

ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
та навчальної роботи

_____ О.І. Гура
« ____ » _____ 20__ р.

Управління комерційною діяльністю

**ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
підготовки бакалавра**

галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування»

напряму 6.030601 «Менеджмент»

професійних спрямувань: «Менеджмент організацій і адміністрування»,

Кафедра менеджменту організацій та логістики

2015 рік

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО кафедрою менеджменту організацій та логістики

факультету менеджменту

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ Сучков А.В., доцент кафедри менеджменту організацій та логістики, к.е.н.

ОБГОВОРЕНО ТА РЕКОМЕНДОВАНО ДО ЗАТВЕРДЖЕННЯ КАФЕДРОЮ Менеджменту організацій та логістики «____» _____ 2015 року, протокол № 1

Завідувач кафедри
д. е. н., доцент

Л.М. Бухаріна

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» є частиною циклу професійно орієнтованої підготовки і відповідає навчальному плану ОПП підготовки бакалавра напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» професійних спрямувань «Менеджмент організацій і адміністрування».

Швидкий розвиток ринкових відносин, зміни в інституціональній структурі економіки України створили нове середовище для здійснення комерційних зусиль сучасних підприємств, які діють як у виробничій, так і в невиробничій сферах. Зростання потреб бізнесменів в адекватній адаптації до умов господарювання в умовах розвитку ринкових відносин викликало необхідність розвитку всебічних знань практики ринку та комерції. Важливішою ланкою ринку є фірма, спосіб діяльності якої визначає обличчя національної економіки, що ґрунтується на принципах вільного підприємництва. Воно, в свою чергу, вимагає від працівників глибоких та систематичних знань конкретних ситуацій, які виникають на споживчому ринку, та вмінь ці ситуації ефективно розв'язувати. За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано вирішувати питання рентабельної організації комерційної діяльності підприємства.

Предметом вивчення дисципліни є основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

Міждисциплінарні зв'язки. Вивчення курсу «Управління комерційною діяльністю» базується на знанні студентами циклу фундаментальних та професійно-орієнтованих дисциплін (мікроекономіка; макроекономіка; економічна теорія; економіка підприємства; основи менеджменту; операційний, інвестиційний, інноваційний менеджмент, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності та ін.), цілеспрямованої роботи над вивченням спеціальної літератури, активної роботи на лекціях, самостійної роботи та виконання індивідуальних завдань.

Програма навчальної дисципліни складається з таких **змістових модулів:**

1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю.
2. Характеристика та організаційні форми комерційно - посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності.

1. Мета та завдання навчальної дисципліни

1.1. 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.

1.2. 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.

1.3. 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.

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 120 години, 4 кредити ЄКТС.

2. Інформаційний обсяг навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1.

Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю.

ТЕМА 1. Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.

Організаційні форми промислового підприємства та його об'єднань. Суть і зміст комерційної діяльності. Чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності. Поняття суб'єкта комерційної діяльності. Види суб'єктів комерційної діяльності. Суть й особливості організаційно-правових форм господарювання юридичних осіб.

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

Основні елементи організації комерційної діяльності. Організаційні структури комерційних служб підприємства та координація їх діяльності. Основні аспекти формування організаційної структури комерційних служб. Технічні та економічні фактори, що впливають на організаційну структуру комерційних служб. Організаційна структура відділів збуту, маркетингу та матеріально-технічного забезпечення.

ТЕМА 3. Планування матеріального забезпечення підприємства..

Розробка плану постачання промислового підприємства, баланс матеріально-технічного забезпечення. Вивчення ринку та розробка стратегії забезпечення підприємства сировиною та матеріалами. Прямі та непрямі методи вивчення ринку сировини і матеріалів.

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

Розробка плану закупівель матеріальних ресурсів. Методи встановлення потреби в матеріальних ресурсах. Заготівельна політика, функціональні можливості матеріалу, вартісний аналіз. Ліміт відпуски матеріалу, норми та нормативи витрати матеріальних ресурсів. Критерії вибору постачальника. Ціна матеріальних ресурсів. Основні форми розрахунків при закупівлі матеріальних ресурсів.

ТЕМА 5. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.

Форми і порядок розрахунків підприємств зі своїми контрагентами. Платіжні доручення. Сегментування ринку. Розробка каналів збуту та пошук потенціальних клієнтів. Планування збуту продукції.

Змістовий модуль 2.

Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності.

ТЕМА 1 . Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.

Посередницька діяльність юридичних осіб. Необхідні умови посередницької діяльності. Науково-інформативні ресурси та прибутковість комерційно-посередньої діяльності.

ТЕМА 2. Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.

Внутрішньофірмове планування. Система довгострокового планування. Основні принципи та етапи стратегічного формування комерційно-посередньої діяльності. Основні завдання оптово-посередницької фірми на перспективу. Диверсифікація напрямків посередницької діяльності підприємства. Оперативний бізнес-план. Ціноутворення у здобутої діяльності. Ризики у комерційної діяльності.

ТЕМА 3. Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Маркетингова діяльність. Міжнародні комерційні операції. Суб'єкти та об'єкти міжнародних комерційних операцій. Основні та забезпечуючі міжнародні комерційні операції.

ТЕМА 4. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.

Основні види і форми оренди. Особливості міжнародної оренди. Лізинг. Суб'єкти лізингових операцій. Основні форми та види міжнародної оренди.

ТЕМА 5. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.

Прибуток підприємства. Ефективність комерційної діяльності. Формування кінцевих результатів і ефективності комерційної діяльності. Економічний ефект. Соціальний ефект. Локальний ефект. Народногосподарський ефект. Критерії та показники ефективності комерційної діяльності. Чистий прибуток. Доходи та витрати. Рентабельність

діяльності. Показники ефективності використання основних засобів й товарних ресурсів.

3. 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. Шакур 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 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua/.
5. Украинское право [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.ukrpravo.com/.

4. Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік

5. Засоби діагностики успішності навчання:

- поточне та підсумкове опитування студентів за тематикою змістових модулів;
- тематичні письмові роботи у формі доповідей.