

ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ІРПІНСЬКИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ»

Циклова комісія маркетингу, торгівлі та харчових технологій



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Комерційна діяльність»

(назва навчальної дисципліни)

галузь знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва галузі знань)

освітньо-професійна
програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

спеціальність

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

відділення

Підприємництва

(назва відділення)

2024 рік

Робоча програма

«Комерційна діяльність»

(назва навчальної дисципліни)

для студентів

за галуззю знань

07 Управління та адміністрування

спеціальністю

076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

освітньо-професійна

програма

Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

«16» серпня 2024 року, 14 с.

Розробник:

Олена КОВТУН, викладач вищої кваліфікаційної категорії

Робоча програма затверджена на засіданні циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Протокол від «16» серпня 2024 року № 1

Голова циклової комісії маркетингу, торгівлі та харчових технологій

Н. Дубас

Схвалено методичною радою коледжу.

Протокол від «16» серпня 2024 року № 1

Голова

Д. Костюк

Ірпінь, 2024 рік

1. Опис навчальної дисципліни

| Найменування показників | Галузь знань, освітньо-професійна програма, освітньо-професійний ступінь | Характеристика навчальної дисципліни |
|--|---|--------------------------------------|
| | | денна форма здобуття освіти |
| Кількість кредитів – 3 | Галузь знань: 07 Управління та адміністрування | Обов'язкова |
| Модулів – 2 | Спеціальність: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Освітньо-професійна програма: Підприємництво, торгівля та біржова діяльність | Рік підготовки: |
| Загальна кількість годин – 90(150) | | 3(2)-й |
| | | Семестр: |
| | | 6(4)-й |
| Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 4,5 самостійної роботи – 4,5 | Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр | Лекції: |
| | | 22 год. |
| | | Практичні, семінарські: |
| | | 23 год. |
| | | Лабораторні: |
| | | 0 год. |
| | | Самостійна робота: |
| 45(105) год. | | |
| | | Вид контролю: |
| | | Екзамен |

Примітка. Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: для денної форми здобуття освіти – 45/45(105)

2. Мета навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» є набуття знань з теоретичних основ та сучасної організації комерційної діяльності торговельних підприємств, формування вмінь за допомогою сучасних методів регулювання господарських зв'язків суб'єктів ринку, здійснювати закупівельну діяльність і формувати асортимент, забезпечувати ефективну роботу торговельного підприємства.

Перелік компетентностей студентів, що формуються в результаті засвоєння дисципліни:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

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

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні компетентності (СК):

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

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

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

СК6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

3. Передумови вивчення навчальної дисципліни

Дана навчальна дисципліна базується на раніше здобутих результатах навчання таких навчальних дисциплін, як «Економіка торговельного підприємства», «Основи торговельного підприємництва», «Організація і технологія торговельних процесів».

4. Очікувані результати навчання

Результати навчання (РН):

РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності із професійною метою.

РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

РН9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів.

РН11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.

РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

РН16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.

РН19. Здатність використання різноманітних методів, зокрема інформаційних технологій, для ефективно спілкування на професійному та соціальному рівнях.

5. Критерії оцінювання

Критерії оцінювання знань студентів наведено в додатку до робочої програми навчальної дисципліни.

6. Засоби оцінювання

Контрольні заходи включають поточний, модульний та підсумковий контроль знань студента.

Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських (практичних) занять та у процесі здійснення самостійної роботи у таких формах: експрес-опитування, тести, задачі, реферати, розрахункові роботи, вирішення ситуаційних завдань, студентські презентації, робота в Інтернет тощо.

Модульний контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання студентів на визначених його етапах.

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання на завершальному етапі.

7. Програма навчальної дисципліни

Модуль 1. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг

Тема 1. Поняття і суть комерційної діяльності

Вступ. Предмет дисципліни «Комерційна діяльність», її місце в підготовці фахівців-комерсантів. Зміст, структура та завдання дисципліни. Взаємозв'язок курсу з іншими дисциплінами та науковими дослідженнями практичної комерційної діяльності в торгівлі.

Суть та зміст комерційної діяльності. Історія розвитку комерційної діяльності Основні принципи, чинники розвитку, структура та функції комерційної діяльності.

