду комерційної діяльності в спеціальному курсі для фахової підготовки спеціалістів - професіоналів комерційної справи.

Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» є однією з профілюючих у підготовці фахівців за напрямом 6.0305010 «Товарознавство і торговельне підприємництво» програми професійного спрямування «Товарознавство і комерційна діяльність» та 6.030510. «Товарознавство та експертиза в митній справі».

Мета навчальної дисципліни забезпечити формування системи знань, умінь і навичок майбутнім комерсантам по налагодженню ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.

Завдання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» - навчити майбутніх фахівців формувати оптимальні пропорції між виробництвом і суміжними сферами діяльності, забезпечити ефективний обіг товарів та послуг, установити динамічну збалансованість ринку.

Навчальну дисципліну «Комерційна діяльність» доцільно викладати після циклу фундаментальних та професійно-орієнтованих дисциплін, бо вона розкриває сутність комерційної діяльності як економічної категорії та функції торгівлі, в основу якої покладено організацію комерційних процесів, операцій і управління ними.

Вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» сприяє придбанню необхідних знань і практичних навичок майбутнім фахівцям в умовах ринкової економіки.

В задачі навчальної дисципліни входить вивчення науково-теоретичних основ комерційної діяльності на ринку товарів та послуг, у сфері торговельного обслуговування населення, управління комерційною діяльністю.

Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» має тісний зв'язок з такими дисциплінами як: «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі і послуг», «Основи підприємництва», «Економіка підприємства», «Міжнародна торгівля», «Реклама», «Біржова діяльність», «Комп'ютерні технології комерційної інформації», «Право», «Ділова комерційна документація» та інші.

Придбання міцних знань з дисципліни можливо при систематичній самостійній і індивідуальній роботі студентів.

Після засвоєння навчальної дисципліни студент повинен знати:

- сучасні наукові концепції комерційної діяльності;

- зміст комерційної діяльності, принципи і сучасні підходи до її організації;
- чинники, що визначають розвиток комерційної діяльності;
- організацію договірної роботи з постачальниками;
- організацію закупівель та продажу товарів;
- можливості маневрування товарними запасами та їх оптимізації;
- формування асортименту товарів в оптових та роздрібних торговельних підприємствах;
- особливості комерційної діяльності на ринках: товарів, послуг, цінних паперів, засобів виробництва;
- закони та методи аналізу комерційного ризику;
- критерії та показники ефективності комерційної діяльності та інше.

Після засвоєння навчальної дисципліни студент повинен вміти:

- здійснювати вибір постачальників з урахуванням критеріїв їх діяльності;
- оцінювати можливість співпраці торговельного підприємства за прямими зв'язками з промисловістю;
- укладати договори постачання;
- розробляти замовлення на поставку товарів;
- прогнозувати економічну ефективність закупівлі товарів;
- здійснювати стратегічне планування продажу товарів;
- визначати значущість комерційного ризику.
- оцінювати ефективність комерційної діяльності;

Для активізації пізнавальної діяльності при вивченні дисципліни пропонується використовувати елементи проблемного викладання, використання практичних ситуацій, ділових ігор та ПЕОМ.

Головна ідея навчальної дисципліни – дати можливість студенту отримати знання для забезпечення товарно-грошового обміну і ефективного функціонування торгівлі та інших комерційних структур.

Робоча навчальна програма розроблена на основі навчальної програми, затвердженою Вченою Радою ВНЗ Укоопспілки ПУЕТ 01.07.2013 р. протокол № 6.

