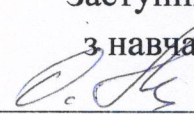


Міністерство освіти і науки України
ВСП «Ужгородський торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно- економічного університету»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник директора
з навчальної роботи

 Оксана РАТІ

«30» серпня 2024 р.

Комерційна та біржова діяльність

РОБОЧА ПРОГРАМА

Відділення: підприємництва та торгівлі

Циклова комісія: товарознавчо-комерційних дисциплін

Спеціальність: 076 «Підприємництво та торгівля»

Освітньо-професійна програма: «Товарознавство і логістична діяльність»

Освітньо-професійний ступінь: фаховий молодший бакалавр

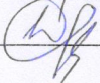
Мова викладання: українська

Укладач: Тамара ПАРТИКА, викладач, спеціаліст вищої категорії

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

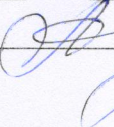
Розглянуто та затверджено на засіданні циклової комісії товарознавчо-комерційних дисциплін

Протокол № 1 від 29 серпня 2024 р

Голова циклової комісії  Маріанна ДБОЛОГ

Розглянуто та схвалено на засіданні робочої групи з розробки, розвитку ОПП 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 та біржова діяльність»

Робоча програма з дисципліни «Комерційна та біржова діяльність» призначена для підготовки здобувачів освіти за освітньо-професійним ступенем «фаховий молодший бакалавр», освітньо-професійною програмою «Товарознавство і логістична діяльність», спеціальність 076 «Підприємництво та торгівля» та складена за навчальною програмою «Комерційна та біржова діяльність », затвердженою педагогічною радою ВСП «УТЕФК ДТЕУ» від 29.08.2024р., протокол № 1.

Робоча програма складається з тематичного плану, розрахованого на 90 годин (3 кредити ЄКТС) для денної форми навчання і 180 годин для заочної 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 та біржових 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 та біржова діяльність » є здійснення теоретичної та практичної підготовки, що дозволить:

- засвоєння основних термінів та понять комерційної та біржової діяльності на рівні їх відтворення і тлумачення;
- виявлення особливостей організації та технології проведення комерційних та біржових операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- вивчення порядку укладання та виконання господарських угод.

Предметом вивчення дисципліни є комерційна та біржова діяльність 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. Біржова торгівля. Товарна біржа. Брокер. Маклер. Біржові об'єкти. Біржові операції. Брокерські контори. Кліринг.

Результатами вивчення дисципліни «Комерційна та біржова 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, організації біржової торгівлі.

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

Практичні заняття спрямовані на засвоєння здобувачами освіти теоретичних знань дисципліни та сприяють формуванню вмій 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

<p>Загальні компетентності (ЗК)</p>	<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця в загальній системі знань про природу і суспільство та в розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.</p> <p>ЗК3. Здатність застосувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p>
<p>Спеціальні компетентності (СК)</p>	<p>СК1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.</p> <p>СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо</p>

	<p>діяльності підприємства.</p> <p>СК3.Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур, зокрема логістичній діяльності.</p> <p>СК5.Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.</p> <p>СК6.Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.</p> <p>СК8.Здатність визначати та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.</p>
--	---

Результати навчання:

<p>Результати навчання (РН)</p>	<p>РН2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності із професійною метою.</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>РН7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємництва, торгівлі, біржової діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.</p> <p>РН8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.</p> <p>РН9.Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.</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>РН17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур для забезпечення їх ефективності.</p>
--	--

3.Критерії оцінювання навчальних досягнень

Для оцінки “**відмінно**” здобувачу освіти необхідно:

