

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКА НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Л.Г. Бойко

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА
РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

“ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ”

(для слухачів другої вищої освіти заочної форми навчання
напряму підготовки 0501 - „Економіка і підприємництво”,
спеціальностей 7.050107 - „Економіка підприємства”,
7.050106 - „Облік і аудит”)

Харків - ХНАМГ - 2009

Програма навчальної дисципліни та Робоча програма навчальної дисципліни “Основи комерційної діяльності” для слухачів другої вищої освіти заочної форми навчання напряму підготовки 0501 - „Економіка і підприємництво”, спеціальностей 7.050107 - „ Економіка підприємства”, 7.050106 - „Облік і аудит” / Укл.: Л.Г. Бойко - Харків: ХНАМГ, 2009. - с. 19.

Укладач: Л.Г.Бойко

Програма побудована за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу і узгоджена з орієнтовною структурою змісту навчальної дисципліни, рекомендованою Європейською Кредитно-Трансферною Системою (ECTS).

Рекомендована для студентів економічних спеціальностей.

Рецензент: зав. кафедри Економіки підприємств міського господарства Харківської національної академії міського господарства, доктор економічних наук Ачкасов А.Є.

Затверджено на засіданні кафедри ЕПМГ (протокол № 1 від. 02.09.2009р.)

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.....	7
1.4. Рекомендована основна навчальна література.....	7
1.5. Анотації програми навчальної дисципліни.....	8
2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	9
2.1. Структура навчальної дисципліни.....	9
2.2. Тематичний план навчальної дисципліни.....	10
2.3. Розподіл часу за модулями і змістовими модулями та форми навчальної роботи студента.....	11
2.4. Розподіл часу самостійної навчальної роботи студента.....	14
2.5. Засоби контролю та структура залікового кредиту.....	16
2.6. Критерії оцінювання знань.....	16
2.7. Інформаційно-методичне забезпечення.....	18

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. Це породжує проблему формування висококваліфікованих кадрів в сфері освіти, особливо з урахуванням вимог болонського процесу, який покликаний сприяти масовій, але в той же час, якісній підготовці фахівців різних освітньо-кваліфікаційних рівнів.

За таких умов важливого значення набуває підготовка висококваліфікованих фахівців, які б могли кваліфіковано вирішувати питання рентабельної організації комерційної діяльності підприємства. Це і обумовлює актуальність вивчення дисципліни “Основи комерційної діяльності”.

Дисципліна “Основи комерційної діяльності” є дисципліною за вибором студента для підготовки спеціалістів напряму підготовки 0501, за спеціальностями 6.050100 „Економіка підприємства”, „Облік і аудит”.

Приєднання України до Болонського процесу передбачає впровадження кредитно-модульної системи організації навчального процесу (КМСОНП), яка є українським варіантом ECTS. Програма побудована за вимогами кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

Програма ухвалена кафедрою „Економіки підприємств міського господарства” (протокол №1 від 02.09.2009р.) та Вченою радою факультету „Післядипломної освіти та заочного навчання” (протокол №1 від 04.09.2009р.)

1. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. Мета, предмет та місце дисципліни

1.1.1. Мета та завдання вивчення дисципліни

Метою вивчення дисципліни 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.

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.

1.1.2. Предмет вивчення у дисципліні

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 яку безпосередньо спирається вивчення даної дисципліни	Перелік дисциплін, вивчення яких безпосередньо спирається на дану дисципліну
Правознавство Політична економія	Економіка підприємств. Облік і аудит. Податковий облік Менеджмент Маркетинг

1.2. Інформаційний обсяг (зміст) дисципліни

(відповідно до стандартів ОПП)

Модуль 1. ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (1,5 / 54)

Змістовий модуль (ЗМ) 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю.

1. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.
2. Планування матеріального забезпечення підприємства.
3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.
4. Комерційна діяльність по збуту продукції
5. Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.
6. Роль посередників в зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Змістовний модуль (ЗМ) 1.2. Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності.

1. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.
2. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.