Розділ 1. Загальна характеристика навчальної дисципліни

Таблиця 1.1. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (повний термін навчання)

Характеристика навчальної дисципліни
1. Кількість кредитів за ECTS 3,5
2. Кількість модулів: денна 2
3. Нормативна (варіативна) у відповідності до навчального плану: вибіркова
4. Курс: денна 4, заочна 5.
5. Семестр: денна 8, заочна 10.
6. Денна форма навчання, годин: – загальна кількість: 126год.
- лекції: 34 год.
- практичні заняття: 46 год.
- самостійна робота: 46 год.
- вид підсумкового контролю: ПМК (залік)
- кількість годин на тиждень: 5 год.
7. Заочна форма навчання, годин: - загальна кількість: 144 год.(6.030510), 126 год.(6.030510.)
- лекції: 8 год.
- практичні заняття: 8 год.
- самостійна робота: 128 год. (6.030510), 110 год.(6.030510.)
- вид підсумкового контролю : ПМК (залік)

Таблиця 1.2. Загальна характеристика навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (скорочений термін навчання)

Характеристика навчальної дисципліни
1. Кількість кредитів за ECTS 1,5
2. Кількість модулів: денна 1
3. Нормативна (варіативна) у відповідності до навчального плану: вибіркова
4. Курс: денна 2, заочна 3
5. Семестр: денна 4, 8.
6. Денна форма навчання, годин: – загальна кількість: 54 год.
- лекції: 18 год.
- практичні заняття: 14 год.
- самостійна робота: 22 год.
- вид підсумкового контролю: ПМК (залік)
- кількість годин на тиждень: 2 год.
7. Заочна форма навчання, годин: - загальна кількість: 54 год.
- лекції: 6 год.
- практичні заняття: 4 год.
- самостійна робота: 44 год.
- вид підсумкового контролю: ПМК (залік) (6.030510.)
- вид підсумкового контролю: екзамен (6.030510)

Розділ 2. Робочий графік навчальної дисципліни на семестр

Таблиця 2.1. Робочий графік навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» на II семестр 2016-2017 навчального року (повний термін навчання)

Вид навчального заняття	Тижнів, годин															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Аудиторне – 80 год., у т.ч.:	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6	4	6
- лекція - 34 год.	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
- практичне - 46 год.		4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4
2. Самостійна робота студента – 46 год., у т.ч.		4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	2	4	4	2
- виконання домашніх завдань		2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1
- підготовка до практичних занять		2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	2	1
3. Проведення поточних модульних контрольних робіт										+					+	
4. Форма контролю:																
- залік																+

Таблиця 2.2. Робочий графік навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» на II семестр 2016-2017 навчального року (скорочений термін навчання)

Вид навчального заняття	Тижнів, годин															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. Аудиторне – 32 год., у т.ч.:	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
- лекція - 18 год.	4		2		2		2		2		2		2		2	
- практичне - 14 год.		2		2		2		2		2		2		2		
2. Самостійна робота студента – 22 год., у т.ч.		2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	1	2	2	2	
- виконання домашніх завдань		1	1	1	1	1	1		1	1	1		1	1	1	
- підготовка до практичних занять		1		1		1	1	1		1		1	1	1	1	
3. Проведення модульної контрольної роботи															+	
5. Форма контролю:																
- залік																+

Розділ 3. Тематичний план навчальної дисципліни з розподілом навчального часу за видами навчальних занять

Таблиця 3.1. Тематичний план навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (денна форма навчання, повний термін навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин за видами занять			
		Аудиторні			позааудиторні
		разом	лекції	практика	самостійна робота
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	6	4	2	2
2	Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання	12	6	6	6
3	Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення	8	4	4	6
4	Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	12	4	8	6
5	Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку	10	4	6	4
Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності					
6	Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	10	4	6	6
7.	Стратегія роздрібною продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі	10	4	6	6
8.	Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	6	2	4	6
9.	Ефективність комерційної діяльності	6	2	4	4
	РАЗОМ	80	34	46	46

Таблиця 3.2. Тематичний план навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (денна форма навчання, скорочений термін навчання)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин за видами занять			
		Аудиторні			позаауди- торні
		разом	лекції	практика	самостійна робота
Модуль 1. Комерційна діяльність в сучасних еволюційних умовах					
1	Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	2	2	-	2
2	Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання	4	2	2	4
3	Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення	4	2	2	4
4	Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	4	2	2	2
5	Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку	4	2	2	2
6	Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	4	2	2	2
7.	Стратегія роздрібною продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі	4	2	2	2
8.	Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	2	2	-	2
9.	Ефективність комерційної діяльності	4	2	2	2
	РАЗОМ	32	18	14	22

Розділ 4. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни

Таблиця 4.1. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни «Комерційна діяльність», яка викладається для студентів денної форми навчання (повний термін навчання).