Суб'єкти комерційної діяльності. Фізичні та юридичні особи як суб'єкти комерційної діяльності. Види оптових посередників та їх функції.

Використання елементів маркетингу в комерційній діяльності. Організаційно-правові форми юридичних осіб як суб'єктів комерційної діяльності.

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

Місце і роль товарів і послугу взаємодії елементів ринку. Ринок продавця та ринок покупця як елементи ринку. Залежність ринку продавця та ринку покупця від об'єкта торгу.

Товар як об'єкт комерційної діяльності. Поняття товару як об'єкта комерційної діяльності Комерційна класифікація товарів. Товари широкого вжитку і товари виробничого призначення. Торговельна класифікація товарів широкого вжитку. Класифікація товарів залежно від задоволення потреб.

Поняття та види послуг як об'єктів комерційної діяльності. Поняття послуги та її відмінність від матеріального товару. Види послуг, вимоги до них.

Особливі об'єкти комерційної діяльності. Нерухомість, оренда, результати інтелектуальної праці як об'єкти комерційної діяльності. Товарний знак. Вимоги до якості товарів. Гарантії, терміни експлуатації, строки придатності товарів. Кількість товару та її вимір. Кодування товарів, послуг, робіт.

Тема 3. Основи функціонування оптового ринку

Поняття оптового ринку товарів та послуг, його роль у процесі відтворення національної економіки. Оптовий ринок як форма обміну. Функції, соціально-економічне значення оптового ринку в сучасних умовах розвитку економіки, його вплив на міжрегіональні галузеві зв'язки.

Оптове торговельне підприємство як основний суб'єкт оптового ринку, його комерційні функції. Поняття оптового торговельного підприємства. Оптово-посередницькі господарські формування.

Функції оптових торговельних підприємств. Комерційні та виробничі функції оптових підприємств торгівлі.

Інфраструктура оптового ринку. Поняття інфраструктури оптового ринку. Товарні біржі, оптові ярмарки, виставки-продажі, оптові ринки, аукціони, склади як елементи основної інфраструктури оптового ринку. Значення банківсько-кредитних, фінансових, транспортних, юридичних та ін, установ і організацій для функціонування оптового ринку

Комерційні служби оптових торговельних підприємств. Мета, завдання та структури комерційних служб оптових підприємств торгівлі. Закупівельні, реалізаційні та ринково-організаційні функції комерційних служб оптових торговельних підприємств. Економічна, правова, кадрова, інформаційна, технічна та технологічна підсистеми комерційних служб.

Тема 4. Організація оптових закупівель товарів

Комерційне забезпечення оптових закупівель товарів. Роль комерційної оцінки потреб у товарах і послугах для досягнення комерційного успіху. Визначення обсягу та структури потреб населення у товарах і послугах. Суть, мета і принципи закупівельної роботи. Організація і форми оптових закупівель, порядок і технологія їх оформлення Оперативне планування оптових закупівель

Комерційна інформація. Суть, значення, джерела та носії комерційної інформації. Види комерційної інформації, їх характеристика. Комерційна таємниця. Пошук та оцінка джерел закупівлі товарів.

Вибір постачальників товарів. Критерії вибору конкретних постачальників товарів споживчого ринку.

Оптові закупівлі товарів на основі прямих зв'язків. Поняття прямих зв'язків. Етапи налагодження зв'язків і укладання договорів постачання на основі прямих зв'язків.

Оптові закупівлі товарів на ярмарках, виставках, аукціонах, міжнародних торгах (тендерах). Суть, види і завдання ярмарків, виставок, аукціонів, міжнародних торгів (тендерів). Підготовка та проведення ярмарки і виставки.

Біржова торгівля як форма організації оптового ринку. Суть, роль та значення біржової торгівлі в організації оптового ринку. Особливості оптових закупівель товарів через брокерські контори.

Оптові закупівлі на основі товарообмінних операцій. Компенсаційні угоди та угоди з давальницькою сировиною.

Комерційні переговори. Підготовка та порядок ведення комерційних переговорів. Оформлення результатів комерційних переговорів.

Закупівля товарів на аукціонах і міжнародних торгах. Підготовка та проведення тендерів. Поняття, функції та види товарних бірж. Організація та проведення біржових торгів. Оборудки і операції на товарних біржах. Особливості оптових закупівель товарів через брокерські контори.

