

Вінницький національний технічний університет
Кафедра підприємництва, логістики та менеджменту
Факультет менеджменту та інформаційної безпеки

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
(вибірковий)
2020-2021 н.р.

I (бакалаврський) рівень вищої освіти
Освітня програма **Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**
Спеціальність **076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність**
Викладач: **Пілявоз Т.М.**

Мова викладання: **українська**

Семестр – **7**

Кредитів ЕКТС – **5**

Лекцій – 36 год. (денна форма), 10 год. (заочна форма)

Практичних – 18 год. (денна форма), 5 год. (заочна форма)

Самостійна робота – 96 год. (денна форма), 135 год. (заочна форма)

Вид контролю: **залік**

Передумови для вивчення дисципліни

Дисципліна «Комерційна діяльність» тісно пов'язана з іншими навчальними дисциплінами, а саме: «Економіка і фінанси підприємства», «Маркетинг», «Товарознавство», «Основи підприємництва».

Метою дисципліни є формування у майбутніх фахівців системи професійної компетентності (знань, прикладних вмінь та навичок) з організації та планування комерційної діяльності, використання принципів та інструментів обґрунтування рішень у комерційній діяльності..

Компетентності:

ІК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

СК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

СК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

СК 6. Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Програмні результати вивчення дисципліни

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

ПРН 5. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

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

ПРН 15. Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

ПРН 16. Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.

ПРН 20. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

ПРН 21. Знати основи створення бізнес-структур з врахуванням запитів регіонального ринку, використанням інноваційних та інформаційних технологій, інструментів електронної комерції

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- основні засади організації і планування закупівель і збуту у комерційній діяльності;
- основні поняття про сутність, особливості, суб'єкти, об'єкти комерційної діяльності;
- основні форми розрахунків комерційних організацій з партнерами;
- основні засади специфіки оптових закупівель товарів на біржі та у закордонних фірм.

вміти:

- використовувати в теоретико-методологічному дослідженні основні категорії комерційної діяльності,
- аналізувати сучасні тенденції та чинники розвитку комерційної діяльності,
- користуватися адміністративними, фінансовими, кредитними, валютними методами регулювання комерційних операцій;
- підготувати договори постачання, купівлі-продажу товарів, міжнародні контракти купівлі-продажу товарів, розробити договір,
- застосовувати процедуру, техніку підготовки, укладання та виконання договору про надання послуг,
- аналізувати «наповненість» умов контракту,
- обирати базисні умови поставки,
- визначати спосіб фіксації ціни в контракті та її залежність від світових цін,
- розрізняти умови платежів та розрахунків за комерційними операціями,
- вибрати стратегію ділових переговорів,
- користуватися нормативно-правовими документами правового регулювання міжнародних контрактів,

- класифікувати форс-мажорні обставини.

Тематика

Змістовий модуль 1. Концептуальні основи комерційної діяльності.

Тема 1. Поняття і сутність комерційної діяльності

Завдання дисципліни «Комерційна діяльність». Поняття і суть комерційної діяльності. Відмінності між поняттям «комерційна діяльність» та «підприємництво». Історія розвитку комерційної діяльності. Особливості, принципи і чинники розвитку комерційної діяльності. Суб'єкти комерційної діяльності. Основні об'єкти комерційної діяльності. Вимоги до об'єктів комерційної діяльності. Методи і прийоми пізнання комерційної діяльності. Особливості законодавства щодо комерційної діяльності підприємств в Україні.

Тема 2. Товари та послуги як об'єкти комерційної діяльності

Товар як об'єкт комерційної діяльності. Класифікація товарів за сферою застосування: споживчі товари, товари промислового призначення. Групування товарів за призначенням; за характером вжитку та ступенем обробки; за терміном використання; за призначенням і ціною; за способом використання. Товарні знаки. Функції товарних знаків. Основні вимоги до якості товарів. Стандартизація і сертифікація товарів. Штрихове кодування товарів, послуг, робіт.

Тема 3. Основи функціонування оптового ринку

Форми і методи оптового продажу товарів. Торгові дома. Оптові ярмарки та їх роль в закупівлі товарів. Значення, види, організація роботи оптових ярмарок. Порядок укладання договорів на ярмарку. Оптові продовольчі ринки та їх роль у закупівлі товарів. Дрібнооптові магазини-склади.

Тема 4. Організація комерційної діяльності в торгівлі

Організація господарських зв'язків щодо постачання товарів. Класифікація господарських зв'язків. Види договорів у торгівлі. Зміст договорів купівлі-продажу та постачання. Зміна та розривання договору постачання. Відповідальність за порушення умов договору. Претензійна робота. Поняття комерційної інформації та комерційної таємниці. Забезпечення захисту комерційної таємниці. Роль товарних знаків у комерційній роботі.

Змістовий модуль 2. Планування та організація комерційної діяльності.