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми практичного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг				
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг 1. Поняття та зміст комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. 2. Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація. 3. Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства.	4	Практичне заняття. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів і послуг. 1. Поняття, зміст КД. 2. Завдання та цілі КД. 3. Виді і класифікація суб'єктів КД. 4. Товар як об'єкт КД. 5. Комерційна класифікація товарів. 6. Принципи КД.	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15, 16, 17, 18, 25
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. 4. Поняття та класифікація господарських зв'язків. 5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку. 6. Сутність, види і функції господарських договорів. 7. Особливості укладання договору поставки.	6	Практичне заняття 1. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. Практичне заняття 2. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. 1. Поняття і класифікація господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. 2. Сутність та регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. 3. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки. Практичне заняття 3. Особливості укладання договору поставки. Ділова гра «Ведення переговорів» 1. Сутність, види та функції господарських договорів. 2. Особливості укладання договору поставки.	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 12, 14, 15, 16, 17, 18, 25, 29
			2	
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи. 4. Методи закупівель. 5. Джерела закупівель.	4	Практичне заняття 1. Оптові закупівлі та їх комерційне забезпечення. 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи 4. Методи закупівель. 5. Оперативне планування оптових закупівель.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми практичного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
		Практичне заняття 2. Джерела оптових закупівель. 1. Оптові закупівлі на виставках, ярмарках, біржах, тендерах. 2. Міні-кейс «Проблеми з закупівлями».	2	
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. 1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. 5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 6. Моделі оптимізації товарних запасів.	4	Практичне заняття 1. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 1. Сутність і принципи формування асортименту в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів. 3. Асортиментна політика оптового підприємства. Практичне заняття 2. Управління товарними запасами. 1. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 2. Стратегії управління товарними запасами. Практичне заняття 3. Моделі оптимізації товарних запасів. 1. Статистичні моделі ОТЗ 2. Динамічні моделі ОТЗ. 3. Моделі попереднього контролю ТЗ. 4. Моделі формування товарів з фіксованим режимом замовлення. 5. Релаксаційна модель ОТЗ. Практичне заняття 4. Визначення оптимального розміру товарних запасів. 1. Вартість розміщення замовлення. 2. Витрати на зберігання. 3. Обмеження для використання моделі Уілсона.	2 2 2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту. 2. Методи оптового продажу товарів зі складів оптових підприємств. 3. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів. 4. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств.	4	Практичне заняття 1. Організація оптового продажу товарів. 1. Види оптового обороту. 2. Форми оптового продажу. Практичне заняття 2. Методи оптового продажу. 1. Методи оптового продажу. 2. Активізація оптового продажу. 3. Стимулювання оптового продажу. Практичне заняття 3. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Види послуг на оптовому ринку. 2. Особливості надання послуг на оптовому ринку	2 2 2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15
Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяль-				