Тема 5. Організація господарських зв'язків з постачальниками товарів

Господарські зв'язки між суб'єктами оптового ринку. Поняття господарських зв'язків суб'єктів ринку. Класифікація господарських зв'язків Основні етапи організації господарських зв'язків між суб'єктами ринку.

Правове регулювання взаємозв'язків між суб'єктами оптового ринку.

Господарський договір як документ, що регламентує господарські зв'язки. Поняття господарського договору. Характеристика основних розділів договору. Порядок укладання, зміни та розірвання договору. Укладання договору відповідно до протоколу про наміри. Укладання договору шляхом обміну листами, телеграмами, телетайпограмами, телефонограмами та ін. Контроль за виконанням договірних зобов'язань. Відповідальність сторін за порушення умов договору. Економічна ефективність комерційних угод.

Види господарських договорів. Договір постачання товарів як документ, що встановлює взаємовідносини між постачальниками і покупцями товарів. Структура та зміст договору постачання товарів.

Модуль 2. Організація комерційної діяльності в роздрібній торгівлі

Тема 6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі та управління товарними запасами

Формування товарного асортименту як елемент комерційної діяльності торговельного підприємства. Цілі та принципи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі. Структура асортименту, її зв'язок зі структурою товарообороту. Принципи і методи управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. Процес формування асортименту, його етапи і зміст, комерційне забезпечення. Регулювання асортименту товарів на оптовому торговельному підприємстві

Управління товарними запасами в оптовій торгівлі Значення товарних запасів в оптовій торгівлі. Оптимізація і регулювання товарних запасів Чинники, що впливають на формування товарного асортименту торговельного підприємства.

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

Суть та форми оптового продажу товарів. Економічна суть оптового продажу товарів народного споживання. Форми і методи оптового продажу товарів, комерційні та організаційно-технологічні особливості їх застосування, критерії вибору. Прогресивні методи оптового продажу товарів, їх комерційне забезпечення. Види оптового товарообороту. Порядок укладання договорів постачання між оптовими базами і роздрібними торговельними підприємствами, що функціонують у зоні їх діяльності.

Продаж товарів зі складів оптових баз. Основні методи оптового продажу товарів зі складів. Суть продажу товарів з особистим відбиранням, за телефонними замовленнями, через пересувні кімнати товарних взірців та ін. Комерційні функції залів товарних зразків.

Особливості дрібнооптового продажу товарів. Суть дрібнооптового продажу товарів. Організація і особливості комерційного забезпечення дрібнооптової реалізації товарів.

Послуги оптових торговельних підприємств. Послуги оптових підприємств оптовим покупцям товарів. Ринок оптових послуг.

Товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Поняття, суть і завдання товаропостачання торговельною мережі. Чинники, що впливають на організацію товаропостачання. Принципи товаропостачання та основні вимоги до його організації. Форми і методи товаропостачання. Замовлення на завезення товарів. Управління товаропостачанням торговельною мережі.

Облік і контроль за виконанням договірних зобов'язань. Значення обліку і контролю за виконанням договірних зобов'язань. Оцінка виконання договірних зобов'язань щодо постачання товарів. Організація оперативного обліку і контролю за виконанням зобов'язань, передбачених угодами та договорами постачання як комерційна функція: суть, мета і завдання. Методика обліку надходження товарів, закуплених за договорами постачання. Організація і технологія контролю за дотриманням постачальниками договірних умов щодо асортименту, кількості, якості, строків постачання. Забезпечення своєчасних розрахунків з постачальниками. Комерційні спори і порядок їх розв'язання.

Тема 8. Формування асортименту товарів та вивчення попиту населення у роздрібній торгівлі

Комерційна діяльність і комерційні служби роздрібних торговельних підприємств. Суть, зміст і завдання комерційної діяльності у роздрібній торгівлі. Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств, їх будова та суть діяльності. Функції комерційних служб.

Попит на товари, його вивчення та прогнозування. Види попиту на товари, їх характеристика та необхідність комерційної оцінки для забезпечення ефективної роботи торговельного підприємства. Джерела та види інформації про попит. Організаційні заходи для проведення спеціальних спостережень за попитом. Прогнозування попиту.

Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Поняття асортиментної політики.

