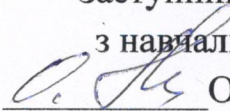


Міністерство освіти і науки України
ВСП «Ужгородський торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора
з навчальної роботи

 Оксана РАТІ

«30» серпня 2024 р.

Комерційна діяльність

РОБОЧА ПРОГРАМА

Відділення: підприємництва та торгівлі

Циклова комісія: товарознавчо-комерційних дисциплін

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна програма: «Товарознавство і логістична діяльність»

Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр

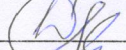
Мова викладання: українська

Укладач: Тамара ПАРТИКА, викладач, спеціаліст вищої категорії

Рецензент: Марія КУЧЕР, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист

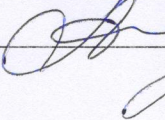
Розглянуто та затверджено на засіданні циклової комісії
товарознавчо-комерційних дисциплін

Протокол № 1 від 29 серпня 2024 р

Голова циклової комісії  Маріанна ДБОЛОГ

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

Протокол № 1 від 30.08.2024

Керівник групи:  Ганна ДАНКО

ПЕРЕЗАТВЕРДЖЕННЯ

« » _____ 2025 р.

« » _____ 2026 р.

« » _____ 2027 р.

1. Мета навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Робоча програма з дисципліни «Комерційна діяльність» призначена для підготовки здобувачів освіти за освітньо-професійним ступенем «фаховий молодший бакалавр», освітньо-професійною програмою «Товарознавство і логістична діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» та складена за навчальною програмою «Комерційна діяльність», затвердженою педагогічною радою ВСП «УТЕФК ДТЕУ» від 29 серпня 2024, протокол № 1.

Робоча програма складається з тематичного плану, розрахованого на 90 годин (3 кредити ЄКТС) для денної форми навчання, вимог до знань та умінь здобувачів освіти, критеріїв оцінювання, списку рекомендованих джерел.

Метою вивчення дисципліни є формування у здобувачів освіти системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.

Основними завданнями, які мають бути вирішені у процесі викладання 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.

Відповідно до навчального плану програма розрахована на вивчення дисципліни протягом семестру. Передбачено поєднання лекційних, практичних та проведення семінарських занять.

Оцінювання знань здобувачів освіти здійснюється за шкалою:

«5» - відмінно; «4» - добре; «3» - задовільно; «2» - незадовільно.

Основні поняття дисципліни: Комерція. Комерційна таємниця. Договір. Оптові закупівлі. Оферта. Акцепт. Ярмарок. Товаропостачання. Квота. Ліцензування. Експорт. Імпорт. Контракт. Послуги. Ризик.

Результатами вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є сформована цілісна система теоретичних знань та практичних навичок, що у майбутньому може бути використана здобувачами освіти, як фахівцями у практичній діяльності, пов'язаній з необхідністю самостійного вирішення питань щодо укладання договорів постачання, ведення комерційних

переговорів, організації товаропостачання, вибору контрагента в процесі організації експортно - імпорتنих операцій.

Лекційні заняття мають інтерактивний науково-пізнавальний характер, використовуються мультимедійні презентації, відео, робочі зошити – опорні конспекти, випереджувальні завдання студентів тощо.

Практичні заняття спрямовані на засвоєння здобувачами освіти теоретичних знань дисципліни та сприяють формуванню вмінь та навичок практичного застосування.

Семінарські заняття проводяться з використанням результатів науково-пошукової роботи здобувачів освіти, захисту цих результатів; поширеними є ситуаційні завдання, ділові ігри, підготовка презентацій з використання сучасних професійних програмних засобів.

Самостійна робота здобувачів освіти - у відповідності до Положення «Про самостійну роботу здобувача освіти ВСП «УТЕФК ДТЕУ»».

2.Результати вивчення дисципліни

Загальні компетентності (ЗК)	ЗК3. Здатність застосувати знання у практичних ситуаціях. ЗК6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології. ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
Спеціальні компетентності (СК)	СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства. СК5. 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, зокрема логістичної структури. СК8. Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку. СК9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Результати навчання:

Результати навчання (РН)	РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності із професійною метою.
---------------------------------	--

<p>РН4. Використовувати сучасні комп'ютерні й телекомунікаційні технології обміну та поширення професійно-спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі, біржової діяльності.</p> <p>РН5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>РН6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>РН11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати їх на практиці.</p> <p>РН12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>РН14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>РН15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>РН16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.</p>

3.Критерії оцінювання навчальних досягнень

Для оцінки **“відмінно”** необхідні:

