

**КОЛЕДЖ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ «КИЇВСЬКИЙ
УНІВЕРСИТЕТ РИНКОВИХ ВІДНОСИН»**

ЦИКЛОВА КОМІСІЯ З ФІНАНСІВ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

СИЛАБУС

**обов'язкової навчальної дисципліни Циклу професійної підготовки
ОСК 8 «Комерційна діяльність»**

| | |
|------------------|--|
| Освітній ступінь | фаховий молодший бакалавр |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |
| Освітня програма | «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» |

МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Засвоєння знань щодо формування системи професійних компетентностей щодо визначення пріоритетних напрямів комерційної діяльності та умов її здійснення в сучасних умовах господарювання. Основним завданням дисципліни є надання знань про систему взаємовідносин посередницьких структур з виробниками і споживачами; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності комерційної діяльності.

ПЕРЕЛІК ОЧІКУВАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

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

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

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

Анотація дисципліни. Ринок і комерційна діяльність. Сутність, мета і завдання комерційної діяльності. Суб'єкти ринку: “комерсант”, “бізнесмен”, “посередник”, “менеджер”. Посередницькі підприємства і структури. Комерційно-посередницька діяльність. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності посередницьких підприємств. Роль і задачі розвитку комерційного посередництва на сучасному етапі. Методологічні основи комерційної діяльності. Характер і зміст процесів, що відбуваються на ринку посередницьких послуг. Управління формуванням і розвитком цільових ринків. Етичні норми у комерційному посередництві.

Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами. Цілі, завдання і зміст кон'юнктурних досліджень товарних ринків. Інфраструктура товарного ринку. Технологічна послідовність проведення досліджень. Кон'юнктурні характеристики товару на ринку. Визначення типів і обсягів комерційної інформації, необхідної для прийняття рішень по результатам кон'юнктурних досліджень. Вибір методів збирання, систематизації та аналізу даних досліджень. Дослідження зовнішнього середовища. посередницьких підприємств. Дослідження конкурентів і визначення їх позицій. Вивчення намірів і уподобань споживачів. Визначення факторів успіху товарів на ринку. Визначення кон'юнктури товарного ринку.

Формування попиту споживачів на продукцію та послуги. Комерційно-посередницька діяльність у сфері товарного обігу. Методи побудови і ведення комерційно-посередницької діяльності у торговому підприємстві. Поєднання попиту і пропозиції у торгово-посередницькій діяльності. Торговий капітал і торговий прибуток у посередницькій діяльності. Сукупна пропозиція і сукупний попит. Заощадження і нагромадження. Формування платоспроможного попиту на продукцію і послуги. Товарно-асортиментна політика та її складові. Принципи підбору і встановлення товарного асортименту з врахування потреб ринку. Роль маркетингу у створенні ефективної системи просування товарів на цільові ринки. Інтегровані маркетингові комунікації та їх роль у формування попиту споживачів товарів і послуг.

Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників, умови продажу і транспортування. Сутність, порядок формування та регулювання комерційних зв'язків у торговельній і посередницькій діяльності. Комерційні зв'язки у сфері товарного обігу і послуг. Загальні принципи договірних відносин і контрактної політики у посередницькій діяльності. Визначення і формування умов продажу, купівлі, термінів постачання, транспортування, взаєморозрахунків у комерційно-посередницьких угодах: поставки, надання посередницьких послуг, комісії, консигнації, франчайзингу. Штрафні санкції і порядок відшкодування збитків при невиконанні умов договору.

Організація закупівель і реалізації продукції. Сутність, роль і зміст закупівельної роботи. Вивчення і пошук комерційних партнерів по закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Організація договірних відносин з постачальниками товарів. Контроль та облік надходження товарів від постачальників. Оптові ярмарки (виставки) та їх роль у закупівлі товарів.

Система державних закупівель в Україні. Організація процесу і принципи державних закупівель. Формування і організація діяльності тендерного комітету. Розробка, структура, порядок надання тендерної документації. Оцінка тендерних пропозицій. Укладення контракту та умови його виконання. Торгівля на аукціонах і торгах. Сутність, роль і зміст комерційно-посередницької діяльності з продажу товарів і послуг. Організація комерційної роботи з оптового і роздрібного продажу товарів. Види, форми і методи посередницької діяльності на ринку товарів і послуг.

Сутність, зміст та особливості роздрібної торгівлі. Завдання та функції роздрібної торгівлі в умовах ринкових відносин. Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види та функції. Організаційно-правові форми підприємств роздрібної торгівлі. Організаційна структура роздрібного торговельного підприємства. Функції основних підрозділів роздрібного торговельного підприємства. Корпоративні, добровільні мережі магазинів, торгові конгломерати та інші види об'єднань в роздрібній торгівлі. Роздрібна торговельна мережа – важлива складова інфраструктури споживчого ринку та її соціально-економічне значення. Завдання розвитку роздрібної торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення. Класифікація та основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі. Торгові та технологічні функції магазинів. Типізація магазинів, її сутність та значення. Спеціалізація магазинів: її сутність, значення та форми. Номенклатура типів магазинів. Сучасні проблеми типізації магазинів у роздрібній торгівлі. Торговельні та торговельно-розважальні центри: їх особливості, види, стан та перспективи розвитку. Особливості об'єктів дрібно-роздрібної торговельної мережі. Ефективність функціонування роздрібної торговельної мережі.

