

Міністерство освіти і науки України
ВСП «Ужгородський торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету»

Циклова комісія товарознавчо-комерційних дисциплін

ЗАТВЕРДЖЕНО

педагогічною радою

(протокол № 1 від «31» 08 2023 р.)

Директор  Сергій ВОЛОЩУК

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ПРОГРАМА

Ужгород 2023

Автор: Тамара ПАРТИКА, викладач, спеціаліст вищої категорії.

Рецензент: Наталія ВАСИЛИХА, к.е.н., доцент кафедри
менеджменту, підприємництва та торгівлі

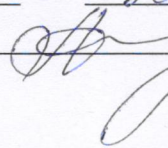
Програму розглянуто і затверджено на засіданні циклової комісії товарознавчо-комерційних дисциплін

Протокол № 1 від 28.08. 2023 р

Голова циклової комісії  Катерина КУЗЬМА

Розглянуто та схвалено на засіданні робочої групи з розробки,
розвитку ОПП та випуску фахівців за нею

Протокол № 1 від 30.08.2023

Керівник групи:  Ганна ДАНКО

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ПРОГРАМА

Пояснювальна записка

Навчальна програма дисципліни «Комерційна діяльність» призначена для здобувачів фахової передвищої освіти, освітньо-професійного ступеня «фаховий молодший бакалавр» денної та заочної форм навчання, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітньо-професійна програма «Товарознавство і логістична діяльність».

Програму розроблено відповідно до Стандарту фахової передвищої освіти за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та освітньо-професійною програмою «Товарознавство і логістична діяльність» підготовки фахових молодших бакалаврів у ВСП «УТЕФК ДТЕУ».

Програма складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. Результати вивчення дисципліни.
3. Зміст дисципліни.
4. Список рекомендованих джерел.

1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

Метою вивчення дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок організації комерційних операцій і процесів в оптовій та роздрібній торгівлі.

Завданням вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є здійснення теоретичної та практичної підготовки, що дозволить засвоєння основних термінів та понять комерційної діяльності на рівні їх відтворення і тлумачення; виявлення особливостей організації та технології проведення комерційних операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі на внутрішньому і зовнішньому ринках; вивчення порядку укладання та виконання господарських угод.

Предметом вивчення дисципліни є комерційна діяльність торговельних підприємств у сучасних умовах господарювання, спрямована на одержання прибутку.

2. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Дисципліна «Комерційна діяльність» як обов'язкова компонента освітньо-професійної програми, забезпечує оволодіння здобувачами освіти загальними та спеціальними компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідною освітньо-професійною програмою:

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми, що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньо-професійною програмою</i>		
ЗК3.	Здатність застосувати знання у практичних ситуаціях.	2-6
ЗК6.	Здатність використовувати інформаційні і комунікаційні технології.	2-6
ЗК8.	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.	2,3,6
<i>Спеціальні компетентності за освітньо-професійною програмою</i>		
СК2.	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.	3,4,5
СК5.	Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	2,6
СК6.	Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур, зокрема логістичної структури.	2,3,4,5
СК8.	Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.	3,4
СК9.	Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	3
<i>Програмні результати навчання за освітньо-професійною програмою</i>		
РН2.	Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності із професійною метою.	2,3,5
РН4.	Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно-спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі, біржової діяльності.	2,3,5,6

PH5.	Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.	2,3
PH6.	Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.	2,3,5,6
PH8.	Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	2,3
PH11.	Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.	2,6
PH12.	Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-6
PH14.	Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2,4
PH15.	Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	3
PH16.	Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	5
PH17.	Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.	8

3.ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Сутність, роль і завдання комерційної діяльності торговельних підприємств в умовах ринкових відносин.

Суть та зміст комерційної діяльності. Поняття комерційної діяльності і комерційної роботи. Комерційні функції торговельних підприємств на ринку товарів і послуг: вивчення і прогнозування ринку, визначення потреб у товарах і послугах, пошук і вибір конкурентоспроможних постачальників, організація раціональних господарських зв'язків з постачальниками товарів, товаропостачання, організація продажу і заходи стимулювання продажу товарів. Основні принципи, чинники розвитку та завдання удосконалення комерційної діяльності в умовах ринкових відносин. Використання елементів маркетингу в комерційній діяльності.

Комерційна інформація. Сутність, значення, джерела та носії комерційної інформації. Види комерційної інформації, їх характеристика. Вимоги до комерційної інформації. Комерційна таємниця та її захист.

Список рекомендованих джерел

Нормативно –правові акти: 1,3

Основний: 6,7

Тема 2. Формування господарських зв'язків в умовах ринку.

Господарські зв'язки між суб'єктами оптового ринку. Сутність господарських зв'язків суб'єктів ринку в умовах ринкових відносин. Види господарських зв'язків. Законодавчі та нормативні акти, які регулюють господарські взаємовідносини суб'єктів ринку в Україні.

Роль та функції договору в регламентуванні взаємовідносин сторін. Комерційні та правові підстави щодо укладання комерційних угод. Види господарських договорів: купівлі-продажу, постачання, комісії, міни, консигнації, контрактації. Структура та зміст договору постачання товарів. Порядок укладання, зміни та розірвання договору. Укладання договору відповідно до протоколу про наміри. Укладання договору шляхом обміну листами, телеграмами та ін. Особливості укладання електронних договорів.

Список рекомендованих джерел

Нормативно –правові акти: 1,4

Основний: 6,7

Додатковий: 8

Тема 3. Організація оптових закупівель товарів.