Тема 5. Організація оптових закупівель товарів

Сутність, зміст і методи закупівлі товарів. Вивчення та пошук комерційних партнерів із закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Організація раціональних господарських зв'язків з постачальниками товарів. Організація і технологія проведення оптової закупівлі/продажу товарів у виробників, посередників, на товарних біржах та у інших постачальників.

Тема 6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі

Поняття про асортимент і торгову номенклатуру товарів. Принципи підбору і встановлення товарного асортименту. Порядок формування і регулювання асортименту товарів. Планування асортименту товарів. Контроль та облік надходження товарів від постачальників.

Тема 7. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу

Суть і зміст комерційної діяльності з оптового продажу товарів. Організація роботи з оптового продажу товарів. Пошук оптових покупців товарів. Організація надання послуг клієнтам оптовими підприємствами. Система товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Класифікація роздрібних торгових підприємств. Товарорух та управління логістикою. Цілі та основні функції логістики.

Тема 8. Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств

Комерційна служба підприємства та принципи її побудови. Вимоги до побудови комерційних служб. Основні підрозділи комерційних служб та їх функції.

Тема 9. Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів

Комерційна робота з роздрібною торгівлею. Вивчення і прогнозування купівельного попиту на товари, що реалізуються в магазинах. Формування оптимального асортименту товарів у магазині. Рекламно-інформаційна діяльність роздрібних торгових підприємств. Вибір найбільш ефективних методів роздрібною торгівлею. Організація та надання торгових послуг покупцям. Створення магазину. Розміщення торгового устаткування.

Тема 10. Форми та методи досягнення комерційного успіху

Сутність поняття «успіх» та визначення «комерційного успіху». Оцінка комерційного успіху. Складові комерційного успіху. Підприємець як визначальна особистість у бізнесі. Ділові якості особистості підприємця. Сучасні вимоги до підприємця. Інформаційне обслуговування комерційної діяльності.

Теми практичних занять

1. Поняття і сутність комерційної діяльності
2. Товари та послуги як об'єкти комерційної діяльності
3. Основи функціонування оптового ринку
4. Організація комерційної діяльності в торгівлі
5. Організація оптових закупівель товарів
6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі
7. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу
8. Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств
9. Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів
10. Форми та методи досягнення комерційного успіху

Методи навчання та техніки, які будуть використовуватись

Основними методами навчання є:

- лекція-візуалізація;
- навчальна дискусія;
- презентація;
- спільні розробки;
- обговорення ситуаційного завдання;
- інтерактивні методи;
- консультації.

Індивідуальні завдання

Робочим навчальним планом передбачені контрольна робота (для студентів заочної форми навчання), за рішенням кафедри підготовка творчих робіт з окремих тем курсу, доповіді на щорічну науково-теоретичну конференцію викладачів, співробітників та студентів ВНТУ

Контроль

Відповідно до вимог регламенту навчального процесу для успішного засвоєння знань здобувачами та об'єктивного їх оцінювання здійснюється систематичний поточний контроль знань, наприкінці вивчення курсу передбачається підсумковий контроль. Контроль знань здобувачів здійснюється на практичних заняттях. Поточний контроль організовано у формі вибіркового усного опитування та виконання практичних завдань. Модульний контроль організовано у формі тестових завдань. Оцінювання рівня виконання індивідуальної роботи робиться на основі перевірки змісту роботи та її захисту у формі доповіді. Підсумковий контроль передбачає складання заліку.

Оцінювання результатів навчання

<i>Модуль 1</i>		<i>Модуль 2</i>	
Практичні заняття	Бали	Практичні заняття	Бали
Тема 1-4 (усна доповідь, практ.завдання)	20	Тема 5-10(усна доповідь, практ.завдання)	30
СРС №1(усна доповідь)	5	СРС №2(усна доповідь)	5
Колоквіум 1(тести)	20	Колоквіум 2(тести)	20
Сума за модуль 1	45	Сума за модуль 1	55
Сума за семестр 100 балів			

Критерії оцінювання знань, умінь та навичок здобувачів

Рівень компетентності	За нац. шкалою	За шкалою ЕКТС	Критерії оцінювання
IV Високий (творчий) «5»	зараховано	A	90-100б. Програмні результати досягнуті повністю. Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин; виявлено глибокі знання теорій та методів організації комерційної діяльності підприємницьких, торговельних структур; сформовано необхідні практичні навички оброблення та аналізу інформації з різних джерел, навички здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин; усі передбачені програмою навчання навчальні завдання виконані, якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до максимального.
III Достатній (конструктивний) «4»		B	82-89б. Програмні результати досягнуті повністю. Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин; сформовано уміння викладати основні ідеї щодо комерційної діяльності підприємницьких, торговельних структур. Необхідні практичні навички здійснення комерційної діяльності в основному сформовані, усі передбачені програмою навчання завдання виконані, якість виконання більшості з них оцінено числом балів, близьким до максимального.
		C	75-81б. Програмні результати досягнуті повністю. Теоретичний зміст курсу освоєний цілком, без прогалин. Вміння викладати базові ідеї щодо комерційної діяльності підприємницьких, торговельних структур, а також практичні навички щодо організації комерційної діяльності сформовані недостатньо; усі передбачені програмою навчання завдання виконані, якість виконання жодного з них не оцінено мінімальним числом балів, деякі види завдань виконані з помилками.