1.3. Освітньо-кваліфікаційні вимоги

Вміння (за рівнями сформованості) та знання	Сфери діяльності (виробнича, соціально- виробнича, соціально- побутова)	Функції діяльності у виробничій сфері (проектувальна, організаційна, управлінська, виконавська, технічна, інші)
<p>Репродуктивний рівень Проникати в сутність комерційної діяльності, свідомо використовувати наукові знання та нормативну документацію в професійній діяльності, орієнтуватись у проблемах економічного розвитку підприємств, інтеграції України у систему міжнародних торговельних зовнішньоекономічних зв'язків, ефективно використовувати обчислювальну техніку</p>	Виробнича, соціально-виробнича	Виконавська
<p>Алгоритмічний рівень Захищати інтереси підприємства, поєднувати суспільні, колективні та індивідуальні інтереси, вести комерційну діяльність підприємства на високому рівні ефективності</p>	Виробнича	Організаційна, аналітична
<p>Евристичний рівень Ураховувати соціальні аспекти впливу рішень, що приймаються, на співробітників, споживачів, а також місцевої спільноти. Користуватись досвідом розвинутих країн в області комерційної діяльності</p>	Соціально-виробнича	Управлінська, організаційна

1.4. Рекомендована основна навчальна література

1. Економіка підприємства: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я.- М.: Юніті-Дана, 2003. – 718 с.
2. Підприємництво: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я. – М.: - Юніті-Дана, 2004. – 419 с.
3. Осипова Л.В., Синяєва І.М. Основи комерційної діяльності. М.: Юніті – Дана.- 2005. – 325 с.
4. Васильєв Г.А., Осипова Л.В. Комерційна діяльність промислової фірми. – К.: Економічна освіта, 2001. – 345 с.
5. Н.О. Криковцова, О.Б. Казакова и др. Комерційна діяльність. Навчальний посібник., К.: Центр учбової літератури, 2007. – 294 с.
6. Економіка торговельного підприємства: Підручник / Під ред.. Гребнева А.И. – К.: Економіка, 2003.- 238 с.
7. Финансы предприятий: Учебное пособие (под ред. Е.И.Бородиной) - М.:

Банки и биржи, ЮНИТИ, 2004г.

8. Савченко В.Е. Современное предпринимательство. - М., Экономика. 2004г.

9. Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. - М., ЮНИТИ, 2005г.

10. Гемерлинг Г.А. Ваше Дело. Практический курс предпринимательства. Москва, БИНОМ, 2004г.

1.5. Анотації програми навчальної дисципліни

Анотація програми навчальної дисципліни

ОСНОВЫ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

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

Змістові модулі: Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю. Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Система показників ефективного розвитку діяльності комерційного підприємства.

Аннотация программы учебной дисциплины

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель изучения: приобретение будущими специалистами глубоких экономических знаний по основам коммерческой деятельности; формирование у них нового экономического мышления, адекватного рыночным отношениям; формирование навыков анализировать реальные экономические процессы и принимать обоснованные решения по поводу экономических проблем, связанных с коммерческой деятельностью в их будущей практической работе.

Предмет дисциплины: основополагающие экономические категории, экономические законы и принципы функционирования экономических систем, экономические отношения, хозяйственные механизмы и действия людей, направленные на эффективное ведение коммерческой деятельности, особенности рыночных преобразований экономики Украины, современные процессы экономической жизни человечества

Модули содержания: Концепция коммерческой деятельности: принципы и сущность. Организация управления коммерческой деятельностью. Характеристика и организационные формы коммерческо-посреднической деятельности. Система показателей эффективности экономического развития деятельности коммерческого предприятия.

Annotation of the educational discipline program **BASICS OF THE COMMERCIAL ACTIVITY**

Objective: the future specialists deep knowledge obtaining and forming their economic way of thoughts which is market relationships adequate; forming their skills of real economic processes analyzing and well-grounded decisions of economic problems finding.

Subject the fundamental economic categories, economic laws and principles of economic systems functioning; economic relationships, economic mechanisms and people's activities which is effective management in the limited economic and natural resources oriented; distinctive features of market transformation of Ukrainian economy; the modern global processes in economic life of mankind.

Contents: the general basis of social-economic development of the society; theoretic basis of market economy, transitional economy; economic theory and economic policy of the state, mechanism of the world economy development.

2. РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Структура навчальної дисципліни **„Основи комерційної діяльності”**

за робочими навчальними планами заочної форми навчання

Призначення: підготовка бакалаврів	Напрямок, спеціальність, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів, відповідно ECTS – 1,5 Модуль 1- в 2-х змістовних модулях. Загальна кількість годин – 54 год.	Напрямок підготовки - 0501 – „Економіка і підприємництво” Спеціальність - 7.050107 „Економіка підприємства”, 7.050106 - „Облік і аудит”.	За вибором студента. Аудиторні заняття: 8 год. Лекції - 6 год. Практичні - 2 год. Самостійна робота – 46 год, (у тому числі підготовка контрольної роботи – 10 год) Від підсумкового контролю - залік
Примітка: співвідношення кількості годин аудиторних занять і самостійної роботи становить 15% до 85%		

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час проведення аудиторних занять: лекційних та практичних. Найбільш складніші теоретичні та практичні питання, та вивчення розрахункових методик винесено на розгляд і обговорення під час практичних занять. Велике значення в процесі вивчення й закріплення знань має самостійна робота студентів. Усі ці види занять розроблені відповідно до вимог кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

2.2. Тематичний план навчальної дисципліни

При вивченні дисципліни „Основи комерційної діяльності” студенти повинні ознайомитися з програмою дисципліни, та структурою, методами й формами навчання, способами й видами контролю та оцінювання знань.

Тематичний план дисципліни „Основи комерційної діяльності” складається з двох змістових модулів, кожен з яких, поєднує в собі відносно окремий самостійний блок дисципліни, який логічно пов’язує декілька навчальних елементів дисципліни за змістом і взаємозв’язками.

Навчальний процес здійснюється в таких формах: лекції, практичні заняття, самостійна робота студента. Основним завданням самостійної роботи студентів є закріплення основної та отримання додаткової інформації для більш поглибленого вивчення дисципліни.

Зміст дисципліни розкривається у темах:

ЗМ 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційною діяльністю.

Тема 1. 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 2. 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 3. 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 4. Комерційна діяльність по збуту продукції

Форми і порядок розрахунків підприємств зі своїми контрагентами.

Платіжні доручення. Сегментування ринку. Розробка каналів збуту та пошук потенціальних клієнтів. Планування збуту продукції.

Тема 5. Основні принципи й зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.

Внутрішньофірмове планування. Система довгострокового планування. Основні принципи та етапи стратегічного формування комерційно-посередньої діяльності. Диверсифікація напрямків посередницької діяльності підприємства. Оперативний бізнес-план. Ціноутворення у збутової діяльності. Ризики у комерційної діяльності.

Тема 6. 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.

ЗМ 1.2. Характеристика та організаційні форми комерційно-посередньої діяльності. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності.

Тема 1. 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 2. 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. Критерій ефективності комерційної діяльності. Показники ефективності комерційної діяльності. Чистий прибуток. Доходи та витрати. Рентабельність діяльності. Показники ефективності використання основних засобів й товарних ресурсів.

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

Модулі (семестри) та змістові модулі	Всього, кредит/годин	Форми навчальної роботи			
		Лекції	Пр.	Лаб.	СРС
Модуль 1	1,5/54	6	2	-	46
ЗМ1.1.	1,0/36	3	1	-	32
ЗМ1.2.	0,5/18	3	1	-	14

Лекційний курс (заочне навчання)

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура) 7.050106, 7.050107
<p><i>ЗМ 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційно-посередньої діяльністю.</i></p> <p><i>Тема1. Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.</i></p> <p>1. Структура комерційних служб підприємства та їх основні функції. 1</p> <p>2. Планування матеріального забезпечення підприємства 1</p> <p>3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.</p> <p>4. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.</p> <p><i>Тема2. Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності</i></p> <p>1. Основні принципи та зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.</p> <p>2. Роль посередників в зовнішньої економічної діяльності підприємства.</p>	<p>3</p> <p>1</p> <p>1</p> <p>1</p>
<p><i>ЗМ 1.2. Лізингові операції. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності</i></p>	<p>3</p>
<p><i>Тема 1. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.</i></p> <p>1. Лізингові операції, як різноманітність орендних відносин</p> <p>2. Основні показники ефективності комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.</p>	<p>2</p> <p>1</p>
<p>РАЗОМ</p>	<p>6</p>