- засвоєння основних термінів та понять комерційної діяльності на рівні їх відтворення та тлумачення,
- глибокі знання з організації та технології проведення комерційних операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- активна участь у підготовці до семінарських занять,
- вміння підготувати презентації з використання сучасних професійних програмних засобів;
- знання нормативних документів, які регулюють комерційну діяльність та навички роботи з ними;
- вміння здійснювати самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної діяльності,

Оцінка **“добре”** ставиться здобувачу освіти, який:

- виявив знання, вміння та навички загалом такі як для оцінки **“відмінно”**;
- недостатньо глибоко знає нормативні документи;
- вагається у підборі прикладів із комерційної практики;
- допускає незначні помилки у відповідях на додаткові запитання.

Оцінка **“задовільно”** ставиться здобувачу освіти, який:

- знає основний навчальний матеріал, але викладає його недостатньо впевнено, схематично, непослідовно;
- відповідає недостатньо правильно;
- виявляє вміння справлятися з виконанням завдань середньої важкості, вирішенням простих і стандартних ситуацій;
- допустив помилки у виконанні практичних завдань, але продемонстрував спроможність усунути їх.

Оцінка **“незадовільно”** ставиться здобувачу освіти, який:

- проявив серйозні прогалини у знаннях основного навчально-програмового матеріалу;
- не здатний застосовувати свої знання на практиці;
- при виконанні практичних завдань з комерційної діяльності допустив декілька помилок, які показують, що студент не засвоїв навчальний матеріал.

4.Засоби оцінювання

- поточне опитування;
- тестовий контроль (відкриті, закриті тести);
- підсумковий контроль - екзамен.

5.ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН

Назва тем програми	Кількість годин				
	Всього	Аудиторних			СРС
		Лекційних	Практичні роботи	Семінарські заняття	
Тема 1. Суть, роль і завдання комерційної діяльності торговельних підприємств в умовах ринкових відносин.	6	4			2
Тема 2. Формування господарських зв'язків в умовах ринку.	10	4	2	2	2
Тема 3. Організація оптових закупівель товарів.	16	8	4	2	2
Тема 4. Формування товарного асортименту та управління товарними запасами.	8	4	2		2
Тема 5. Організація оптового продажу товарів та товаропостачання роздрібною торговельною мережі	14	8	4	2	
Тема 6. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій	22	14	6		2
Тема 7. Система послуг у торгівлі як засіб стимулювання продажу товарів.	8	6	2		
Тема 8. Форми та методи досягнення комерційного успіху.	6	6			
Всього за VI семестр	90	54	20	6	10

**6.Зміст дисципліни (теми програми)
Структура навчальної дисципліни**

Результати навчання	Навчальна діяльність	Робочий час студента, год	Види роботи на занятті	Форми контролю
Тема 1. Суть, роль і завдання комерційної діяльності торговельних підприємств в умовах ринкових відносин.				
<p>Знати: -суть, принципи, функції комерційної діяльності, -чинники її розвитку, - комерційну інформацію, її джерела та носії, - способи її захисту.</p> <p>Вміти: -збирати, аналізувати та використовувати інформацію в роботі.</p>	<p><u>Заняття №1</u> Лекція №1 Суть та зміст комерційної діяльності.</p> <p align="center">План:</p> <p>1. Суть комерційної діяльності та її роль в умовах ринку. 2. Функції та принципи комерційної діяльності. 3.Завдання комерційної діяльності на сучасному етапі.</p> <p>Література: № 1,4,6</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	усний
	<p>С.Р.С. № 1 Історія розвитку комерційної діяльності.</p> <p>1. Історія розвитку комерційної діяльності в Україні. 2. Чинники розвитку комерційної діяльності в Україні.</p> <p>Література: № 6</p>	2		тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №2</u> Лекція №2 Комерційна інформація.</p> <p align="center">План:</p> <p>1. Суть комерційної інформації, її значення та види. 2. Джерела та основні види інформаційної діяльності. 3. Комерційна таємниця та її захист.</p> <p>Література: № 3,6,7</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

