

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
ТА РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент»)

Програма навчальної дисципліни та робоча програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» (для студентів 2 курсу денної форми навчання напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент») / Харк. нац. акад. міськ. госп-ва; уклад.: В. І. Торкатюк, А. Л. Шутенко, В. В. Коненко. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 15 с.

Укладачі: В. І. Торкатюк,
А. Л. Шутенко,
В. В. Коненко

Рецензент: доц., к.е.н. Г. Г. Соболева

Програма побудована за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

Рекомендовано кафедрою економіки будівництва,
протокол засідання № 3 від 26.10.2012 р.

ЗМІСТ

	Стор.
ВСТУП	4
1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	5
1.1. Мета, предмет та місце дисципліни	5
1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни	6
1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги	6
1.4. Рекомендована основна навчальна література	7
1.5. Анотації програми навчальної дисципліни	7
2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	9
2.1. Структура навчальної дисципліни й розподіл обсягу навчальної роботи студента за спеціальностями та видами навчальної роботи ..	9
2.2. Зміст дисципліни.....	10
2.3. Засоби контролю та структура залікового кредиту	12
2.4. Інформаційно-методичне забезпечення	14

ВСТУП

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, що і обумовлює актуальність вивчення дисципліни «Комерційна діяльність».

Програма навчальної дисципліни розроблена на основі:

– СВО ХНАМГ Навчальний план підготовки бакалавра напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент», галузі знань 0306 – «Менеджмент адміністрування», Харків, 2009 р.

1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета, предмет і місце дисципліни

1.1.1. Мета та завдання вивчення дисципліни

Метою вивчення курсу «Комерційна діяльність» є 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.

Завдання: 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; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

1.1.2. Предмет вивчення дисципліни

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

1.1.3. Місце дисципліни в структурно-логічній схемі підготовки фахівця

Перелік дисциплін, на які безпосередньо спирається вивчення даної дисципліни	Перелік дисциплін, вивчення яких безпосередньо спирається на дану дисципліну
Статистика, мікроекономіка, економіка підприємства, розміщення продуктивних сил та регіональна економіка, технологія виробництва, маркетинг, менеджмент, економіка праці та соціально-трудова відносини, ціноутворення, основи комерційної діяльності, стратегія підприємства	Планування діяльності підприємства, економіка і організація інноваційної діяльності, стратегічне управління, внутрішній економічний механізм підприємства, менеджмент зовнішньоекономічної діяльності, потенціал підприємства, формування і оцінювання, управління потенціалом, фінансовий менеджмент

1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни

Модуль Комерційна діяльність (1,5 / 54)

Змістовий модуль (ЗМ) 1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

- 1.1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.
- 1.2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.
- 1.3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.
- 1.4. Легалізація комерційної діяльності.

Змістовний модуль 2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами

- 2.1. Комерційна діяльність по збуту продукції.
- 2.2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами.
- 2.3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління

1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги

Вміння (за рівнями сформованості) та знання	Типові завдання діяльності, в яких використовують вміння та знання	Виробничі і соціальні функції, до яких відносяться типові задачі діяльності
Знати основні методи комерційної роботи підприємства в умовах конкуренції	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська
Вміти досліджувати та аналізувати комерційні можливості підприємства.	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська
Визначати оптимальність комерційної діяльності підприємства	Виробнича	Організаційна, планова, виконавська

1.4. Рекомендована основна навчальна література

1. Альбеков А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.
2. Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 624 с.
3. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.
4. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2005. – 400 с.
5. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Часть 1. Основы теории и организации. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 138 с.
6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристъ, 2000. – 659 с.

1.5. Анотації програми навчальної дисципліни

Анотація програми навчальної дисципліни

Мета: 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.

Предмет: основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

Аннотация программы учебной дисциплины

Цель: приобретение будущими специалистами глубоких знаний основ коммерческой деятельности и формирование у них экономического мышления,

адекватного рыночным отношениям, формирование навыков анализировать реальные экономические процессы и принимать обоснованные решения по поводу экономических проблем, связанных с практической деятельностью в области коммерции.

Предмет: основополагающие экономические категории коммерческой деятельности, экономические законы и принципы функционирования коммерции, экономические отношения, хозяйственные механизмы и действия людей, направленные на эффективное коммерческое хозяйства.

Abstract discipline program

Purpose: Acquisition future professionals with deep knowledge of business basics and forming their economic thinking, adequate market relations, the skills to analyze real economic processes and make informed decisions about economic issues related to practical activities in the field of commerce.