Комерційне забезпечення оптових закупівель товарів. Закупівельна діяльність як елемент комерційної діяльності. Електронні закупівлі. Основні цілі закупівельної діяльності та вимоги щодо її організації. Елементи закупівельної діяльності, їх роль у забезпеченні комерційного успіху. Комерційні служби оптових торговельних підприємств та їх роль у виявленні та вивченні джерел закупівель товарів.

Вибір постачальників. Критерії вибору конкретних постачальників товарів споживчого ринку.

Джерела місцевих товарних ресурсів для забезпечення товарних потреб торговельних підприємств.

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

Оптові закупівлі 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, аукціонах, міжнародних торгах (тендерах). Сутність, види і завдання оптового ярмарку. Підготовка та проведення ярмарку. Закупівля товарів на ярмарках. Сутність виставок, аукціонів, міжнародних торгів (тендерів). Закупівля товарів на аукціонах і міжнародних торгах.

Список рекомендованих джерел

Нормативно – правові акти: 1,4

Основний: 6,7

Додатковий: 8

Тема 4. Формування товарного асортименту та управління товарними запасами

Формування товарного асортименту як елемент комерційної діяльності торговельного підприємства. Соціальне та економічне значення формування асортименту та принципи формування асортименту на підприємствах оптової торгівлі. Чинники, що впливають на формування товарного асортименту оптового торговельного підприємства. Принципи і методи управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. Регулювання і контроль асортименту.

Управління товарними запасами в оптовій торгівлі. Значення товарних запасів в оптовій торгівлі. Оптимізація і регулювання товарних запасів.

Формування асортименту товарів в роздрібному торговельному підприємстві. Сутність та завдання формування асортименту товарів у магазині. Основні принципи та етапи формування товарів у магазині. Асортиментні переліки товарів їх значення і використання в комерційній роботі. Показники, що характеризують товарний асортимент у роздрібних торговельних підприємствах.

Список рекомендованих джерел

Основний: 6,7

Додатковий: 8

Тема 5. Організація оптового продажу товарів та товаропостачання роздрібною торговельною мережею

Сутність та методи оптового продажу товарів. Економічна суть оптового продажу товарів народного споживання. Форми і методи оптового продажу товарів. Прогресивні методи оптового продажу товарів, їх комерційне забезпечення. Види оптового товарообороту.

Продаж товарів зі складів оптових баз. Основні методи оптового продажу товарів зі складів. Суть продажу товарів з особистим відбиранням, за телефонним замовленням, через пересувні кімнати товарних взірців та інші і прогресивні методи. Комерційні функції залів товарних зразків.

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

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. Організація оперативного обліку і контролю за виконанням зобов'язань передбачених угодами та договорами постачання. Майнова відповідальність сторін за порушенням умов договору. Комерційні спори і порядок їх розв'язання.

Список рекомендованих джерел

Основний: 6, 7

Додатковий: 8

Тема 6. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій.

Світова торгівля та зовнішньоекономічна діяльність підприємств торгівлі. Сутність та організація експортно-імпортних операцій, їх значення.

Зовнішньоторговий контракт, його види та зміст. Правове регулювання взаємовідносин між контрагентами зовнішньоторгового контракту.

Міжнародні правила інтерпретації торговельних термінів, їх значення, зміст та застосування.

Міжнародні виставки-продажу, їх значення.

Міжнародні аукціони, ярмарки, їх значення та особливості проведення.

Список рекомендованих джерел

Нормативно –правові акти: 1, 2, 5

Основний: 6, 7

Додатковий: 8

Інтернет-джерела: 9

Тема 7. Система послуг у торгівлі як засіб стимулювання продажу товарів.

Класифікація та асортимент послуг у роздрібній торгівлі. Поняття послуги. Класифікація послуг у роздрібній торгівлі. Передпродажні і після- продажні послуги. Гарантійні та післягарантійні послуги.

Сервісне обслуговування як засіб конкурентної боротьби за покупця. Поняття та елементи сервісу. Організація сервісного обслуговування. Служби сервісу.

Стандарти обслуговування та стимулювання продажу послуг. Поняття стандарту обслуговування. Засоби стимулювання споживачів послуг: знижки з ціни, лотереї та ін.

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

Список рекомендованих джерел

Основний: 6, 7

Додатковий: 8

Тема 8. 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.

Список рекомендованих джерел

Основний: 6,7

Додатковий: 8

4. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Нормативно – правові акти

1. Господарський Кодекс України: Закон України від 16.01.2003 № 436-IV
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
2. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 № 959-XII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>.
3. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 № 2657 XII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12#Text>.
4. Про електронну комерцію: Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19#Text>.
5. Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 06.09.2001 № 201.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0833-01#Text>.

Основний

6. Апопій В.В., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг : підручник; за ред. Апопія В.В., Гончарука Я.А. К: НМЦ Укоопосвіта, 2002. 458 с.
7. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.В. Комерційна справа: навч.посібник. Рівне: Вертекс, 2002. 352 с.

Додатковий

8. Криковцева Н.О., Казанова О.Б., Саркісян П.Г., Авдеєнко Л.Л., Дяченко Г.А. Комерційна діяльність: навч.посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 296с.

Інтернет-ресурси

9. Правила ІНКОТЕРМС 2020. URL:<https://www.dhl.com/ua-uk/home/our-divisions/freight/customer-service/incoterms-2020.html>.