- засвоєння основних термінів та понять комерційної та біржової діяльності на рівні їх відтворення та тлумачення,
- глибокі знання з організації та технології проведення комерційних та біржових операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- активна участь у підготовці до семінарських занять,
- уміння підготувати презентації з використання сучасних професійних програмних засобів;
- знання нормативних документів, які регулюють комерційну діяльність та навички роботи з ними;
- уміння здійснювати самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької, торговельної, біржової діяльності,
- уміння застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій, торговельній, біржовій 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 функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур,
- 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 і виразно;
- виявляє уміння 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 та біржової діяльності допустив помилки, 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.	8	2			6
Тема 2. Формування господарських зв'язків в умовах ринку.	8	4	2	2	
Тема 3. Організація оптових закупівель товарів.	18	8	4	2	4
Тема 4. Формування товарного асортименту та управління товарними запасами.	6	4	2		
Тема 5. Організація оптового продажу товарів та товаропостачання роздрібно-торговельної мережі	12	6	2	2	2
Тема 6. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій	6	4		2	

Тема 7. Система послуг у торгівлі як засіб стимулювання продажу товарів.	4	4			
Тема 8. Форми та методи досягнення комерційного успіху.	7	4			3
Тема 9. Організація біржової діяльності.	22	16	4	2	
Всього за IV семестр	90	51	14	10	15

**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 та використовувати інформацію в роботі.</p>	<p><u>Заняття №1</u> Лекція №1 Суть та зміст комерційної діяльності. План: 1. Суть комерційної діяльності та її роль в умовах ринку. 2. Функції та принципи комерційної діяльності. 3.Завдання комерційної діяльності на сучасному етапі. Література: № 1,4,6</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	усний
	<p>С.Р.С. № 1 Історія розвитку комерційної діяльності. 1. Історія розвитку комерційної діяльності в Україні. Література: № 6,7</p>	2		тестовий, письмовий
	<p>С.Р.С. № 2 Чинники розвитку комерційної діяльності. 1.Зовнішні чинники. 2. Внутрішні та стримуючі чинники. Література: № 6,7,</p>	2		тестовий, письмовий

	<p>С.Р.С. № 3 Комерційна інформація. План: 1. Суть комерційної інформації, її значення та види. 2. Джерела та основні види інформаційної діяльності. 3. Комерційна таємниця та її захист. Література: № 3,6,8</p>	2		тестовий, письмовий
Тема 2. Формування господарських зв'язків в умовах ринку.				
<p>Знати: - значення господарських зв'язків, - види господарських зв'язків, -функції договору, -види господарських договорів , -структуру та зміст договору постачання Вміти: -аналізувати стан, тенденції і напрями розвитку виробництва товарів в Україні, -розпізнавати різні види договорів.</p>	<p><u>Заняття №2 Лекція №2</u> Господарські зв'язки між суб'єктами оптового ринку. План: 1.Суть господарських зв'язків суб'єктів ринку в умовах ринкових відносин, їх значення. 2. Види господарських зв'язків, їх характеристика. Література: № 1,6,7</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний
	<p><u>Заняття №3 Лекція №3</u> Роль та функції договору в регламентуванні господарських зв'язків. План: 1. Суть та функції договору, їх види. 2. Структура та зміст договору постачання. 3.Порядок укладання, зміни та розірвання господарських договорів. Література: №1,6,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 4</u> Практична робота№ 1. Вивчення законодавчих актів, які регулюють господарські зв'язки між суб'єктами ринку. Ознайомлення з реквізитами та змістом договорів поставки. Література: № 1,4,6</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий

	<p>Заняття № 5 Семінарське заняття №1 Удосконалення господарських зв'язків в сучасних умовах господарювання. План: 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. 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: - значення та етапи закупівельної діяльності, - джерела закупівель, - критерії вибору постачальників, - порядок укладання, зміни і розірвання договору, - особливості оптових закупівель. Вміти: - 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>	<p>Заняття № 6 Лекція №4. Комерційне забезпечення оптових закупівель товарів. Вибір постачальників. План: 1. Суть, значення та етапи закупівельної діяльності. 2. Комерційні служби оптових торговельних підприємств, їх функції. 3. Класифікація постачальників, критерії вибору. Література: № 6,7,10</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний
	<p>С.Р.С. № 4 Комерційні переговори. 1. Підготовка та порядок проведення переговорів. 2. Оформлення результатів переговорів . Література: 6,7</p>	2		Усний, тестовий, письмовий

