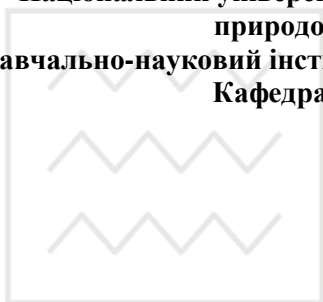


Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства та
природокористування
Навчально-науковий інститут економіки та менеджменту
Кафедра менеджменту



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної,
методичної та виховної роботи

_____ О.А. Лагоднюк

“ _____ ” _____ 2017 року

06-08-16

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
PROGRAM OF THE DISCIPLINE

ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОГО БІЗНЕСУ
BASES OF COMMERCIAL BUSINESS

Спеціальність
Specialty

всі спеціальності
All specialties

Спеціалізація
Specialization

всі спеціалізації
all specializations

Рівне – 2017

Робоча програма навчальної дисципліни «Основи комерційного бізнесу» для студентів всіх спеціальностей НУВГП. Рівне: НУВГП, 2017. 12 с.

Розробник: Швець Ф.Д., к.т.н., доцент кафедри менеджменту

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри менеджменту

Протокол від «4» вересня 2017 року № 1

Завідувач кафедри менеджменту _____ Л.Ф. Кожушко
« ____ » _____ 2017 року

Схвалено науково-методичною радою НУВГП
Протокол від _____ 2017 року № _____

Голова навчально-методичної ради НУВГП _____ О.А. Лагоднюк

ВСТУП

Анотація

Дисципліна «Основи комерційного бізнесу» направлена на формування у студентів знань в області комерційного бізнесу на підприємствах оптової і роздрібною торгівлі, а також оволодіння ними практичними навичками раціональної організації торгових процесів в різних ланках товароруку, правовими засадами регулювання та здійснення комерційної діяльності. Набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для врахування основних ринкових змін в системі торгово-економічних, валютно-фінансових, виробничих і науково-технічних взаємозв'язків українських підприємств і організацій з внутрішніми і закордонними партнерами.

Ключові слова: асортимент, аукціон, бізнес, біржа, комерція, лізинг, організація, споживач, управління, франчайзинг.

Abstract

The discipline "Basics of Commercial Business" is aimed at the formation of knowledge in the field of commercial business at the enterprises of wholesale and retail trade, as well as their acquisition of practical skills of rational organization of trade processes in different parts of the commodity movement, legal principles of regulation and commercialization. Acquisition of internal and external environment analysis to take into account the main market changes in the system of trade and economic, monetary-financial, industrial and scientific-technical interconnections of Ukrainian enterprises and organizations with domestic and foreign partners.

Key words: assortment, auction, business, stock exchange, commerce, leasing, organization, consumer, management, franchising.

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, ОКР	Характеристика навчальної дисципліни
		Денна форма навчання
Кількість кредитів, відповідних ECTS – 3		За вибором
Модулів: 1	Спеціальність: всі спеціальності НУВГП	<i>Рік підготовки</i>
Змістових модулів: 1		2-й
Загальна кількість годин: 90		<i>Семестри</i>
		3-й
		<i>Лекції</i>
		16 год.
		<i>Практичні</i>
		14 год.
		<i>Лабораторні</i>
		–
		<i>Самостійна робота</i>
		60 год.
		Форма контролю: залік
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2 СРС – 4	Рівень вищої освіти: бакалаврський	

Примітка

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить: 33% до 67%.

2. МЕТА І ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета навчальної дисципліни „Основи комерційного бізнесу” полягає у засвоєнні теоретичних основ та оволодіння практичними навичками управління бізнесом в комерції з урахуванням особливостей діяльності вітчизняних підприємств.

Предметом навчального курсу є вивчення основоположних економічних категорій комерційного бізнесу, економічних законів та принципів функціонування комерції, економічних відносин спрямованих на ефективне комерційне господарювання.

Основними завданнями навчальної дисципліни є:

- вивчення і прогнозування ємкості ринку і попиту;
- визначення потреби в товарах і послугах;
- планування обсягів закупівлі і реалізації товарів і послуг;
- роздрібна торгівля як форма комерційно-посередницької діяльності;
- засвоєння методології вибору найкращого партнера в комерційному бізнесі;
- оволодіння навиками організації оптового продажу товарів і комерційного посередництва.

У результаті вивчення даного навчального курсу студент повинен:

➤ **знати:** основи комерційного бізнесу як науки, її предмету, методів та функцій; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції; характеристику основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності;

➤ **вміти:** вести аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерційного бізнесу.