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

<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - значення господарських зв'язків, - види господарських зв'язків, -функції договору, -види господарських договорів , -структуру та зміст договору постачання <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> -аналізувати стан, тенденції і напрями розвитку виробництва товарів в Україні, -розпізнавати різні види договорів. 	<p><u>Заняття №3 Лекція №3. Господарські зв'язки між суб'єктами оптового ринку.</u></p> <p style="text-align: center;">План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Суть господарських зв'язків суб'єктів ринку в умовах ринкових відносин, їх значення. 2. Види господарських зв'язків, їх характеристика. <p>Література: № 1,6,</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний
	<p><u>Заняття №4 Лекція №4 Роль та функції договору в регламентуванні господарських зв'язків.</u></p> <p style="text-align: center;">План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть та функції договору. 2. Структура та зміст договору постачання. 3.Порядок укладання, зміни та розірвання господарських договорів. <p>Література: №1, 4, 6,</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>С.Р.С. № 2. Підпис у сфері електронної комерції.</p> <p>1.Підстави використання електронного підпису.</p> <p>Література: № 4,</p>	2		Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 5</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Практична робота№ 1.</u></p> <p style="text-align: center;">Вивчення законодавчих актів, що регулюють господарські зв'язки між суб'єктами ринку. Ознайомлення з реквізитами та змістом договорів поставки.</p> <p>Література: №1,4, 6</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий

	<p>Заняття № 6 Семінарське заняття №1 Удосконалення господарських зв'язків в сучасних умовах господарювання.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Законодавство України у сфері комерційної діяльності, зокрема електронної комерції, щодо регулювання господарських зв'язків. 2. Види господарських договорів, що укладаються між суб'єктами ринкових відносин. 3. Порядок укладання, зміни та розірвання господарських договорів, зокрема електронного договору. 4. Підпис у сфері електронної комерції. <p>Література: №1,4, 6</p>	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий
Тема 3. Організація оптових закупівель товарів				
<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - значення та етапи закупівельної діяльності, -джерела закупівель, -критерії вибору постачальників, -порядок укладання, зміни і розірвання договору, -особливості оптових закупівель. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> -використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну і поширення інформації у закупівельній роботі, -укладати договори поставки товарів , купівлі – продажу товарів та документи до них. 	<p>Заняття № 7 Лекція №5. Комерційне забезпечення оптових закупівель товарів. Вибір постачальників.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть, значення та етапи закупівельної діяльності. 2. Комерційні служби оптових торговельних підприємств, їх функції. 3. Класифікація постачальників, критерії вибору. <p>Література: № 1,6</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний
	Заняття №8 Лекція №6. Комерційні переговори.	2	Робота з	Усний,

	<p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Підготовка та порядок проведення переговорів. 2. Оформлення результатів переговорів . <p>Література: №6,7,</p>		<p>мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>тестовий, письмовий</p>
	<p><u>Заняття №9</u> Лекція №7. Оптові закупівлі на основі прямих зв'язків.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття прямих договірних зв'язків, їх значення. 2.Порядок укладання договорів постачання на основі прямих зв'язків. <p>Література: №1,6</p>	2	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p><u>Заняття №10</u> Лекція №8. Оптові закупівлі на ярмарках.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть, види і завдання оптових ярмарків, виставок. 2. Підготовка та проведення ярмарку. 3. Порядок укладання договорів на ярмарках. <p>Література: №1,6,8</p>	2	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p>С.Р.С. №3 Оптові закупівлі товарів на аукціонах.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Підготовча робота. 2.Закупівля товарів на аукціонах . <p>Література: № 6,7</p>	2		<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p><u>Заняття № 11</u></p> <p>Практична робота№ 2.</p> <p>Оформлення договорів постачання та документів до них.</p> <p>Література: № 1,6</p>	2	<p>Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p><u>Заняття № 12</u></p> <p>Практична робота№ 3.</p> <p>Рішення ситуацій, пов'язаних з організацією</p>	2	<p>Робота з роздатковим матеріалом,</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>

	оптових закупівель у торгівлі.		елементи бесіди	
	Література: № 1,6			
	Заняття № 13 Семінарське заняття №2 Удосконалення оптових закупівель в умовах ринку. План: 1. Організація діяльності комерційних служб оптових торговельних підприємств. 2. Джерела місцевих товарних ресурсів для забезпечення потреб у товарах торговельних підприємств. 3. Закупівля товарів на аукціонах і міжнародних торгах. 4. Організація електронних закупівель товарів. Література: №1,4,6,5	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий
Тема 4. Формування товарного асортименту та управління товарними запасами.				
Знати: - суть та зміст асортиментної політики та її основні напрями, - чинники впливу на формування товарного асортименту оптового торговельного підприємства, - порядок управління товарними запасами, - асортиментний перелік товарів. Вміти: - розробляти пропозиції щодо формування асортиментної політики	Заняття № 14. Лекція №9. Формування товарного асортименту як елемент комерційної діяльності оптового торговельного підприємства. План: 1. Суть формування асортименту товарів, його значення в комерційній діяльності. 2. Чинники впливу на формування товарного асортименту. 3. Регулювання і контроль асортименту. Література: № 6,7,	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

