

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
Економічний факультет
Кафедра економіки, підприємництва та управління підприємствами

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ПРОГРАМА
вибіркової навчальної дисципліни
підготовки бакалаврів
напряму 6.030504 «Економіка підприємства»
спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Дніпро
2017 рік

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Кучеренко Сергій Костянтинович, кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, підприємництва та управління підприємствами.

Обговорено та схвалено науково-методичною комісією за спеціальністю
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

«25» квітня 2017 року, протокол № 8

ВСТУП

Програма вивчення вибіркової навчальної дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» складена відповідно до Освітньо-професійної програми за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти галузі знань 07 Управління та адміністрування спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність, що затверджена Вченою радою Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (протокол від 26 квітня 2017 р. № 12).

Предметом вивчення навчальної дисципліни є категорії комерційної діяльності, принципи, закони та інструменти функціонування комерції.

Міждисциплінарні зв'язки: Дисципліна «Організація та планування комерційної діяльності» розглядає загальні закономірності організації комерційної діяльності на підприємствах торгівлі. Теоретичною та методологічною базою вивчення дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» є дисципліни гуманітарної, природничо-наукової та загальноєкономічної підготовки, а також дисципліни професійної та практичної підготовки, у т. ч. «Економіка підприємства», «Основи підприємницької діяльності», «Підприємництво та бізнес-культура» тощо.

Програма навчальної дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» складається з таких змістових модулів:

1. Концептуальні основи організації комерційної діяльності;
2. Технологія організації та планування комерційної діяльності.

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» є формування системи професійної компетентності (знань, прикладних вмінь та навичок) з організації та планування комерційної діяльності, використання принципів та інструментів обґрунтування рішень у комерційній діяльності.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» є пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем комерційної діяльності.

1.3. Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:
знати:

основи комерційної діяльності підприємств на ринку товарів і послуг; комерційні процеси, які здійснюються у торгівлі, їх особливості;

особливості, основні форми та методи оптової та роздрібною торгівлі; види договорів та угод, які укладаються в процесі комерційної роботи; методика планування товарних запасів та управління ними; основну законодавчу та нормативну базу, що регламентує комерційну діяльність підприємств;

вміти:

раціонально організовувати комерційні процеси у торгівлі; ефективно вести комерційну діяльність, здійснювати комерційні операції і торгові процеси у сфері товарного обігу; організувати та впровадити найбільш ефективні форми та методи оптового та роздрібного продажу товарів, засоби стимулювання; ефективно формувати товарні запаси та управляти ними; вдало здійснювати планування комерційної діяльності на підприємстві; використовувати законодавчу та нормативну базу, яка регламентує комерційну діяльність підприємств на ринку товарів і послуг тощо.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 годин / 4 кредити ECTS.

2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ 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. ТЕХНОЛОГІЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ПЛАНУВАННЯ 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 роздрібної торговельної 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 продажу товарів. 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 продажу товарів. 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.

3. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

3.1. Базова література:

1. Башнянин Г.І. Комерційна діяльність підприємств на товарному ринку: проблеми ефективності торгових операцій / Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Носов О.Ю. — Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. — 157 с.
2. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навчальний посібник / Виноградська А.М. — К.: КНТЕУ, 2005. — 280с.
3. Воробйов Б.З. Основи комерційної діяльності / Б.З. Воробйов, Е.М. Локтєв, Ю.І. Плетень. — К.: ВЕУ, 2004. — 388с.
4. Економіка торговельного підприємства / під заг. ред. Н.М. Ушакової. — К., 2003. — 260 с.
5. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: підруч. / під ред. В.В. Апопія, Я.А.Гончарука. — К.: НМЦ «Укросвіта», 2002. — 458 с.
6. Криковцева Н.О. Комерційна діяльність / Н.О. Криковцева, О.Б. Казакова, Л.Г. Саркісян, Л.Л. Авдеєнко, Г.А. Дяченко, Л.С. Курська, О.Н. Сахарова. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 296 с.
7. Шутенко Л.М. Основи комерційної діяльності: навч. посіб. / Л.М. Шутенко, Г.В. Стадник, С.А. Степаненко, В.І. Торкатюк, Г.Ю. Штерн, В.М. Прасол. — Х.: ХНАМГ, 2007. — 379 с.