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми практичного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
ности.				
<p>Тема 6. 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>	4	<p>Практичне заняття 1. 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>Практичне заняття 2. 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>Практичне заняття 3. Оптимізація товарного асортименту роздрібно торговельного підприємства.</p> <p>1. Принципи складання ЛІМ-плану роздрібно торговельним підприємством.</p>	2 2 2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26.
<p>Тема 7. Стратегія роздрібно продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.</p> <p>1. Сутність роздрібно продажу товарів.</p> <p>2. Стратегії продажу товарів торговельними підприємствами.</p> <p>3. Цінові стратегії роздрібних торговельних підприємств.</p> <p>4. Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібно компанії.</p> <p>5. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі</p>	4	<p>Практичне заняття 1. Стратегія роздрібно продажу товарів.</p> <p>1. Цілі роздрібно продажу товарів.</p> <p>2. Процес стратегічного планування продажу товарів.</p> <p>3. Критерії вибору стратегії роздрібно продажу товарів.</p> <p>Практичне заняття 2. Система послуг в роздрібній торгівлі.</p> <p>1. Створення комунікації зі споживачами.</p> <p>2. Формування іміджу роздрібно компанії.</p> <p>3. Міні-кейс «Немає «золотих» продаж»</p> <p>Практичне заняття 3. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі.</p> <p>1. Мерчандайзинг вражень.</p> <p>2. Продаж рішень.</p> <p>3. Покращення вражень від процесу купівлі.</p> <p>4. Міні-кейс «Служба доставки»</p>	2 2 2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
<p>Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.</p> <p>1. Сутність комерційного ризику.</p> <p>2. Види ризику, їх характеристика.</p> <p>3. Аналіз і оцінка комерційного ризику.</p>	2	<p>Практичне заняття 1. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.</p> <p>1. Сутність комерційного ризику.</p> <p>2. Функції комерційного ризику.</p> <p>3. Міні-кейс «З'явився брак».</p>	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми практичного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
4. Способи зниження ступеня ризику.		Практичне заняття 2. Оцінювання комерційного ризику. 1. Принципи та розробка стратегії управління комерційними ризиками. 2. Оцінювання комерційного ризику. 3. Зниження комерційних ризиків.	2	
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності. 1. Ефекти комерційної діяльності. 2. Показники ефективності комерційної діяльності.	2	Практичне заняття 1. Види і критерії ефективності комерційної діяльності. 1. Сутність ефективності комерційної діяльності. 2. Ефекти комерційної діяльності. 3. Міні-кейс «Територія металу» Практичне заняття 2. Показники ефективності комерційної діяльності. Ефективність виконання комерційних договорів. 1. Система показників соціально-економічної ефективності комерційно діяльності. 2. Розрахунок інтегрального показника ефективності КД, 3. Розрахунок узагальнюючих показників ефективності КД. 4. Розрахунок специфічних показників ефективності КД.	2 2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26

Таблиця 4.2. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни «Комерційна діяльність», яка викладається для студентів денної форми навчання (скорочений термін навчання)

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми семінарського, практичного або лабораторного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг				
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг 1. Поняття, зміст, функції та цілі комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. 2. Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація. 3. Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства.	2		-	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регу-	2	Практичне заняття. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15

<p>лювання.</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>їх правове регулювання.</p> <p>1. Поняття та сутність оптового ринку.</p> <p>2. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки.</p> <p>3. Сутність, види та функції господарських договорів.</p> <p>4. Особливості укладання договору поставки.</p>		
<p>Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.</p> <p>1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах.</p> <p>2. Джерела ринкової інформації.</p> <p>3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи.</p> <p>4. Методи закупівель.</p> <p>5. Джерела закупівель.</p>	2	<p>Практичне заняття. Оптові закупівлі та їх комерційне забезпечення.</p> <p>1. Сутність, принципи та зміст закупівельної роботи</p> <p>2. Методи закупівель.</p> <p>3. Оперативне планування оптових закупівель.</p> <p>4. Міні-кейс «Проблеми з закупівлями».</p>	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
<p>Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.</p> <p>1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</p> <p>2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</p> <p>3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі.</p> <p>4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі.</p> <p>5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі.</p> <p>6. Моделі оптимізації товарних запасів.</p>	2	<p>Практичне заняття. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.</p> <p>1. Асортиментна політика оптового підприємства.</p> <p>2. Стратегії управління товарними запасами.</p> <p>3. Моделі оптимізації товарних запасів.</p> <p>4. Визначення оптимального розміру товарних запасів.</p>	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
<p>Тема 5. 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>	4	<p>Практичне заняття. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.</p> <p>1. Види, форми і методи оптового обороту.</p> <p>2. Активізація і стимулювання оптового продажу.</p> <p>3. Види послуг на оптовому ринку. Особливості надання послуг на оптовому ринку</p>	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15
<p>Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.</p> <p>1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції.</p>	2	<p>Практичне заняття. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Оптимізація товарного асортименту роздрібногo торговельного підприємства.</p> <p>1. Функції роздрібних компаній в орга-</p>	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26.