торговельного підприємства, -складати асортиментний перелік.				
	С.Р.С. № 4 Управління товарними запасами в оптовій торгівлі. 1.Значення товарних запасів в оптовій торгівлі. 2.Оптимізація і регулювання товарних запасів. Література: №6,7	2		Усний, тестовий, письмовий
	Заняття № 15 Лекція №10. Формування асортименту товарів у роздрібному торговельному підприємстві. План: 1. Суть та завдання формування асортименту товарів у магазині. 2. Основні принципи та етапи формування асортименту товарів в магазині. 3. Асортиментні переліки, їх значення та використання в комерційній роботі. Література: №6,7,8	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	Заняття № 16 Практична робота № 4. Складання асортиментного переліку. Література: №6	2	Робота з роздатковим матеріалом,	Усний, тестовий, письмовий
Тема 5. Організація оптового продажу товарів та товаропостачання роздрібною торговельною мережі.				
Знати: - етапи та методи оптового продажу товарів, -особливості оптового продажу через посередницькі структури, - форми та методи товаропостачання роздрібною торговельною мережі.	Заняття № 17 Лекція №11. Суть та методи оптового продажу товарів. Продаж товарів зі складів оптових баз. План: 1. Економічна суть оптового продажу споживчих товарів. 2. Методи оптового продажу товарів зі складів, їх характеристика.	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

<p>Вміти: -організувати оптовий продаж товарів, -формулювати замовлення на товари, -організувати раціональне товаропостачання торговельної мережі.</p>	<p>Література: № 6,7,8 Заняття № 18. Лекція №12. Суть та завдання раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею. План: 1. Сутність, завдання і принципи товаропостачання торговельної мережі. 2. Вплив чинників на організацію товаропостачання. Література: №6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 19. Лекція №13. Ефективні форми та методи товаропостачання роздрібною торговельною мережею. План: 1.Форми товаропостачання. 2.Методи товаропостачання. Література: №6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 20. Лекція №14. Облік і контроль за виконанням договірних зобов'язань. План : 1. Значення обліку і контролю за виконанням договірних зобов'язань. 2. Організація оперативного обліку і контролю за виконанням договірних зобов'язань. 3. Майнова відповідальність, її види. Література: № 1,6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 21. Практична робота № 5. Складання замовлень на заведення товарів у</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом,	Усний, тестовий, письмовий

	магазин. Література: №6,7,8		інтернет – джерелами, елементи бесіди	
	<u>Заняття № 22</u> Практична робота № 6. Контроль за виконанням договірних зобов'язань. Література: №6,7,8	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	Усний, тестовий, письмовий
	<u>Заняття № 23. Семінарське заняття №3</u> Удосконалення організації оптового продажу товарів. План: 1. Прогресивні методи оптового продажу товарів, їх комерційне забезпечення. 2. Принципи товаропостачання та основні вимоги до його організації. 3. Управління товаропостачанням торговельної мережі. 4. Майнова відповідальність сторін за порушення умов договору постачання. Література: № 6,7,8	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий
Тема 6. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій.				
Знати: -види зовнішньоторговельних контрактів, їх характеристику, -структуру зовнішньоторговельного контракту, -зміст та умови застосування базисних умов поставки. Вміти: -оформляти зовнішньоторговельні	<u>Заняття № 24. Лекція №15. Світова торгівля та зовнішньоекономічна діяльність підприємств торгівлі. План : 1. Суть експортно-імпортних операцій, їх значення. 2. Учасники міжнародного оптового ринку. 3. Особливості організації міжнародної торгівлі. Література: № 2,4,5,6,9</u>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

<p>контракти, -прийняти рішення щодо раціонального вибору базисних умов постачання товарів.</p>	<p>Заняття №25 Лекція № 16. Види міжнародних оптових операцій. План :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Операції купівлі-продажу за вільноконвертовану валюту. 2. Товарообмінні операції 3. Операції за участю міжнародних посередників. 4. Операції за участю елементів інфраструктури міжнародного товарного ринку. <p>Література: №2,4,5,6,9</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p>Заняття№26. Лекція№17. Структура зовнішньоторговельних контрактів, їх види. План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Поняття та структура контракту. 2.Види зовнішньоторговельних контрактів, їх характеристика. <p>Література: № 2,5,6,9</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p>Заняття № 27. Лекція № 18. Організація підготовки і проведення гуртових операцій із закордонними контрагентами. План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Підготовчо-передконтрактна робота. 2.Переговорно-контрактна робота контрагентів. <p>Література: №2,4,5,6,9</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усне</p>
	<p>Заняття № 28. Лекція № 19. Міжнародні правила інтерпретації торговельних термінів. План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.Мета та сфера застосування міжнародних правил інтерпретації торговельних термінів. 2.Історичний аспект створення правил ІНКОТЕРМС. 	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>тестовий</p>

