

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кафедра менеджменту організацій та логістики

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

І.Г. Шавкун
(підпис) (ініціали та прізвище)

« _____ » _____ 20__

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Управління комерційною діяльністю підприємств»

(шифр і назва навчальної дисципліни)

галузь знань 0306 «Менеджмент і адміністрування»

(шифр і назва напряму підготовки)

спеціальність 6.030601 «Менеджмент організацій і адміністрування»

(шифр і назва спеціальності)

Спеціалізація Менеджмент організацій і адміністрування

(назва спеціалізації)

Факультет менеджменту

(назва факультету)

2015 – 2016 навчальний рік

Робоча програма дисципліни «Управління комерційною діяльністю підприємств» призначена для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування», спеціальності: 6.030601 «Менеджмент організацій і адміністрування».
«02» вересня 2015 р. – 10 с.

Розробники: к.е.н., доцент кафедри Сучков А.В.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри менеджменту організацій та логістики

Протокол від «___» _____ 2015 року № 1

Завідувач кафедри _____ (Л.М. Бухаріна)

«___» _____ 2015 року

Схвалено науково-методичною радою факультету менеджменту

Протокол від «__» _____ 2015 року № 1

Голова _____ А.С. Чкан

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 5,0	Галузь знань 0306 «Менеджмент і адміністрування»	нормативна	
Модулів – 2	Спеціальність: 6.030601 «Менеджмент організацій і адміністрування»	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		3-й	
Загальна кількість годин – 150		Семестр	
		5-й	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 3	Рівень вищої освіти: бакалавр	30 год.	-
		Практичні, семінарські	
		30 год.	-
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота:	
		44 год.	-
Вид контролю:			
		іспит	-

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної роботи становить:

для денної форми навчання – 1 : 0,73

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета викладання дисципліни «Управління комерційною діяльністю» - набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції.

Основним завданням вивчення дисципліни є:

- пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем;

- характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці;

- пізнання сучасних процесів розвитку господарчих зв'язків, економічних відносин та шляхів вирішення проблем в області комерції.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати: основні методи комерційної роботи підприємства в умовах конкуренції.

- **вміти:** досліджувати та аналізувати комерційні можливості підприємства, визначати оптимальність комерційної діяльності підприємства.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1 «Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю»

Тема 1. Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.

Тема 2. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.

Тема 3. Планування матеріального забезпечення підприємства.

Тема 4. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.

Тема 5. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.

Змістовий модуль 2 «Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності»

Тема 6. Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.

Тема 7. Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.

Тема 8. Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Тема 9. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.

Тема 10. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин										
	денна форма						заочна форма				
	усього	у тому числі					усього	у тому числі			
		л	с/п	лаб	сам. роб.	інд. зад.		л	с/п	лаб	сам. роб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
Змістовий модуль 1 Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю											
Тема 1. Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.	10	3	3		4						
Тема 2. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	56	3	3		4	46					
Тема 3. Планування матеріального забезпечення підприємства.	10	3	3		4						
Тема 4. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	11	3	3		5						
Тема 5. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.	11	3	3		5						
Разом за змістовим модулем 1	98	15	15		22						
Змістовий модуль 2 Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності											
Тема 6. Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.	10	3	3		4						
Тема 7. Основні принципи й зміст стратегічного планування	10	3	3		4						

торгівельно-посередньої фірми.												
Тема 8. Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.	10	3	3		4							
Тема 9. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.	11	3	3		5							
Тема 10. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торговельно-посереднього підприємства.	11	3	3		5							
Разом за змістовим модулем 2	52	15	15		22							
Усього годин	150	30	30		44	46						

5. Теми лекційних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин д/в	Кількість годин з/в
1.	Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.	3	
2.	Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	3	
3.	Планування матеріального забезпечення підприємства.	3	
4.	Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	3	
5.	Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.	3	
6.	Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.	3	
7.	Основні принципи й зміст стратегічного планування торговельно- посередньої фірми.	3	
8.	Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.	3	
9.	Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.	3	
10.	Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торговельно-посереднього підприємства.	3	

	Разом	30	
--	-------	----	--

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин д/в	Кількість годин з/в
1.	Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.	3	
2.	Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	3	
3.	Планування матеріального забезпечення підприємства.	3	
4.	Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	3	
5.	Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.	3	
6.	Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.	3	
7.	Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно- посередньої фірми.	3	
8.	Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.	3	
9.	Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.	3	
10.	Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.	3	
	Разом	30	

7. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин д/в	Кількість годин з/в
1.	Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.	4	
2.	Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	4	
3.	Планування матеріального забезпечення підприємства.	4	
4.	Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	5	
5.	Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.	5	
6.	Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.	4	

7.	Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно- посередньої фірми.	4	
8.	Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.	4	
9.	Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.	5	
10.	Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.	5	
	Разом	44	

Індивідуальні завдання

1. Підготовка тез і участь у студентських конференціях з доповіддю на одну с тем курсу.
2. Написання есе на одну с тем курсу.
3. Виконання проектно-розрахункового завдання.