Практичні заняття (заочне навчання)

Зміст	Кількість годин за спеціальностями, спеціалізаціями (шифр, аббревіатура) 7.050106, 7.050107
<p><i>ЗМ 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційно-посередньої діяльністю.</i></p> <p><i>Тема1. Закономірності формування організаційних структур управління комерційною діяльністю.</i></p> <p>1. Структура комерційних служб підприємства та їх основні функції.</p> <p>2. Планування матеріального забезпечення підприємства</p> <p>3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.</p> <p>4. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.</p> <p><i>Тема2. Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності</i></p> <p>1. Основні принципи та зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми.</p> <p>2. Роль посередників в зовнішньої економічної діяльності підприємства.</p>	<p>1</p> <p>1</p>
<p><i>ЗМ 1.2. Лізингові операції. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності</i></p>	1
<p><i>Тема 1. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин. Система показників діяльності торгівельних підприємств</i></p> <p>1. Лізингові операції, як різноманітність орендних відносин</p> <p>2. Основні показників ефективності комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.</p>	1
РАЗОМ	2

**Самостійна навчальна робота студента (форми самостійної роботи,
обсяг у годинах)**

Найменування змістових модулів, що виносяться для самостійної роботи	Години	Форма звіту
1	2	3
ЗМ 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість. Організація управління комерційно-посередньої діяльністю.	32	Конспект
1. Огляд літератури та вивчення термінів	4	
2. Структура комерційних служб підприємств та їх основні функції.	4	
3. Планування матеріального забезпечення підприємства.	6	
4. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.	6	
5. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.	6	
6. Основні принципи та зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми. Роль посередників в зовнішньої економічної діяльності підприємства.	6	
ЗМ 1.2. Лізингові операції. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності	4	Конспект
1. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.	3	
2. Основні показників ефективності комерційної діяльності торгівельно-посереднього підприємства.	1	
Підготовка контрольної роботи	10	
Разом	46	

2.4. Розподіл часу самостійної навчальної роботи студента

Самостійна навчальна робота розрахована на формування практичних навичок у роботі студентів зі спеціальною літературою, орієнтування їх на інтенсивну роботу, критичне осмислення здобутих знань і глибоке вивчення теоретичних і практичних проблем з основ комерційної діяльності підприємств.

Розподіл часу самостійної навчальної роботи студентів

Форми самостійної роботи	Кількість годин
	7.050106, 7.050107
Вивчення теоретичних питань та підготовка до поточного та підсумкового контролю, виконання контрольної роботи	46

Контрольні запитання для самостійної роботи:

ЗМ 1.1. Концепція комерційної діяльності: принципи та суттєвість.

Організація управління комерційною діяльністю.

Тема 1. Структура комерційних служб підприємства та їх основні функції.

1. Яке місце і роль товарів і послуг взаємодії елементів ринку?
2. Назвіть критерії вибору при встановленні господарських зв'язків.
3. Що містить у собі поняття "умови постачання"?
4. Які форми розрахунків застосовуються в даний час при закупівлях матеріальних ресурсів і збуті продукції?
5. Який порядок розрахунків між постачальником і покупцем продукції при використанні платіжних доручень?

Тема 2. Планування матеріального забезпечення підприємства

1. Розкрийте суть та зміст внутрішньо фірмового планування
2. З якою метою проводиться вивчення ринку сировини та матеріалів?
3. Які основні питання вирішуються при розробці „стратегії постачання” ?

Тема 3. Організація господарських зв'язків та вибір потенціального постачальника.

1. Назвіть основні методи встановлення потреби підприємства у матеріальних ресурсах.
2. За допомогою якого аналізу у процесі планування матеріально-технічного забезпечення скорочення витрат?
3. Які основні фактори впливають на вибір постачальника?
4. Назвіть основні форми розрахунків при закупівлі матеріальних ресурсів?