II Середній (репродуктивний) «3»		D	64-74б. Програмні результати досягнуті. Теоретичний зміст курсу освоєний частково, але прогалини не носять істотного характеру, виявлено знання та розуміння основних положень комерційної діяльності; необхідні практичні навички роботи з освоєним матеріалом в основному сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань виконано, деякі з виконаних завдань містять помилки.
		E	60-63б. Програмні результати досягнуті. Теоретичний зміст курсу освоєний частково, деякі практичні навички роботи не сформовані, частина передбачених програмою навчання завдань не виконано або якість виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального.
I Низький «2»	не зараховано з можливістю повторного складання	FX	35-59б. Програмні результати не досягнуті. Теоретичний зміст курсу освоєний частково, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених програмою навчання навчальних завдань не виконано, або якість їхнього виконання оцінено числом балів, близьким до мінімального; при додатковій самостійній роботі над матеріалом курсу можливе підвищення якості виконання навчальних завдань (з можливістю повторного складання)
	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	F	0-34б. Програмні результати не досягнуті. Теоретичний зміст курсу не освоєно, необхідні практичні навички роботи не сформовані, усі виконані навчальні завдання містять грубі помилки, додаткова самостійна робота над матеріалом курсу не приведе до якого-небудь значущого підвищення якості виконання навчальних завдань (з обов'язковим повторним курсом)

Критерії оцінювання знань, умінь та навичок здобувачів за видами робіт

Рівень компетентності	Критерії оцінювання		
	Усна доповідь	Практичне завдання	Колоквіум (тести)
IV Високий (творчий) «5»	5 б.: здобувач повністю розкрив суть питання, надав правильне теоретичне тлумачення визначенням та категоріям.	5 б.: виставляється при правильному та безпомилковому проведенні необхідних розрахунків з поясненням і коментуванням отриманих результатів	18-20 б.: 90-100% правильних відповідей
III Достатній (конструктивний) «4»	3-4 б.: здобувач розкрив суть питання, але у відповіді допущені неправильні обґрунтування окремих положень.	3-4 б.: при правильному і безпомилковому розв'язанні задачі, але без пояснень до розрахунків, без посилення на певні формули чи методики, при відсутності або помилкових коментарях до отриманих результатів	15-17 б.: 75-89% правильних відповідей
II Середній (репродуктивний) «3»	1-2 б.: здобувач не розкрив питання, але брав участь в обговоренні питань	1-2 б.: виставляється, якщо при виконанні допущені помилки, які свідчать про недостатнє знання формул або методик розв'язання відповідних задач	12-14 б.: 60-74% правильних відповідей
I Низький «2»	0 б.: за повну відсутність відповіді	0 б.: виставляється у випадку, якщо задача не розв'язана взагалі	0-11 б.: 0-59% правильних відповідей

Політика курсу

Викладач та всі здобувачі, що вивчають цей курс, зобов'язуються дотримуватись таких положень «Кодекс етики ВНТУ», «Положення про академічну доброчесність студентів та науково-педагогічних працівників ВНТУ», «Положення про рейтингову систему оцінювання досягнень студентів у ВНТУ» та розуміють, що за їх порушення несуть особисту відповідальність.

Рекомендована література

1. Господарський кодекс України: – К.: Велес, 2004. – 164 с.
2. Цивільний кодекс України: – К.: Велес, 2004.- 278 с.
3. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Мітяєва Т. Л., Михайленко О. М., Попова Л. О., Хурса М. М. Комерційна діяльність: Підручник / За ред. проф. П. Ю. Балабана. - Х.: СвітКниг,2019. - 452с.
4. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність : підруч. - Х. : Світ Книг, 2015. - 452 с.
5. Комерційна діяльність : підручник / за ред.. П.Ю. Балабана. - Харків : Світ Книг, 2015. - 452с.
6. Павлова В.А. Комерційне товарознавство: Навчальний посібник. - К. : Кондор, 2012. - 286 с.
7. Оптова торгівля в Україні [Текст] : монографія / за ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 208 с
8. Товарознавство та комерційна діяльність [Текст] : підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. – Харків : УкрДУЗТ, 2018. – 362 с.
9. Товарознавство і торговельне підприємництво: навч. посіб. / за ред. А.А. Мазаракі. - К.: КНТЕУ, 2014. - 652 с.
- 10.Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М. Комерційна діяльність : навч. посіб. - Харків: ХДУХТ, 2014. - 225 с.
- 11.Хурса М.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: Навчально-методичний посібник – Полтава, РВВ ПУЕТ, 2012. – 111 с.
- 12.Хурса М.М. Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг: Навчально-методичний посібник – Полтава, РВВ ПУЕТ, 2012. – 199 с.