8. Методи навчання

Пояснювально-ілюстративний, репродуктивний, метод проблемного викладу, частково-пошуковий, евристичний, дослідницький.

9. Методи контролю

Систему контролю складають залік, усне опитування (співбесіда), письмові контрольні роботи, реферати, електронні презентації.

За часом педагогічний контроль передбачає поточний, тематичний, модульний і підсумковий.

10. Критерії оцінювання та система накопичення балів.

Розподіл балів, які отримують студенти.

Шкала оцінювання

Поточне тестування та самостійна робота		Залік	Сума
Модульна атестація	Модульна атестація Інд.завдання (за наявності)		
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2		
40	40	20	100

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національною шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано

B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

11. Методичне забезпечення

1. Навчальна програма.
2. Робоча програма.
3. Методичні матеріали для забезпечення самостійної роботи.
4. Контрольні завдання та тести.
5. Перелік питань до іспиту.

12. Рекомендована література

Основна

1. Закон України "Конституція України" №254к/96-ВР від 28.06.96. www.portal.rada.gov.ua.
2. Господарський кодекс України: – К.: Велес, 2004. – 164 с.
3. Цивільний кодекс України: – К.: Велес, 2004.- 278 с.
4. Закон України “Про банки і банківську діяльність” від 07.12.2000.№2121-III із змінами та доповненнями.www.portal.rada.gov.ua.
5. Закон "Про національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні " №710/97-ВР від 10.12.97 (зі змінами та доповненнями).www.portal.rada.gov.ua.
6. Закон України "Про господарські товариства" №1576-12 від 19.09.91 (зі змінами та доповненнями).www.portal.rada.gov.ua.
7. Закон України "Про інвестиційну діяльність" №1560-12 від 18.09.91 (зі змінами та доповненнями).www.portal.rada.gov.ua.
8. Закон України "Про цінні папери і фондовий ринок" №3480-IV від 23.02.06. www.portal.rada.gov.ua.
9. Закон "Про банки і банківську діяльність" №2121-III від 07.12.2000 (зі змінами та доповненнями).www.portal.rada.gov.ua.
10. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” (зі змінами та доповненнями) №1775-3 від 01.06.2000.www.portal.rada.gov.ua.

11. Закон України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” (зі змінами та доповненнями) №98/96-ВР від 23.03.96. www.portal.rada.gov.ua.
12. Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” №755-4 від 15.05.03. www.portal.rada.gov.ua.
13. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану. Практикум 3-тє вид. – К.: Знання, 2001. – 160 с.
14. Альбеков А. У., Согомонян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.
15. Антонюк Н. А. Словник – довідник підприємця. Ринок: економіка. маркетинг. Фінанси. Закони. – Херсон, 1993. – С.41
16. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 228 с.
17. Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 624 с.
18. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.

Додаткова

1. Пилипенко А.Я., Щербина В.С. Основы господарського права України. – К., 1998. – с.52-53.
2. Ринкова економіка: Словник, під загальною редакцією Г. Я. Кинермана – 2-е видання, доповнене – К., Вид-во "Республіка", 1995. – С.183, 304.
3. Саниахметова Н.А. Юридический справочник предпринимателя – Харьков: Одиссей, 1999. – С.12-14.
4. Сучасний економічний словник під редакцією Райзберга Б. А., – 2-е видання, виправлене – М.: ИНФРА – М., 1998. – С.35, 157, 260, 348, 377.
5. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2005. – 400 с.
6. Харитонов Е.О. Гражданское право: Уч.-практ. справочник. Харьков: Одиссей. – 1999. – с.374-376.
7. Шакун В.І. Правові основи підприємницької діяльності: Підручник, К. - "Правові джерела", 1997. – С. 16, 18.
8. Карлін М. І. Правові основи підприємництва – Навч. Посібник – К.: Наукова думка, 2000. – 192 с.

Інформаційні ресурси

1. ЛигаБизнесИнформ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.liga.net/.
2. Нормативные акты Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.nau.kiev.ua/.

3. Право. Украина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.legal.com.ua/cgi-bin/matrix.cgi/pravo.html.

4. Сервер Верховної Ради України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.rada.gov.ua/.

5. Украинское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com/.

1.