3.2. Додаткова література:

1. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник / Балабанова Л.В., Германчук А.М. – К.: ВД "Професіонал", 2004. – 288 с.
2. Єрмошенко М.М. Інформаційні технології у комерційній діяльності / Єрмошенко М.М. // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 9. – С. 49-58.
3. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність малих підприємств / Єрмошенко М.М., Стороженко О.А. – К.: Національна академія управління, 2003. – 146 с.
4. Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій / Єрмошенко М.М. – К.: НАУ, 2003. – 345 с.
5. Зубок М.І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків / Зубок М.І. – К.: КНТЕУ, 2005. – 200 с.
6. Криковцева Н.О. Комерційна діяльність: Навчальний посібник / Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдєєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
7. Ліпич Л.Г. Комерційна діяльність: Навчальний посібник / Ліпич Л.Г., Кошій О.В. – Луцьк: Ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2005. – 288 с.
8. Мілаш В.С. Підприємницький (комерційний) договір: поняття та правові особливості / Мілаш В.С. – Полтава: АСМІ, 2004. – 148 с.
9. Мілаш В.С. Підприємницькі комерційні договори в господарській діяльності / Мілаш В.С. – Полтава: АСМІ, 2005. – 450 с.
10. Обрисько Б.А. Менеджмент посередницької і біржової діяльності / Обрисько Б.А. – К.: МАУП, 2003.
11. Пономаренко Л.А., Філатов В.О. Електронна комерція: Підручник. – К., 2002. – 443 с.
12. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник / Савощенко А.С. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
13. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності / Тарасюк Г.М. – К.: Каравела, 2005. – 400 с.
14. Шило В.П. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства / Шило В.П., Верхоглядова Н.І., Ільїна С.Б., Темченко А.Г., Брадун О.М. – К.: Кондор, 2005. – 240 с.

3.3. Методичні рекомендації:

1. Конспект лекцій з дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» – додається в НМКД.
 2. Методичні матеріали до практичних занять з дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» – додається в НМКД.
- Студентам також рекомендується для самостійного опрацювання відповідна наукова література та періодичні видання.

3.4. Інформаційні ресурси:

1. Нормативна база (будь-які правові пошукові системи, включно системи, що розташовані на офіційних сайтах в мережі Інтернет відповідних органів).

2. Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського – www.biblvnad.org.ua.

3. Менеджмент. Бізнес. – www.management.com.ua.

4. Центр гуманітарних технологій – www.gtmarket.ru.

5. Науково-технічна бібліотека. Читальня on-line.
<http://library.tu.edu.te.ua>

4. ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Підсумкова атестація з навчальної дисципліни «Організація та планування комерційної діяльності» – залік.

5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Діагностика знань студентів здійснюється з допомогою:

- усних опитувань на практичних заняттях;
- письмових тестових і практичних завдань.

Критерії успішності

Оцінки «зараховано» (А) заслуговує студент (студентка), який (яка) виявив (виявила) всебічні, системні й глибокі знання навчального матеріалу і вміння вільно виконувати передбачені програмою завдання, ознайомлений (ознайомлена) з основною і додатковою літературою. Зазвичай, оцінка «відмінно» ставиться студентам, які засвоїли основні поняття та принципи сучасної економічної теорії, вільно оперують економічними категоріями та інтерпретують графічні економічні моделі, усвідомлюють зв'язки між основними економічними явищами та процесами, творчо та коректно використовують їх при розв'язанні задач.

Оцінки «зараховано» (В, С) заслуговує студент (студентка), який (яка) виявив (виявила) повне знання навчального матеріалу, успішно виконав (виконала) передбачені програмою завдання, засвоїв (засвоїла) рекомендовану основну літературу. Як правило, оцінка «добре» виставляється студентам, які засвідчили системні знання понять та принципів економічної теорії і здатні до їх самостійного поповнення та оновлення під час подальшої навчальної роботи і професійної діяльності. Одночасно вони допустили певні неточності, пропуски, помилки, які зумовили некоректність окремих результатів та висновків.

Оцінки «зараховано» (D, E) заслуговує студент, який виявив знання основного навчального матеріалу в обсязі, потрібному для подальшого навчання і майбутньої роботи за професією, частково впорався з виконанням передбачених програмою завдань, ознайомлений із частиною рекомендованої

основної літератури. Зазвичай, оцінка «задовільно» виставляється студентам, які допустили суттєві помилки в усних відповідях та при виконанні завдань контрольних робіт, мали серйозні труднощі у спробах усунути ці помилки самостійно.

Оцінка «незараховано» (FX) виставляється студентіві, який виявив значні прогалини в знаннях основного навчального матеріалу, допустив грубі помилки у виконанні передбачених програмою завдань, незнайомий з основною літературою. Як правило, «незадовільна» оцінка виставляється студентам, у яких відсутні знання базових положень сучасної економічної теорії або їх недостатньо для продовження навчання чи початку професійної діяльності.