Матеріально-технічна база комерційної діяльності. Матеріально-технічна база і технічна політика комерційно-посередницьких підприємств. Склади і складські комплекси та їх роль в забезпеченні ефективної діяльності комерційно-посередницьких підприємств. Інвестиційно-інноваційна політика як основа формування і розвитку матеріально-технічної бази комерційної діяльності посередницьких підприємств. Логістичні комплекси перевезення і обробки вантажів. Умови успішного вирішення логістичних задач торгово-посередницької діяльності. Інформатизація комерційно-посередницької діяльності. Комп'ютери, програмне забезпечення і мережеві технології та їх використання у посередницькій діяльності. Бази даних. Використання сучасних засобів телекомунікацій у формуванні і розвитку фінансово-господарських зв'язків посередницьких підприємств. Інтерактивні засоби торгового посередництва. Технології та засоби Інтернет і електронні магазини у посередницькій діяльності.

Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств і ефективності обслуговування споживачів. Комплексна модель оцінки техніко-організаційного рівня і ринкового потенціалу комерційно-посередницьких структур. Основні блоки моделі: оцінка стану основних фондів і матеріально-технічної бази підприємства, макроекономічна оцінка підприємства з врахуванням її положення на ринку, факторний аналіз основних показників комерційної діяльності. Застосування теорії опціонів у практиці оцінки бізнесу. Особливості оцінки техніко-

економічного рівня посередницького підприємства з метою інвестування. Система показників аналізу ефективності обслуговування споживачів. Методи розрахунку ефективності посередницьких операцій.

Обігові кошти комерційної діяльності та організація розрахунків. Обігові кошти комерційно-посередницьких підприємств. Сутність, склад і структура обігових коштів. Джерела утворення обігових коштів. Нормування обігових коштів і засобів. Показники використання обігових коштів. Методи оплати посередницьких послуг. Форми і методи розрахунків при здійсненні торгово-посередницьких операцій. Готівкова і безготівкова форми розрахунків. Розрахунки у іноземній валюті. Кредитна політика посередницького підприємства. Фінансове і товарне кредитування.

Планування витрат комерційної діяльності. Зміст, форми і методи стратегічного планування комерційної діяльності посередницького підприємства. Роль і місце планування витрат у моделі фінансового планування комерційної діяльності посередницьких підприємств. Визначення пріоритетності витрат при плануванні комерційної діяльності. Розробка кошторису витрат. Бізнес-операції та їх ресурсне забезпечення з врахуванням ринкових ризиків і витрат. Бізнес-план посередницького підприємства: розрахунок можливих доходів і витрат, оцінка ринку збуту конкретних товарів і послуг, оцінка маркетингу, план реалізації, фінансовий план та ін.

Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування. Основні категорії Internet та технології електронної комерції. Безпека та захист інформації в електронній комерції. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Види електронного бізнесу. Організація і технологія роботи Internet магазину. Організація продажу товарів через Internet аукціони. Електронні платіжні системи. Електронні гроші. Українські та міжнародні електронні гаманці. Маркетинг та реклама в мережі Internet. Ефективність та перспективи розвитку електронної комерції.

| Тема дисципліни | Компетен- тність | Програмні результати навчання |
|---|---------------------|-------------------------------------|
| Тема 1. Сутність комерційної діяльності | ЗК 3, СК 1,2 | ПРН 12 |
| Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків | ЗК 3,8, СК 2,3 | ПРН 12 |
| Тема 3. Формування попиту споживачів на продукцію та послуги | ЗК 8, СК 2 | ПРН 12 |
| Тема 4. Комерційні зв'язки і договірні відносини, умови продажу і транспортування | ЗК 3, СК 4 | ПРН 12 |
| Тема 5. Організація закупівель і реалізації продукції | ЗК 8, СК 3,4 | ПРН 12 |
| Тема 6. Роздрібна торгівля. | ЗК 3, СК 1,4 | ПРН 12 |
| Тема 7. Матеріально-технічна база комерційної діяльності | ЗК 8, СК 3,4 | ПРН 12 |
| Тема 8. Показники техніко-організаційного рівня комерційних підприємств та методи їх оцінювання | ЗК 3,8, СК 2,3 | ПРН 12 |

| | | |
|---|--------------|--------|
| Тема 9. Обігові кошти комерційної діяльності та організація розрахунків | ЗК 8, СК 1,2 | ПРН 12 |
| Тема 10. Планування витрат комерційної діяльності | ЗК 8, СК 3 | ПРН 12 |
| Тема 11. Електронна комерція | ЗК 8, СК 9 | ПРН 12 |

Загальна характеристика

Обсяг: 6 кредити (180 год.), з них: 32 год. - лекцій, 48 год. - практичних занять, 100 год. - самостійна робота.

Мова викладання: українська

Навчально-методичне забезпечення: лекційний матеріал та презентації, завдання до практичних занять, додаткова рекомендована література розміщено в гугл класі.

Рекомендована література:

Основна

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
2. Комерційна діяльність: навч. посібник: перевидання / Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. - Львів: Магнолія, 2019. 332 с.
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
4. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. – К.: ДУТ. 2020. – 174 с.
5. Конспект лекцій з дисципліни «Комерційна діяльність» для молодших бакалаврів спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», денної та заочної форм навчання. / Укл.: І.Ю. Кутліна / – К.: Університет «Україна», 2021. – 98 с.

Додаткова

1. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М. та інш. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
2. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. - 2-ге вид., перероб. - Львів: ЛьвДУВС, 2020. - 282 с.
3. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4–15.

Викладач:

Кулік Анна Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент

E-mail: kylik_anna@ukr.net

Тел.: +380934553401

Адреса: вул. Березняківська 26Б.

Розглянуто та затверджено цикловою комісією з фінансів і підприємництва.
Протокол №1 від 29.08.2022 р.