	Література: № 2,5,9			
	<p>Заняття № 29. Лекція № 20. Базисні умови постачання.</p> <p>План:</p> <p>1.Правила для будь-якого виду транспорту.</p> <p>Література: № 9</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 30 Лекція № 21. Правила для морського і внутрішнього водного транспорту.</p> <p>План:</p> <p>1. Правила для морського транспорту.</p> <p>2. Правила для внутрішнього водного транспорту.</p> <p>Література: № 9</p>		Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	
	<p>С.Р.С. №5 Міжнародні виставки – продажу, ярмарки, аукціони, їх значення.</p> <p>1. Міжнародні виставки – продажу, ярмарки, аукціони, їх значення.</p> <p>Література: № 6</p>	2		
	<p>Заняття № 31</p> <p><u>Практична робота№7.</u></p> <p>Вивчення зовнішньоторговельних контрактів.</p> <p>Література: №5,6,</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	тестовий
	<p>Заняття № 32</p> <p><u>Практична робота№8 .</u></p> <p>Вивчення Правил ІНКОТЕРМС 2020року.</p> <p>Література: №5,6,9</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом,	письмовий
	<p>Заняття № 33</p> <p><u>Практична робота№9.</u></p> <p>Рішення комерційних ситуацій, що виникають при укладанні контрактів.</p> <p>Література: № 2,5,6,9</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	Усний, письмовий, тестовий

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

<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - значення послуг у роздрібній та оптовій торгівлі, - класифікацію послуг, їх характеристику, - стандарти обслуговування та стимулювання продажу послуг. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - формувати стандарти обслуговування на торговельних підприємствах, - планувати ринок оптових послуг та послуги, які надаються в роздрібній торгівлі. 	<p><u>Заняття №34</u> Лекція № 22. Класифікація та асортимент послуг у роздрібній торгівлі.</p> <p style="text-align: center;">План :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть та значення послуг у роздрібній торгівлі. 2. Класифікація послуг, їх характеристика. <p>Література: №6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №35</u> Лекція № 23. Організація сервісного обслуговування.</p> <p style="text-align: center;">План :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть сервісу, служби сервісу. 2. Правила організації ефективного сервісу. <p>Література: №6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний
	<p><u>Заняття №36</u> Лекція № 24. Послуги оптових торговельних підприємств.</p> <p style="text-align: center;">План :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Організація надання послуг оптових торговельних підприємств оптовим покупцям товарів. 2. Стандарти обслуговування. <p>Література: №6,7,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, письмовий, тестовий
	<p><u>Заняття № 37</u></p> <p style="text-align: center;"><u>Практична робота № 10</u></p> <p style="text-align: center;">Рішення комерційних ситуацій, що виникають на ринку послуг.</p> <p>Література: №6,7,8</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	письмовий

Тема 8. Форми та методи досягнення комерційного успіху.

<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - суть комерційного успіху та чинники, що на нього впливають, - зміст комерційного ризику, 	<p><u>Заняття №38</u> Лекція № 25. Ефективність комерційної діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть ефективності комерційної діяльності, її значення. 	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання,	Усний, тестовий, письмовий
--	--	---	--	----------------------------

<p>- види ризиків, - причини виникнення та способи зниження ризику.</p> <p>Вміти: - визначати показники ефективності комерційних операцій, - вносити пропозиції щодо практичних способів зниження ризиків.</p>	<p>2. Види ефективності комерційної діяльності. 3. Система показників ефективності комерційної діяльності. Література: №6,7</p>		<p>бесіда</p>	
	<p>Заняття № 39. Лекція № 26. Комерційний ризик. 1. Суть і зміст комерційного ризику. 2. Причини виникнення ризику. Література: 6,7,8</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, письмовий, тестовий</p>
	<p>Заняття № 40. Лекція № 27. Види комерційних ризиків та особливості страхування. 1. Види ризиків, їх характеристика. 2. Форми страхування комерційного ризику. Література: 6,7,8</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання,</p>	<p>Усний, письмовий, тестовий</p>
<p>Всього: 90 год. у т.ч. лекцій - 54, практ. – 20, сем. – 6, СРС - 10</p>				

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>.