Формування асортименту товарів у магазині. Основні принципи та етапи формування асортименту товарів у магазині. Асортиментні переліки товарів, їх значення і використання в комерційній роботі. Показники, що характеризують товарний асортимент у роздрібних торговельних підприємствах. Чинники, що впливають на забезпечення повноти і сталості асортименту.

Чинники, що впливають на формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі. Суть та завдання формування асортименту товарів у магазині.

Тема 9. Форми та методи досягнення комерційного успіху

Комерційний успіх та умови його досягнення. Поняття комерційного успіху. Чинники, що впливають на комерційний успіх. Умови забезпечення комерційного успіху.

Ефективність комерційної діяльності. Поняття та критерії ефективності комерційної діяльності. Види ефективності комерційної діяльності. Система показників ефективності комерційної діяльності.

Комерційний ризик. Суть і зміст комерційного ризику. Причини виникнення ризику. Види ризиків. Аналіз і оцінка ризиків.

Форми страхування комерційного ризику, їх види, зміст та характеристика.

8. Структура навчальної дисципліни

| Назви модулів і тем | Кількість годин | | | | |
|--|-----------------|--------------|---|------|----|
| | денна форма | | | | |
| | усього | у тому числі | | | |
| л | | сем | п | с.р. | |
| Модуль 1. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг | | | | | |
| Тема 1. Поняття і суть комерційної діяльності | 6 | 2 | 2 | - | 2 |
| Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності | 10 | 2 | - | 2 | 6 |
| Тема 3. Основи функціонування оптового ринку | 10 | 2 | 2 | - | 6 |
| Тема 4. Організація оптових закупівель товарів | 9 | 2 | - | 2 | 5 |
| Тема 5. Організація господарських зв'язків з постачальниками товарів | 8 | 2 | - | 2 | 4 |
| Модульна контрольна робота №1 | 2 | - | - | 2 | |
| Разом за модулем 1 | 45 | 10 | 4 | 8 | 23 |
| Модуль 2. Організація комерційної діяльності в роздрібній торгівлі | | | | | |
| Тема 6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі та управління товарними запасами | 12 | 4 | - | 2 | 6 |
| Тема 7. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу | 14 | 4 | - | 4 | 6 |
| Тема 8. Формування асортименту товарів та вивчення попиту населення у роздрібній торгівлі | 8 | 2 | - | 2 | 4 |
| Тема 9. Форми та методи досягнення комерційного успіху | 9 | 2 | 1 | - | 6 |
| Модульна контрольна робота №2 | 2 | | | 2 | |
| Разом за модулем 2 | 45 | 12 | 1 | 10 | 22 |
| Всього годин | 90 | 22 | 5 | 18 | 45 |

9. Темі семінарських занять

| № з/п | Назва теми та зміст семінарських занять | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| 1. | Тема 1. Поняття і суть комерційної діяльності 1. Основні принципи, чинники розвитку, структура та функції комерційної діяльності. 2. Фізичні та юридичні особи як суб'єкти комерційної діяльності. 3. Види оптових посередників та їх функції Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності 1. Товар як об'єкт комерційної діяльності. 2. Особливі об'єкти комерційної діяльності. 3. Ринок продавця та ринок покупця як елементи ринку. 4. Поняття та види послуг як об'єктів комерційної діяльності. | 2 |
| 2. | Тема 3. Основи функціонування оптового ринку 1. Поняття, функції та соціально-економічне значення оптового ринку в сучасних умовах. 2. Поняття, класифікація та функції оптових торговельних підприємств. | 2 |

| | | |
|----|---|---|
| | 3. Інфраструктура оптового ринку: - товарні біржі. - ярмарки та виставки-продажі. - оптові продовольчі ринки. - аукціони. - тендери. | |
| 3. | Тема 9. Форми та методи досягнення комерційного успіху 1. Конкурентоспроможність роздрібного торговельного підприємства. 2. Методи досягнення комерційного успіху. 3. Комерційний ризик. | 1 |
| | Разом | 5 |