2. Особливості взаємодії роздрібних торговельних підприємств з постачальниками. 3. Формування асортименту та асортиментна політика роздрібних торговельних підприємств. 4. Етапи формування асортименту на підприємствах роздрібної торгівлі. 5. Розробка асортиментних переліків на підприємствах роздрібної торгівлі.		нізації закупівель продукції. 2. Особливості взаємодії роздрібних підприємств з постачальниками. 3. Сутність і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. 4. Складання асортиментної матриці. 5. Оптимізація товарного асортименту роздрібно-торговельного підприємства.		
Тема 7. Стратегія роздрібно-продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі. 1. Сутність роздрібно-продажу товарів. 2. Стратегії продажу товарів торговельними підприємствами. 3. Цінові стратегії роздрібних торговельних підприємств. 4. Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібно-компанії. 5. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі	2	Практичне заняття. Стратегія роздрібно-продажу товарів. Система послуг в роздрібній торгівлі. 1. Процес стратегічного планування продажу товарів. 2. Критерії вибору стратегії роздрібно-продажу товарів. 3. Створення комунікації зі споживачами. 4. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. 1. Сутність комерційного ризику. 2. Види ризику, їх характеристика. 3. Аналіз і оцінка комерційного ризику. 4. Способи зниження ступеня ризику.	2		-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності. 1. Ефекти комерційної діяльності. 2. Показники ефективності комерційної діяльності.	2	Практичне заняття. Показники ефективності комерційної діяльності. Ефективність виконання комерційних договорів. 1. Сутність ефективності комерційної діяльності. 2. Ефекти комерційної діяльності. 3. Система показників соціально-економічної ефективності комерційно-діяльності.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26

Таблиця 5.1. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни «Комерційна діяльність», яка викладається для студентів заочної форми навчання (повний термін навчання)

Назва модуля (розділу), теми та питання, що розглядаються на лекції	Обсяг годин	Назва теми семінарського, практичного або лабораторного заняття	Обсяг годин	Навчально-методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг 1. Поняття, зміст, функції та цілі ко-	1		-	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15

мерційної діяльності на ринку товарів та послуг. 2. Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація. 3. Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства.				
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. 4. Поняття та класифікація господарських зв'язків. 5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку. 6. Сутність, види і функції господарських договорів. 7. Особливості укладання договору поставки.	2	Практичне заняття. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки. 3. Сутність, види та функції господарських договорів. 4. Особливості укладання договору поставки.	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи. 4. Методи закупівель. 5. Джерела закупівель.	1		-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. 1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. 5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 6. Моделі оптимізації товарних запасів.	1	Практичне заняття. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. 1. Асортиментна політика оптового підприємства. 2. Стратегії управління товарними запасами. 3. Моделі оптимізації товарних запасів. 4. Визначення оптимального розміру товарних запасів.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту. 2. Методи оптового продажу товарів	-		-	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15