	<p><u>Заняття №7</u> Лекція №5. Оптові закупівлі на основі прямих зв'язків. План: 1. Поняття прямих договірних зв'язків, їх значення. 2.Порядок укладання договорів постачання на основі прямих зв'язків. Література: № 6,7,</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №8</u> Лекція №6. Оптові закупівлі на ярмарках. План: 1. Суть, види і завдання оптових ярмарків, виставок. 2. Підготовка та проведення ярмарку. 3. Порядок укладання договорів на ярмарках Література: №6,7,</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>С.Р.С. № 5 Оптові закупівлі товарів на міжнародних торгах(тендерах). 1.Підготовка тендерів. 2.Закупівля товарів на тендерах. Література: №6,7,</p>	2		Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 9</u> <u>Практична робота№ 2.</u> Оформлення договорів купівлі – продажу, договорів постачання та документів до них. Література: 1,6,7,</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 10</u> <u>Практична робота№ 3.</u> Рішення ситуацій, пов'язаних з організацією оптових закупівель у торгівлі. Література: 1,6,7,</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 11</u> Семинарське заняття №2 Удосконалення оптових закупівель в умовах ринку. План:</p>	2	Доповіді студентів, робота з інтернет –	Усний, тестовий, письмовий

	<p>1. Організація діяльності комерційних служб оптових торговельних підприємств.</p> <p>2. Джерела місцевих товарних ресурсів для забезпечення потреб у товарах торговельних підприємств.</p> <p>3. Закупівля товарів на аукціонах і міжнародних торгах.</p> <p>4. Організація електронних закупівель товарів.</p> <p>Література: №1,4,6,7</p>		джерелами, елементи бесіди	
Тема 4. Формування товарного асортименту та управління товарними запасами.				
<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - зміст асортиментної політики та її основні напрями, - чинники впливу на формування товарного асортименту оптового торговельного підприємства, - порядок управління товарними запасами, - асортиментний перелік товарів. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розробляти пропозиції щодо формування асортиментної політики торговельного підприємства, - вживати заходи щодо маневрування товарними запасами, - складати асортиментний перелік. 	<p><u>Заняття № 12. Лекція №7</u></p> <p>Формування товарного асортименту як елемент комерційної діяльності оптового торговельного підприємства.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть формування асортименту товарів, його значення в комерційній діяльності. 2. Чинники впливу на формування товарного асортименту. 3. Регулювання і контроль асортименту. <p>Література: №6,7,</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

	<p><u>Заняття № 13</u> Лекція №8. 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: № 6,7,10</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 14</u> Практична робота № 4. Складання асортиментного переліку. Література: №6,7</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 15</u> Семінарське заняття № 3. Удосконалення асортиментної політики торговельного підприємства на ринку товарів та послуг. План: 1.Методологічні підходи до формування асортименту товарів у торговельних підприємствах. 2.Регулювання і контроль асортименту товарів у торговельній мережі. 3.Стратегічні напрямки асортиментної політики на загальнодержавному рівні у сфері торгівлі. Література: №6,7</p>	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий

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

<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - етапи та методи оптового продажу товарів, - особливості оптового продажу через посередницькі структури, - форми та методи товаропостачання роздрібною торговельною мережею. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - організувати оптовий продаж товарів, - формувати замовлення на товари, - організувати раціональне товаропостачання торговельною мережею. 	<p><u>Заняття № 16</u> Лекція №9. Суть та методи оптового продажу товарів. Продаж товарів зі складів оптових баз.</p> <p style="text-align: center;">План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Економічна суть оптового продажу спожиткових товарів. 2. Методи оптового продажу товарів зі складів, їх характеристика. <p>Література: № 6,7</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>С.Р.С. № 6 Особливості дрібнооптового продажу товарів.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть, організація та особливості дрібнооптового продажу товарів. <p>Література: №6,7</p>	2		Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 17</u> Лекція №10. Суть та завдання раціональної організації товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</p> <p style="text-align: center;">План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність, завдання і принципи товаропостачання торговельною мережею. 2. Вплив чинників на організацію товаропостачання. <p>Література: №6,7</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття № 18.</u> Лекція №11. Ефективні форми та методи товаропостачання роздрібною торговельною мережею.</p> <p style="text-align: center;">План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Форми товаропостачання. 2. Методи товаропостачання. <p>Література: №6,7,10</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