Отримані теоретичні знання та практичні вміння студенти мають застосовувати в процесі проходження виробничих і переддипломної практик, написанні курсових робіт та магістерського проекту.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Сутність та зміст комерційного бізнесу. Предмет і зміст курсу “Основи комерційного бізнесу”. Сутність і задачі

комерційного бізнесу. Зміст комерційного бізнесу. Організаційно-правові форми суб'єктів комерційної діяльності.

Тема 2. Договори в комерційній діяльності. Види договорів, що використовуються в торгівлі. Порядок укладення, зміни і розірвання договорів. Відповідальність сторін за порушення умов договору. Особливості договору поставки, його зміст.

Тема 3. Комерційна робота по оптових закупках та продажу товарів. Сутність і значення закупівельної роботи. Організація закупок товарів на ярмарках. Зміст комерційної роботи по продажу товарів. Організація продажу товарів на товарних біржах. Організація торгівлі на аукціонах. Організація продажу товарів на оптових ринках. Організація продажу товарів у магазинах “кеш енд керрі”.

Тема 4. Комерційна робота на підприємствах роздрібно торгівлі. Суть і особливості комерційної роботи на підприємствах роздрібно торгівлі. Формування асортименту товарів і управління товарними запасами в магазинах. Методи стимулювання продажу товарів.

Тема 5. Організація рекламно-інформаційної діяльності по збуту товарів. Поняття і роль реклами на товарному ринку. Засоби сучасної реклами і їх характеристика. Фірмовий стиль і інтер'єр магазину. Рекламно-інформаційне оформлення магазину. Визначення ефективності торгової реклами.

Тема 6. Формування асортименту і управління товарними запасами на підприємствах торгівлі. Поняття про асортимент товарів і їх класифікація. Порядок формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі. Порядок формування асортименту товарів у магазинах. Управління товарними запасами на підприємствах торгівлі.

Тема 7. Лізингові операції. Франчайзинг. Суть лізингу, його форми, типи і види. Правові і економічні основи лізингу. Франчайзинг. Особливості комерційної діяльності при зовнішньоторгових операціях.

Тема 8. Захист прав споживачів і основні правила роздрібно торгівлі. Захист прав споживачів. Правила продажу громадянам товарів довгого користування в кредит. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Санітарні правила і пожежна безпека торгових підприємств.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин					
	Денна форма навчання					
	Усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	ср
1	2	3	4	5	6	7
Тема 1. Сутність та зміст комерційного бізнесу	10	2	-			8
Тема 2. Договори в комерційній діяльності	12	2	2			8
Тема 3. Комерційна робота по оптових закупках та продажу товарів	14	2	4			8
Тема 4. Комерційна робота на підприємствах роздрібною торгівлі	12	2	2			8
Тема 5. Організація рекламно-інформаційної діяльності по збуту товарів	12	2	2			8
Тема 6. Формування асортименту і управління товарними запасами на підприємствах торгівлі	14	2	4			8
Тема 7. Лізингові операції. Франчайзинг	8	2	-			6
Тема 8. Захист прав споживачів і основні правила роздрібною торгівлі	8	2	-			6
Усього годин	90	16	14			60

5. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	2	3
1.	Договори в комерційній діяльності.	2
2.	Аналіз комерційної діяльності на підприємствах.	2
3.	Комерційна робота по оптових закупках товарів. Управління закупками.	4
4.	Комерційна діяльність по закупівлі матеріальних ресурсів на підприємстві.	4

1	2	3
5.	Комерційна діяльність по збуту продукції на підприємствах.	2
	РАЗОМ	14

6. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота студента полягає у поглибленні знань та умінь з усіх тем навчальної дисципліни. Самостійна робота потребує опрацювання додаткової навчальної літератури, нормативних документів, наукових праць та періодичних ділових видань.

Розподіл годин самостійної роботи студентів

№ з/п	Види навчальної діяльності	Обсяг часу, годин
		денна форма
1	Опрацювання лекційного матеріалу	8
2	Підготовка до практичних занять	7
3	Опрацювання окремих частин тем програми, які не викладаються на лекціях	30
4	Підготовка до контрольних заходів	15
	Всього	60

7. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

В процесі проведення лекційних та практичних занять використовуються такі методи активного навчання: диспути та дискусії; тематичні тести; розподіл ролей в аудиторії; ділові ігри; ситуаційні завдання з обговоренням, кейс-задачі.

8. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Оцінювання навчальних досягнень студентів за усіма видами навчальних робіт проводиться за поточним контролем.

Поточний контроль знань студентів з навчальної дисципліни проводиться у письмовій формі. Контрольні завдання за змістовим модулем включають тестові питання (25 тестів, одна правильна

відповідь з чотирьох запропонованих), два теоретичних питання та практична частина (розрахункова задача). Перевірка практичних умінь здійснюється під час практичних занять і за результатами виконання самостійної роботи.