10. Теми практичних занять

| № з/п | Назва теми та зміст практичних занять | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1. | Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності 1. Вивчення організаційно-правових форм суб'єктів комерційної діяльності. 2. Визначення основних груп об'єктів комерційної діяльності. 3. Набуття навичок обґрунтування вибору організаційно-правових форм суб'єктів. | 2 |
| 2. | Тема 4. Організація оптових закупівель товарів 1. Аналіз та планування надходження товарів на торговельне підприємство. | 2 |
| 3. | Тема 5. Організація господарських зв'язків з постачальниками товарів 1. Ознайомлення з реквізитами та змістом договорів. 2. Складання та оформлення договорів та додатків до них. 3. Порядок укладання, зміни та розірвання договору. | 2 |
| 4. | Модульна контрольна робота № 1 | 2 |
| 5. | Тема 6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі та управління товарними запасами 1. Розрахунок коефіцієнтів еластичності продажу окремих груп товарів залежно від зміни загального обсягу реалізації товарів на підприємстві. 2. Складання асортиментного переліку товарів. 3. Розрахунок коефіцієнтів відповідності. | 2 |
| 6. | Тема 7. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу 1. Розрахунок обсягів надходження товарів на торговельне підприємство відповідно до його потреби. 2. Складання замовлень на поставку товарів. 3. Визначення оптимального розміру партії товарів та частоти завезення товарів у магазин. | 4 |
| 7. | Тема 8. Формування асортименту товарів та вивчення попиту населення у роздрібній торгівлі 1. Розрахунок коефіцієнтів повноти, сталості, глибини асортименту товарів. 2. Розробка текстів рекламних оголошень. 3. Складання анкет для опитування покупців. | 2 |
| 8. | Модульна контрольна робота № 2 | 2 |
| | Разом | 18 |

11. Теми лабораторних занять

| № з/п | Назва теми та зміст лабораторних занять | Кількість годин |
|-------|---|-----------------|
| 1. | Не передбачено навчальним планом. | |

12. Самостійна робота

| № з/п | Назва теми та зміст самостійної роботи | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1 | Тема 1. Поняття і суть комерційної діяльності 1. Історія розвитку комерційної діяльності. 2. Організаційно-правові форми юридичних осіб як суб'єктів комерційної діяльності | 2 |
| 2 | Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності 1. Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності. 2. Особливі об'єкти комерційної діяльності. 3. Кодування товарів, послуг робіт. 4. Результати інтелектуальної праці як об'єкти комерційної діяльності. | 6 |
| 3 | Тема 3. Основи функціонування оптового ринку 1. Класифікація оптових торговельних підприємств: 2. Аукціони, склади як елементи основної інфраструктури оптового ринку. 3. Оптові продовольчі ринки в комплексі інфраструктури товарного ринку | 6 |
| 4 | Тема 4. Організація оптових закупівель товарів 1. Комерційна інформація та комерційна таємниця. 2. Оптові закупівлі на основі товарообмінних операцій 3. Комерційні переговори. 4. Особливості оптових закупівель товарів через брокерські контори. | 5 |
| 5 | Тема 5. Організація господарських зв'язків з постачальниками товарів 1. Поняття оферти, акцепту, запита. 2. Договори міни, комісії, доручення та інші. | 4 |
| 6 | Тема 6. Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі та управління товарними запасами 1. Регулювання асортименту товарів на оптовому торговельному підприємстві. 2. Характеристика товарних запасів, що формуються в оптовій торгівлі. 3. Нормування товарних запасів. | 6 |
| 7 | Тема 7. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібній торговельну мережу 1. Види оптового товарообороту. 2. Комерційні функції залів товарних зразків. 3. Комерційні спори і порядок їх розв'язання. | 6 |
| 8 | Тема 8. Формування асортименту товарів та вивчення попиту населення у роздрібній торгівлі 1. Суть та завдання формування асортименту товарів у магазині. 2. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів. | 4 |
| 9 | Тема 9. Форми та методи досягнення комерційного успіху 1. Форми страхування комерційного ризику, їх види, зміст та характеристика. 2. Комерційний успіх та умови його досягнення | 6 |
| | Разом | 45 |

13. Індивідуальні завдання

Навчальним планом передбачено виконання курсової роботи з дисципліни «Комерційна діяльність».

14. Інструменти, обладнання, програмне забезпечення

Презентації в PowerPoint, відеоролики, мультимедійний проектор та екран. Навчально-методичне забезпечення з навчальної дисципліни, розміщене у навчально-інформаційному середовищі Moodle.