зі складів оптових підприємств. 3.Активізація і стимулювання оптового продажу товарів. 4.Організація системи послуг оптових торговельних підприємств.				
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. 1.Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції. 2.Особливості взаємодії роздрібних торговельних підприємств з постачальниками. 3.Формування асортименту та асортиментна політика роздрібних торговельних підприємств. 4.Етапи формування асортименту на підприємствах роздрібно торгівлі. 5.Розробка асортиментних переліків на підприємствах роздрібно торгівлі.	2	Практичне заняття. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Оптимізація товарного асортименту роздрібно торгового підприємства. 1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції. 2. Особливості взаємодії роздрібних підприємств з постачальниками. 3. Сутність і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. 4. Складання асортиментної матриці. 5. Оптимізація товарного асортименту роздрібно торгового підприємства.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26.
Тема 7. Стратегія роздрібно продажу товарів. Система послуг у роздрібно торгівлі. 1.Сутність роздрібно продажу товарів. 2.Стратегії продажу товарів торговельними підприємствами. 3.Цінові стратегії роздрібно торговельних підприємств. 4.Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібно компанії. 5.Методи підвищення ефективності продаж в роздрібно торговельній мережі	1		-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. 1.Сутність комерційного ризику. 2.Види ризику, їх характеристика. 3.Аналіз і оцінка комерційного ризику. 4.Способи зниження ступеня ризику.			-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності. 1.Ефекти комерційної діяльності. 2.Показники ефективності комерційної діяльності.		Практичне заняття. Показники ефективності комерційної діяльності. Ефективність виконання комерційних договорів. 1. Сутність ефективності комерційної діяльності. 2. Ефекти комерційної діяльності. 3. Система показників соціально-економічної ефективності комерційно діяльності.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26

Таблиця 5.2. Технологічна карта тематичного плану навчальної дисципліни «Комерційна діяльність», яка викладається для студентів заочної форми навчання (скорочений термін навчання)

Назва модуля (розділу), теми та	Об-	Назва теми семінарського, прак-	Об-	Навчально-
---------------------------------	-----	---------------------------------	-----	------------

питання, що розглядаються на лекції	сяг годин	тичного або лабораторного заняття	сяг годин	методична література (порядковий номер за переліком)
1	2	3	4	5
<p>Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття, зміст, функції та цілі комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. 2. Суб'єкти і об'єкти і комерційної діяльності, їх класифікація. 3. Принципи комерційної діяльності торговельного підприємства. 	-		-	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15
<p>Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація. 3. Інфраструктура оптового ринку. 4. Поняття та класифікація господарських зв'язків. 5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку. 6. Сутність, види і функції господарських договорів. 7. Особливості укладання договору поставки. 	2	<p>Практичне заняття. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття та сутність оптового ринку. 2. Нормативні документи, що регулюють господарські зв'язки. 3. Сутність, види та функції господарських договорів. 4. Особливості укладання договору поставки. 	2	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15
<p>Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. 2. Джерела ринкової інформації. 3. Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи. 4. Методи закупівель. 5. Джерела закупівель. 			-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.
<p>Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 3. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. 4. Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. 	2	<p>Практичне заняття. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Асортиментна політика оптового підприємства. 2. Стратегії управління товарними запасами. 3. Моделі оптимізації товарних запасів. 4. Визначення оптимального розміру товарних запасів. 	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.

5. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 6. Моделі оптимізації товарних запасів.				
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. 1. Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту. 2. Методи оптового продажу товарів зі складів оптових підприємств. 3. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів. 4. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств.	-		-	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. 1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції. 2. Особливості взаємодії роздрібних торговельних підприємств з постачальниками. 3. Формування асортименту та асортиментна політика роздрібних торговельних підприємств. 4. Етапи формування асортименту на підприємствах роздрібно торгівлі. 5. Розробка асортиментних переліків на підприємствах роздрібно торгівлі.	2	Практичне заняття. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Оптимізація товарного асортименту роздрібно торгового підприємства. 1. Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції. 2. Особливості взаємодії роздрібних підприємств з постачальниками. 3. Сутність і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. 4. Складання асортиментної матриці. 5. Оптимізація товарного асортименту роздрібно торгового підприємства.	2	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26.
Тема 7. Стратегія роздрібно продажу товарів. Система послуг у роздрібно торгівлі. 1. Сутність роздрібно продажу товарів. 2. Стратегії продажу товарів торговельними підприємствами. 3. Цінові стратегії роздрібних торговельних підприємств. 4. Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібно компанії. 5. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібно торговельній мережі	-		-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. 1. Сутність комерційного ризику. 2. Види ризику, їх характеристика. 3. Аналіз і оцінка комерційного ризику. 4. Способи зниження ступеня ризику.			-	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності. 1. Ефекти комерційної діяльності. 2. Показники ефективності комерційної діяльності.				1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 14, 26