Subject: basic economic categories of business, economic laws and principles of commerce, economic relations, household mechanisms and actions of people towards efficient commercial entity.

2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Структура навчальної дисципліни й розподіл обсягу навчальної роботи студента за спеціальностями та видами навчальної роботи

2.1.1. Структура навчальної дисципліни

Призначення: підготовка бакалавра	Напря́м, спеціальність, освітньо- кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
<i>Кількість кредитів</i> , відповідно ECTS – 1,5 <i>Модулів</i> – 1 <i>Змістових модулів</i> – 1,5 <i>Загальна кількість годин</i> – 54	<i>Напря́м підготовки</i> 6.030601 – Менеджмент <i>Освітньо- кваліфікаційний рівень</i> – бакалавр	<i>Варіативна</i> <i>Рік підготовки</i> – другий <i>Семестр</i> – 4 <i>Аудиторні заняття:</i> Лекції – 16 Самостійна робота – 38, у тому числі виконання розрахунково- графічного завдання – 10 год. <i>Від підсумкового контролю</i> – залік
<i>Примітка:</i> співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить 33% до 67%		

2.1.2. Розподіл обсягу навчальної роботи студента за напрямами та видами навчальної роботи

(за робочими навчальними планами денної форми навчання)

Напря́м підготовки (шифр, аббревіатура)	Всього, кредит / годин	Семестр(и)	Години								Екзамен (семестр)	Залік (семестр)
			Аудиторні	У тому числі				У тому числі				
				Лекції	Практичні, семінари	Лабораторні	Самостійна робота	Контр. роб.	КП/КР	РГР		
6.030601 – Менеджмент	1,5/54	4	16	16	–	–	38	–	–	10	–	7

2.2. Зміст дисципліни

2.2.1. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни

Модуль Комерційна діяльність **(1,5/54)**

ЗМ 1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності **(1/36)**

- 1.1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.
- 1.2. Комерційні умови контрактів та торговельні посередники.
- 1.3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.
- 1.4. Легалізація комерційної діяльності.

ЗМ 2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами **(0,5/18)**

- 2.1. Комерційна діяльність по збуту продукції.
- 2.2. Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами.
- 2.3. Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління

2.2.2. Розподіл часу за модулями і змістовими модулями та форми навчальної роботи студента

Модулі (семестри) та змістові модулі	Всього, кредит / годин	Форми навчальної роботи			
		Лекц.	Сем., пр.	Лаб.	СРС
Модуль: Комерційна діяльність	1,5/54	16	–	-	38
ЗМ 1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності	1,0/36	10	–	–	20
ЗМ 2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами	0,5/18	6	–	–	18

2.2.3. Лекційний курс

	Зміст	Кількість годин
		6.030601 – Менеджмент
ЗМ 1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності		10
1.1.	Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції	2
1.2.	Комерційні умови контрактів та торговельні посередники	2
1.3.	Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника	4
1.4.	Легалізація комерційної діяльності	2
ЗМ 2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами		6
2.1.	Комерційна діяльність по збуту продукції	2
2.2.	Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами	2
2.3.	Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління	2
РАЗОМ		16

2.2.4. Лабораторні роботи (денне навчання)

Не передбачено

2.2.5. Індивідуальні завдання

Студенти денної форми навчання виконують індивідуальні завдання у формі рефератів, які дозволяють більш поглиблено вивчати теоретичні основи курсу, надають практичні навички роботи з учбовою й науковою літературою й сприяють засвоєнню учбового матеріалу.

Метою виконання індивідуального завдання студентами денної форми навчання є оволодіння практичними навиками розв'язування теоретичних і практичних завдань.

Обсяг ІЗ – 10 годин.

2.2.6. Самостійна робота студента

Самостійна робота студента є основним засобом оволодіння матеріалом дисципліни, засвоєння необхідних умінь і навичок у час, вільний від обов'язкових навчальних занять. Під час такої роботи використовується навчальна, спеціальна література, а також тексти лекцій.