15. Розподіл балів, які отримують студенти

| Модуль № 1 40 | | | | | Модуль № 2 30 | | | | | Екза мен | Всього балів |
|------------------|----------|----------|----------|--------|------------------|------------|----------|----------|--------|-------------|-----------------|
| Т 1,2 | Т 3 | Т 4 | Т 5 | МКР №1 | Т 6 | Т 7 | Т 8 | Т 9 | МКР №2 | 30 | 100 |
| СЗ№ 1 | СЗ№ 2 | ПЗ№ 2 | ПЗ №3 | | ПЗ №4 | ПЗ№ 5,6 | ПЗ№ 7 | ПЗ№ 8 | | | |
| ПЗ №1 | | | | | | | | | | | |
| 7 | 7 | 7 | 7 | 12 | 4 | 6 | 5 | 6 | 9 | | |

Шкала оцінювання студентів

| Рейтинг студента, бали | Оцінка національна за результатами складання екзамену (диференційованого заліку) |
|------------------------|--|
| 90-100 | Відмінно |
| 74-89 | Добре |
| 60-73 | Задовільно |
| 0-59 | Незадовільно |

16. Рекомендовані джерела інформації

ОСНОВНА

Законодавчі та нормативні документи

1. Господарський кодекс України. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 3272-ІХ від 27.07.2023}.

2. Цивільний кодекс України./Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 40-44, ст.356. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 3320-ІХ від 10.08.2023}.

3. Про ціни і ціноутворення. Закон України від 21 червня 2012 року / Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 19-20, ст.190. {Із змінами, внесеними згідно із Законами України № 2254-ІХ від 12.05.2022}.

4. Закон України "Про рекламу"/Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, №39, ст. 181/. {Із змінами, внесеними згідно з Законами № 3136-ІХ від 30.05.2023}.

5. Закон України "Про інформацію" №2657-12 від 02.10.92. {Із змінами, внесеними згідно із Законом № 3005-ІХ від 21.03.2023}..

6. Закон України "Про захист прав споживачів" №1023-12 від 12.05.91. {Із змінами, внесеними згідно із Законами № 2529-ІХ від 16.08.2022}.

7. Постанова Кабінету Міністрів України Про затвердження Порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів. {Із змінами, внесеними згідно з Постановами КМ № 168 (168-2019-п) від 06.03.2019}.

Підручники (навчальні посібники)

8. Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2018. с. 632.

9. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Харків. Світ Книг. 2018. – 452 с.

10. Балджи М. Д. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / М. Д. Балджи, І. А. Допіра, В. О. Однолько. – Київ : Кондор, 2017. – 368 с.

ДОПОМІЖНА

11. Комерційна логістика: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл./А.А. Мазаракі, Т.Д. Москвітіна, В.М. Торопков та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К.: нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 408 с.

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ

12. Господарський кодекс України. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

13. Комерційна діяльність на сучасному етапі переходу до ринку: роль та завдання. Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19778/.

14. Підручники для студентів он-лайн. Режим доступу: https://stud.com.ua/73424/marketing/komertsiyna_diyalnist.

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ ЗНАТЬ СТУДЕНТІВ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Для денної форми здобуття освіти

Оцінювання знань студентів здійснюється за 100-бальною шкалою, з якої 70 балів відведено на навчальну роботу (поточний та модульний контроль) та 30 балів на підсумковий контроль (екзамен). Рейтинг студента із засвоєння навчальної дисципліни у балах переводиться у національні оцінки «Відмінно», «Добре», «Задовільно», «Незадовільно» згідно з табл. 1.

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено вивчення 2-х модулів обсягом (кредитів ЄКТС):

1 модуль - 1,5 (45 год.) – 40 балів;

2 модуль - 1,5 (45 год.) – 30 балів.

Робочою програмою навчальної дисципліни передбачено застосування 3-х форм контролю знань студентів: поточного, модульного, підсумкового.

1. Поточний контроль.

За кожним елементом модулю, передбаченого робочою програмою навчальної дисципліни, обов'язкова певна форма поточного оцінювання знань. Такими формами можуть бути:

- усне опитування;
- письмова контрольна робота (відповіді на питання лекційного курсу, розв'язання задач, виконання певних розрахунків тощо);
- тестування знань студентів з певної теми або з певних окремих питань лекційного курсу;
- виступ на семінарських заняттях (з рефератом, в дискусії);
- перевірка розв'язання завдань (задачі, окремі розрахунки) тощо.