	<p>Заняття № 19 Лекція №12. Облік і контроль за виконанням договірних зобов'язань.</p> <p>План :</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Література: №6,8</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 20.</p> <p>Практична робота № 5.</p> <p>Складання замовлень на завезення товарів у магазин.</p> <p>Література: №6,7</p>	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	Усний, тестовий, письмовий
	<p>Заняття № 21. Семінарське заняття №4</p> <p>Удосконалення організації оптового продажу товарів.</p> <p>План:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>Література: №6,7,10</p>	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий

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

<p>Знати: -види зовнішньоторговельних контрактів, їх характеристику, -структуру зовнішньоторговельного контракту, -зміст та умови застосування базисних умов поставки.</p> <p>Вміти: -укладати зовнішньоторговельні контракти -прийняти рішення щодо раціонального вибору базисних умов постачання товарів.</p>	<p align="center"><u>Заняття № 22. Лекція №13.</u> Світова торгівля та зовнішньоекономічна діяльність підприємств торгівлі.</p> <p align="center">План :</p> <p>1.Суть експортно-імпортних операцій, їх значення. 2.Учасники міжнародного оптового ринку. Види зовнішньоторговельних контрактів, їх характеристика.. 3. Особливості організації міжнародної торгівлі.</p> <p>Література: №2,6,12</p>	<p align="center">2</p>	<p align="center">Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p align="center">Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p align="center"><u>Заняття №23. Лекція № 14. Структура зовнішньоторговельних контрактів, їх види.</u></p> <p align="center">План:</p> <p>1.Поняття та структура контракту. 2. Види зовнішньоторговельних контрактів, їх характеристика.</p> <p>Література: №2,6</p>	<p align="center">2</p>	<p align="center">Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p align="center">Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p align="center"><u>Заняття № 24. Лекція № 15. Міжнародні правила інтерпретації торговельних термінів.</u></p> <p align="center">План:</p> <p>1.Мета та сфера застосування міжнародних правил інтерпретації торговельних термінів. 2.Історичний аспект створення правил ІНКОТЕРМС. 3. Базисні умови постачання.</p> <p>Література: № 12</p>	<p align="center">2</p>	<p align="center">Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p align="center">тестовий</p>

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 №25</u> Лекція № 16. 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</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №26</u> Лекція № 17. 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</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, письмовий, тестовий

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, - види ризиків, - причини виникнення та способи зниження ризику. <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - визначати показники ефективності комерційних операцій, 	<p><u>Заняття №27.</u> Лекція № 18. Ефективність комерційної діяльності.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Суть ефективності комерційної діяльності, її значення. 2. Види ефективності комерційної діяльності. 3. Система показників ефективності комерційної діяльності. <p>Література: №6,7</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
---	---	---	---	----------------------------

<p>-вносити пропозиції щодо практичних способів зниження ризиків.</p>	<p>С.Р.С. №7. Комерційний успіх та умови його досягнення. Комерційний ризик.</p> <p>1. Суть комерційного успіху та чинники, що на нього впливають. 2. Умови забезпечення комерційного успіху. 3. Суть і зміст комерційного ризику. 4. Причини виникнення ризику, види ризиків, форми страхування комерційного ризику.</p> <p>Література: №6,7</p>	<p>3</p>		<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
---	---	----------	--	-----------------------------------

Тема 9. Організація біржової діяльності.