	Зміст	Кількість годин
		6.030601 – Менеджмент
ЗМ 1. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності		20
1.1.	Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції	5
1.2.	Комерційні умови контрактів та торговельні посередники	5
1.3.	Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника	10
1.4.	Легалізація комерційної діяльності	5
ЗМ 2. Комерційна діяльність при торгівлі й обміну товарами та послугами		18
2.1.	Комерційна діяльність по збуту продукції	6
2.2.	Комерційна діяльність при торгівлі інжиніринговими послугами	6
2.3.	Організація та техніка комерційних операцій на товарних біржах, аукціонах та тендерних торгах. Основи корпоративного управління	6
РАЗОМ		38

2.3. Засоби контролю та структура залікового кредиту

2.3.1. Види та засоби

Види та засоби контролю (тестування, контрольні роботи, індивідуальні завдання тощо)	Розподіл балів, %
Поточний контроль зі змістових модулів	
ЗМ 1.1. Тестування	30
ЗМ 1.2. Тестування	30
Разом за поточним модулем	60
Підсумковий контроль з МОДУЛЮ	
Залік	40
Всього за модулем	100%

2.3.2. Методи та критерії оцінювання знань

Для визначення рівня засвоєння студентами навчального матеріалу використовують такі форми та методи контролю і оцінювання знань:

- оцінювання роботи студента під час практичних занять;
- поточне тестування;
- складання заліку.

Порядок здійснення поточного оцінювання знань студентів

Поточне оцінювання знань студентів здійснюється під час проведення практичних занять і має метою перевірку рівня підготовленості студента. Об'єктами поточного контролю є:

- активність та результативність роботи студента над вивченням програмного матеріалу дисципліни, відвідування занять;
- виконання завдань на практичних заняттях.

Робота студентів на практичних заняттях оцінюється за 4-бальною системою. При оцінюванні виконання практичних завдань увага приділяється їх якості й самостійності.

Проведення підсумкового контролю

Залік здійснюється у письмовій формі за заліковими білетами, що містять два теоретичні питання і тести. Залікові відповіді за білетами оцінюються за 2-бальною системою за національною шкалою («зараховано», «незараховано»).

Оцінювання знань за 4-бальною системою за національною шкалою

Оцінку „відмінно” ставлять, коли студент дає абсолютно правильні відповіді на теоретичні питання з викладенням оригінальних висновків, отриманих на основі програмного, додаткового матеріалу та нормативних документів. При виконанні практичного завдання студент застосовує системні знання навчального матеріалу, передбачені навчальною програмою.

Оцінка „добре”. Теоретичні запитання розкрито повністю, програмний матеріал викладено у відповідності до вимог. Практичне завдання виконано взагалі правильно, але мають місце окремі неточності.

Оцінка „задовільно”. Теоретичні запитання розкрито повністю, проте при викладанні програмного матеріалу допущені незначні помилки. При виконанні практичних завдань без достатнього розуміння студент застосовує навчальний матеріал, припускає помилки.

Оцінка „незадовільно”. Теоретичні питання нерозкриті. Студент не може виконати практичні завдання.

2.4. Інформаційно-методичне забезпечення

Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
1. Рекомендована основна навчальна література	
1. Альбеков А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 448 с.	1-2
2. Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2000. – 624 с.	1-2
3. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2002. – 352 с.	1-2
4. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2005. – 400 с.	1-2
5. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность. Часть 1. Основы теории и организации. – Хабаровск: ДВГУПС, 1999. – 138 с.	1-2
6. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. – М.: Юристь, 2000.– 659 с	1-2
2. Додаткові джерела (довідники, нормативні видання, сайти Інтернет, тощо)	
1. Закон України "Конституція України" №254к/96-ВР від 28.06.96. www.portal.rada.gov.ua .	1-2
2. Закон України "Про інвестиційну діяльність" №1560-12 від 18.09.91 (зі змінами та доповненнями). www.portal.rada.gov.ua .	1-2
3. Закон України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності” (зі змінами та доповненнями) №1775-3 від 01.06.2000. www.portal.rada.gov.ua .	1-2
4. Богиня Д., Волинський Г. Державне регулювання перехідних процесів // Економіка України. - 1999. - №5. - С. 12-15.	1-2

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Програма навчальної дисципліни та
робоча програма навчальної дисципліни
«Комерційна діяльність»
(для студентів 2 курсу денної форми навчання
напряму підготовки 6.030601 – «Менеджмент»)

Укладачі: **ТОРКАТЮК** Володимир Іванович,
ШУТЕНКО Андрій Леонідович,
КОНЕНКО Віталіна Володимирівна

В авторській редакції

Комп'ютерне верстання: *Н. Ю. Гавриліна*

План 2011, поз. 322 Р

Підп. до друку 10.05.2012 р.

Друк на ризографі

Тираж 11 пр.

Формат 60x84/16

Ум. друк. арк. 0,8

Зам. № 8095

Видавець і виготовлювач:
Харківська національна академія міського господарства,
вул. Революції, 12, Харків, 61002
Електронна адреса: rektorat@ksame.kharkov.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК №4064 від 12.05.2011 р.