Усі форми контролю включено до 100-бальної шкали оцінювання.

9. РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Основними критеріями, що характеризують рівень компетентності студента при оцінюванні результатів поточного контролю з навчальної дисципліни «Основи комерційного бізнесу», є:

- виконання всіх видів навчальної роботи, що передбачені робочою програмою навчальної дисципліни;
- глибина і характер знань навчального матеріалу за змістом навчальної дисципліни, що міститься в основних та додаткових рекомендованих літературних джерелах;
- характер відповідей на поставлені питання (чіткість, лаконічність, логічність, послідовність тощо).

Оцінювання результатів усіх форм контролю передбачено у 100-бальній шкалі.

Критерії оцінювання результатів поточної роботи (завдань, що виконуються на практичних, результати самостійної роботи студентів) проводиться у % від кількості балів, виділених на завдання, із заокругленням до цілого числа:

0% – завдання не виконано; 40% – завдання виконано частково та містить суттєві помилки методичного або розрахункового характеру; 60% – завдання виконано повністю, але містить суттєві помилки у розрахунках або в методиці; 80% – завдання виконано повністю і вчасно, проте містить окремі несуттєві недоліки (розмірності, висновки, оформлення тощо); 100% – завдання виконано правильно, вчасно і без зауважень.

Розподіл балів, які отримують студенти денної форми навчання

Поточний контроль								Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	
12	12	14	14	12	12	12	12	100

В заліковій відомості результати навчання проставляються за двома шкалами – 100-бальною та національною. Зараховано виставляються тільки тим студентам, які виконали всі види навчальної роботи, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни, і набрали за результатами поточного контролю не менше 60 балів.

Шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	зараховано
82-89	
74-81	
64-73	
60-63	
35-59	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Конспект лекцій, комплекс навчально-методичного забезпечення дисципліни, нормативні документи, презентаційні матеріали.

11. ЛІТЕРАТУРА

Базова

1. Воробйов Б.З., Локтев Е. М. Плетень Ю. І. Основи комерційної діяльності. – Київ, ВЕУ, 2014. – 388 с.
2. Зубкова І. Н. Організація торгівлі непродовольчими товарами. Навч. посіб. – М. : Видав. буд., 2010. – 218 с.
3. Апопія В. В., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг. Підруч. – К. : НМЦ «Укросвіта», 2012. – 458 с.
4. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. Основи підприємницької діяльності: Посіб. – К. : ВЦ «Академія», 2013. – 280 с.
5. Платонов В. Н. Организация торговли. Учебное пособие. – Минск, 2012 – 164 с.
6. Ушакова Н. М. Економіка торгівельного підприємства. Навч. посіб. – К. : НМЦ «Укросвіта», 2013. – 260 с.
7. Осипова Л. В., Синяева І. М. Основы коммерческой деятельности. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007. – 324 с.
8. Осипова Л. В., Синяева І. М. Основы коммерческой деятельности. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 623 с.
9. Памбухчянц О. В. Организация и технология коммерческой деятельности. Учебное пособие. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2011. – 450 с.
10. Дашков Л. П., Памбухчянц В. К. Коммерция и технология торговли. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2013. – 596 с.

Допоміжна

1. Апишев А. А. Фактор предпринимательства в экономике. – М. : Луч, 1995.
2. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. – М. : Высшая школа, 1994.
3. Николаева Т. И. Адаптация торговли к условиям рынка. Екатеринбург: УГЭУ, 2005.
4. Панкратов Ф. Г., Серёгина Т. К. Коммерческая деятельность. – М. : ИВЦ «Маркетинг», 1996.
5. Пелих А. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес. – М. : Ось, 1996. – 89 с.

6. Хисрик Р. Д., Джексон Р. Д. Торговля и менеджмент продаж. – М. : Філінь, 1996.
7. Абчук В.А. Комерція: Підруч. – Спб. : Изд-во Михайлова В.А., Санкт-Петербург, 2010. – 475 с.
8. Балабанова Л.В. Оптова торгівля: маркетинг та комерція. Навч. посіб.– М. : Економіка, 1990. – 398 с.

12. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Кабінет Міністрів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>.
2. Законодавство України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua/>.
3. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/>.
5. Обласна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.rv.ua/>.
6. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська, 44) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbs.rv.ua/>.
7. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. О. Новака, 75) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nuwm.edu.ua/naukova-biblioteka> ([http://www.nuwm.edu.ua/MySQL/page lib.php](http://www.nuwm.edu.ua/MySQL/page_lib.php)).
8. Електронний ресурс розміщення в цифровому депозитарії / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ep3.nuwm.edu.ua/>.