<p>Знати:</p> <ul style="list-style-type: none"> - значення біржової торгівлі; - історію розвитку біржової торгівлі; - особливості діяльності бірж на Україні; - функції товарних бірж; - класифікацію товарних бірж; - порядок проведення біржових торгів; - види біржових операцій та об'єктів, їх характеристики; <p>Вміти:</p> <ul style="list-style-type: none"> - характеризувати різні види бірж; - організувати біржові торги товарами та сировиною; - характеризувати різні види біржових операцій та об'єктів, - вміти документально оформляти біржові операції, 	<p><u>Заняття № 28</u></p> <p style="text-align: center;">Лекція №19</p> <p style="text-align: center;">Біржова торгівля як форма організації оптового ринку.</p> <p style="text-align: center;">План:</p> <p>1. Суть та роль біржової торгівлі в організації оптового ринку. 2. Значення біржової торгівлі в розвитку ринкових відносин між суб'єктами господарювання..</p> <p>Література: №3,5,8,9</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>
	<p><u>Заняття № 29</u></p> <p style="text-align: center;">Лекція №20</p> <p style="text-align: center;">Історія розвитку біржової торгівлі.</p> <p style="text-align: center;">План:</p> <p>1. Виникнення біржі. 2. Історія розвитку вітчизняних бірж. 3. Становлення біржової торгівлі в Україні.</p>	<p>2</p>	<p>Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда</p>	<p>Усний, тестовий, письмовий</p>

	Література:№ 8,9			
	<p><u>Заняття № 30</u> Лекція №21. Функції бірж та їх класифікація. План: 1. Основні функції бірж. 2. Види бірж за окремими ознаками класифікації. Література:№ 3,8,9</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №31</u> Лекція №22 Суть біржового товару, їх види. План: 1. Класи біржових товарів. 2. Не грошові та грошові товари, їх характеристика. Література:№ 8,9</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №32</u> Лекція №23. Угоди з реальним товаром. План: 1. Спот – угоди, їх характеристика... 2. Форвард - угоди та їх характеристика. Література: № 8,9</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №33</u> Лекція №24. Угоди без реального товару. План: 1. Ф'ючерсні угоди, їх особливості. 2. Види опціонних угод. Література: № 8,9</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<p><u>Заняття №34</u> Лекція №25. Організація біржової торгівлі. План: 1. Форми та методи біржових торгів. 2. Процес проведення біржових торгів. 3. Санкції , які застосовуються під час проведення</p>	2	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий

	торгів. Література: № 8,9			
	<u>Заняття № 35</u> Практична робота №6 Організація біржових торгів(вирішення ситуацій). Література: № 8,9,11	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами,	Усний, тестовий, письмовий
	<u>Заняття №36</u> Лекція №26. Технології біржової торгівлі. План: 1. Види біржових технологій, їх характеристика. 2. Сутність біржового аукціону, його види. 3. Особливості віртуальних технологій. Література: № 3,9	1	Робота з мультимедіа, випереджаючі завдання, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<u>Заняття № 37</u> Практична робота №7 Проведення біржових торгів(вирішення ситуацій). Література: № 3,9,11	2	Робота з роздатковим матеріалом, інтернет – джерелами, бесіда	Усний, тестовий, письмовий
	<u>Заняття № 38</u> Семінарське заняття №5 Удосконалення оптових закупівель на біржах. План: 1.Розвиток електронної біржової торгівлі. 2.Електронна торговельна біржова система. 3.Оператори електронних майданчиків. 4.Види електронних бірж. Література: № 3,5,9,11	2	Доповіді студентів, робота з інтернет – джерелами, елементи бесіди	Усний, тестовий, письмовий
Всього : 90 год. у т.ч. лекцій - 51, прак. – 14, сем. – 10, срс - 15				

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 товарні біржі: Закон України від 10.12.91 № 1957-XII.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1956-12#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 цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV
URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/270987_561481

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.
8. Раровська В.В. Біржова діяльність: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 144 с.

Додатковий

9. Дикань В. Л., Назаренко І. Л., Пругіна Ю. А. Біржова діяльність: Підручник. Харків: УкрДУЗТ, 2017. 282 с. URL: <http://lib.kart.edu.ua/bitstream/123456789/2404/1/%d0%9f%d1%96%d0%b4%d1%80%d1%83%d1%87%d0%bd%d0%b8%d0%ba.pdf>
10. 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

11. Офіційний сайт Асоціації «Біржові та електронні майданчики».
URL: <https://aeaep.com.ua/pro-nas/>
12. Правила ІНКОТЕРМС 2020. URL: <https://www.dhl.com/ua-uk/home/our-divisions/freight/customer-service/incoterms-2020.html>