Критеріями оцінки є: при усних відповідях:

- повнота розкриття питання;
- логіка викладання, культура мови;
- емоційність та переконаність;
- використання основної та допоміжної літератури;
- аналітичні міркування, вміння роботи порівняння, висновки.

при виконанні письмових завдань:

- повнота розкриття питання;
- цілісність, системність, логічна послідовність, вміння формулювати висновки;
- акуратність оформлення письмової роботи.

На практичному/семінарському занятті оцінюються:

- усні відповіді студентів;
- участь в обговоренні дискусійних питань;
- участь у ділових, рольових іграх та їх обговоренні;
- аналіз ситуаційних завдань та вміння доведення власної думки;
- підібрана інформація щодо прикладів з економічної практики;
- правильність розрахунків при визначенні певних показників, вирішенні ситуаційних завдань, задач;
- реферативні виступи, усні повідомлення тощо.

Оцінювання самостійної роботи студента.

Контроль самостійної роботи студентів здійснюється як під час аудиторних занять (на семінарах, практичних заняттях), так і у позааудиторний час.

Контроль самостійної роботи передбачає:

- визначення ступеня засвоєння матеріалу;
- визначення якості виконання завдань;

- своєчасне виконання і здача поточних завдань;
- оцінку знань, здобутих у результаті самостійної навчальної роботи.

2. Модульний контроль.

Кожен модуль завершується виконанням студентом модульної контрольної роботи. Модульний контроль є підсумком певного етапу вивчення навчальної дисципліни. Його мета – виявлення проміжних результатів засвоєння студентами змісту навчальної дисципліни. На модульну контрольну роботу передбачено 30% від суми балів, виділених на модуль. Модульна контрольна робота проводиться у тестовій письмовій формі. Критерії оцінювання знань за модульну контрольну роботу наводиться у пояснювальній записці до неї. Оцінка за модуль визначається як сума набраних балів за поточну роботу та за модульну контрольну роботу.

3. Підсумковий контроль.

Формою підсумкового контролю з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» є екзамен, який проводиться у тестовій письмовій формі. На екзамен виділяється 30 балів. Критерії оцінювання знань студентів за екзамен наводиться у пояснювальній записці до пакета тестових завдань.

Залежно від балів, отриманих за кожний вид навчальної роботи, студент одержує суму балів, яка переводиться в національну оцінку за відповідною шкалою згідно з табл.1:

Таблиця 1. Переведення рейтингу студента за 100-бальною шкалою в оцінку за національною шкалою

| Рейтинг студента, бали | Оцінка національна |
|------------------------|--------------------|
| 90-100 | Відмінно |
| 74-89 | Добре |
| 60-73 | Задовільно |
| 0-59 | Незадовільно |

Оцінка «**Відмінно**» виставляється студенту, який систематично працював протягом семестру, показав різнобічні і глибокі знання програмного матеріалу, вмів успішно виконувати завдання, які передбачені програмою, засвоїв зміст основної та додаткової літератури, усвідомив взаємозв'язок окремих розділів навчальної дисципліни, їхнє значення для майбутньої професії, виявив творчі здібності у розумінні та використанні навчально-програмного матеріалу, проявив здатність до самостійного оновлення і поповнення знань.

Оцінка «**Добре**» виставляється студенту, який виявив повне знання навчально-програмного матеріалу, успішно виконує передбачені програмою завдання, засвоїв основну літературу, що рекомендована програмою, показав достатній рівень знань з навчальної дисципліни і здатний до їх самостійного оновлення та поповнення у ході подальшого навчання та професійної діяльності.

Оцінка «**Задовільно**» виставляється студенту, який виявив знання основного навчально-програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та наступної роботи за професією, справляється з виконанням завдань, передбачених програмою, допустив окремі похибки при виконанні екзаменаційних завдань, але володіє необхідними знаннями для подолання допущених похибок під керівництвом педагогічного працівника.

Оцінка «**Незадовільно**» виставляється студенту, який не виявив достатніх знань основного навчально-програмного матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань, не може без допомоги викладача використати знання при подальшому навчанні, не спромігся оволодіти навичками самостійної роботи.