Розділ 5. Самостійна робота студентів

Таблиця 5.1. Технологічна карта самостійної роботи студентів з навчальної дисципліни "Комерційна діяльність" (повний термін навчання)

Назва модуля, теми, з якої виносяться питання на самостійне опрацювання	Перелік питань, що вивчаються студентами самостійно	Література (№ за переліком)	Засоби контролю знань
<i>Тема 1.</i> Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	<ol style="list-style-type: none"> 1. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. 2. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. 3. Зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності. 4. Нерухомість. Оренда. Результати інтелектуальної праці. Товарний знак. 5. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності. 	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15	Усне опитування, реферат, диспут
<i>Тема 2.</i> Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів. 2. Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів. 3. Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів. 4. Порядок ведення переговорів. 	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Реферат, тести, диспут
<i>Тема 3.</i> Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Джерела оптових закупівель товарів. 2. Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків. 3. Оптові закупівлі товарів на основі товарообмінних операцій. Операції натурального обміну. Компенсаційні угоди. Угоди з давальницькою сировиною. 4. Організація закупівель товарів на оптових ярмарках. 5. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах). 6. Оптові закупівлі товарів на біржах і через брокерські контори. 7. Оптові закупівлі товарів у закордонних фірм. 	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Усне опитування, реферат, тести
<i>Тема 4.</i> Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці. 2. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 3. Оперативний облік і контроль за запасами. 4. Регулювання товарних запасів. 5. Оперативне маневрування товарними запа- 	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Усне опитування, реферат, тести

	сами. 6. Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів. 7. Прискорення оборотності товарів.		
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.	1. Організація роботи залу товарних взірців на оптових базах. 2. Дрібнооптова форма продажу товарів. 3. Посередницько-торговельні оптові послуги. 4. Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги. 5. Послуги оренди на оптовому ринку.	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.	1. Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібної торгівлі. 2. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі. 3. Принципи формування асортименту. 4. Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів.	5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, тести
Тема 7. Стратегія роздрібногo продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.	1. Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця. 2. Чинники, що впливають на ефективність роздрібногo продажу товарів. 3. Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг. 4. Ризики покупців під час придбання послуг.	5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.	1. Зони ризику. 2. Вимірювання ризику. 3. Методи аналізу ступеня ризику. 4. Страхування ризику.	5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності.	1. Суть ефективності комерційної діяльності. 2. Поняття ефекту та витрат. 3. Принципи формування систем показників ефективності	5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут

Таблиця 5.2. Технологічна карта самостійної роботи студента з навчальної дисципліни "Комерційна діяльність" (скорочений термін навчання)

Назва модуля, теми, з якої виносяться питання на самостійне опрацювання	Перелік питань, що вивчаються студентами самостійно	Література (№ за переліком)	Засоби контролю знань
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	1. Завдання і цілі комерційної діяльності. 2. Види і класифікація суб'єктів комерційної діяльності. 3. Комерційна класифікація товарів. 4. Принципи комерційної діяльності. 5. Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні. 6. Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності. 7. Зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності.	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15	Усне опитування, реферат, диспут

	8. Нерухомість. Оренда. Результати інтелектуальної праці. Товарний знак. 9. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності.		
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.	1. Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів. 2. Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів. 3. Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів. 4. Порядок ведення переговорів.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Реферат, тести, диспут
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.	1. Джерела оптових закупівель товарів. 2. Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків. 3. Оптові закупівлі товарів на основі товарообмінних операцій. Операції натурального обміну. Компенсаційні угоди. Угоди з давальницькою сировиною. 4. Організація закупівель товарів на оптових ярмарках. 5. Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах). 6. Оптові закупівлі товарів на біржах і через брокерські контори. 7. Оптові закупівлі товарів у закордонних фірм.	1, 2, 3, 4, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Усне опитування, реферат, тести
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	1. Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовій ланці. 2. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. 3. Оперативний облік і контроль за запасами. 4. Регулювання товарних запасів. 5. Оперативне маневрування товарними запасами. 6. Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів. 7. Прискорення оборотності товарів.	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 14, 15.	Усне опитування, реферат, тести
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.	1. Організація роботи залу товарних взірців на оптових базах. 2. Дрібнооптова форма продажу товарів. 3. Посередницько-торговельні оптові послуги. 4. Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги. 5. Послуги оренди на оптовому ринку.	1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в сфері роздрібної торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.	1. Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібної торгівлі. 2. Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі. 3. Принципи формування асортименту. 4. Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів.	1, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, тести

Тема 7. Стратегія роздрібного продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.	1.Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця. 2.Чинники, що впливають на ефективність роздрібного продажу товарів. 3.Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг. 4.Ризики покупців під час придбання послуг.	1, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.	1.Сутність комерційного ризику. 2.Види ризику, їх характеристика. 3.Аналіз і оцінка комерційного ризику. 4.Способи зниження ступеня ризику. 5.Зони ризику. 6.Вимірювання ризику. 7.Методи аналізу ступеня ризику. 8.Страховання ризику.	5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності.	1.Суть ефективності комерційної діяльності. 2.Поняття ефекту та витрат. 3.Принципи формування систем показників ефективності	1, 5, 6, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 15, 25, 26.	Усне опитування, реферат, диспут

Розділ 6. Методики активізації процесу навчання

Таблиця 6. Технології активізації пізнавальної діяльності студентів з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Назва модуля, теми, з якої виносяться питання на самостійне опрацювання	Технології активізації пізнавальної діяльності студентів
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	Дискусія
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.	Аналіз конкретної ситуації, ділова гра
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації, робота в малих групах
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	Аналіз конкретної ситуації, мозкова атака
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації
Тема 7. Стратегія роздрібного продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації, робота в малих групах
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації, робота в малих групах
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності.	Дискусія, аналіз конкретної ситуації

Розділ 7. Система поточного та підсумкового контролю

Таблиця 7. 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 за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Таблиця 7.2. Система нарахування додаткових балів за видами робіт з вивчення дисципліни «Комерційна діяльність»

Форма роботи	Вид роботи	Бали
1. Навчальна	1. Участь в предметних олімпіадах: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5-10
	2. Участь в конкурсах на кращого знавця дисципліни: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5-10
	3. Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань підвищеної складності	10-30
2. Науково-дослідна	1. Участь в наукових гуртках 2. Участь в наукових студентських клубах 3. Участь в конкурсах студентських робіт: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних 4. Участь в наукових студентських конференціях: університетських, міжвузівських, всеукраїнських, міжнародних	5-20

Розділ 8. Програмне забезпечення комп'ютерної підтримки навчального процесу.

8.1. Загальне програмне забезпечення – пакет програмних продуктів Microsoft Office - Word, Excel і PowerPoint.

8.2. Дистанційний курс з дисципліни «Комерційна діяльність» в системі MOODLE

Розділ 9. Інформаційно-методичне забезпечення

Основне

1. 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.
2. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2011. – 332 с.
3. 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.
4. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2015. – 452 с.

Додаткове

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 і бізнеса, 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 / Белявцев 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. Брегус // 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. Матвеєв, 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.: Юристъ. 2003, 659 с.
26. Смирчинський В.В. Основы логістичного 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>