Тема 4. Комерційна діяльність по збуту продукції промислового підприємства.

1. Які основні напрямки дослідження ринку, використовуються для ефективного збуту продукції підприємства.
2. Розкрийте суть показника ємкості товарного ринку?
3. З якою метою проводиться аналіз кон'юнктури ринку?
4. Назвіть стадії життєвого циклу перебування товару на ринку.

Тема 5. Організаційні форми комерційно-посередньої діяльності.

1. Розкрийте суть і зміст комерційно-посередньої діяльності.
2. Які суб'єкти комерційної діяльності функціонують комерційно-посередньої діяльності?
3. Що таке попит?
4. Поясніть, як змінюються попит і пропозиція при зниженні і підвищенні ціни на товар.

Тема 6. Основні принципи та зміст стратегічного планування торгівельно-посередньої фірми. Роль посередників в зовнішньої економічної діяльності підприємства.

1. Назвіть основні принципи, яких повинні дотримуватися керівники підприємства при стратегічному плануванні розвитку торгівельно-посередньої фірми.
2. Розкрийте зміст оперативного бізнес-плану торгово-посередницької фірми.
3. Які основні показники відбивають стан і ефективність оптово-посередницького ринку?

4. Виділіть тенденції кількості оптово-посередницьких компаній, стану рівня їхніх витрат обороту в сучасних умовах розвитку ринкового механізму.
5. Які основні показники відбивають стійке положення торговельно-посередницької ланки на українському ринку?
6. Розкрийте суть і зміст міжнародної комерційної операції.
7. Назвіть суб'єктів та об'єктів міжнародних комерційних операцій.
8. Які операції забезпечують міжнародний товарообіг?

ЗМ 1.2. Лізингові операції. Основні показники ефективного розвитку комерційної діяльності

Тема 1. Лізингові операції як різноманітність орендних відносин.

1. Розкрийте суть і зміст лізингових операцій.
2. Назвіть суб'єктів та об'єктів лізингових операцій.
3. Основні види та специфіка лізингових операцій.

Тема 2. Система показників оцінки ефективного розвитку комерційної діяльності торговельно-посереднього підприємства.

1. Розкрийте зміст коефіцієнта незалежності фінансового стану фірми від позикових джерел засобів. Наведіть механізм розрахунку.
2. Які основні показники ефективності торговельно-посередницької діяльності?
3. Обґрунтуйте специфіку розрахунку показника рентабельності в діяльності оптово-посередницької ланки.
4. Що виражає рейтинг оптово-посередницької фірми?
5. Наведіть основні показники комерційної діяльності для оцінки рейтингу окремої фірми з урахуванням її потенційних можливостей.

2.5. Засоби контролю та структура залікового кредиту

Види та засоби контролю (контрольні роботи, індивідуальні завдання тощо)	
Поточний контроль Підсумковий контроль з модулів ЗМ1 та ЗМ2	Контрольна робота, вибіркове опитування на практичних заняттях. Письмовий залік

2.6. Критерії оцінювання знань

Контроль рівня знань студентів

Складовою частиною навчального процесу є контроль рівня знань студентів. Контроль дає можливість оцінювати знання й уміння, які отримані студентами в процесі навчання. Контроль знань та вмінь студента відіграє важливу роль у забезпеченні належного рівня підготовки фахівців.

Під час вивчення дисципліни "Основи комерційної діяльності" застосовується підсумковий контроль знань, який дає можливість забезпечити об'єктивне оцінювання рівня знань студента.

Форма підсумкового контролю

Знання студентів заочної форми навчання за курсом "Основи комерційної діяльності" оцінюються у формі письмового семестрового заліку, з урахуванням правильності виконаної контрольної роботи й успішної роботи під час практичних занять.

Умови і порядок прийняття заліку.

Структура письмового семестрового заліку складається з двох програмних питань і задач.

Структура контрольної роботи складається з реферату і двох практичних задач. Контрольна робота вважається виконаною за умови повної відповіді на поставлені в контрольній роботі питання і правильне рішення задач.

Проведення заліку передбачає оцінку знань студентів по двобальній системі: "Зараховане" чи "Незараховано". До заліку допускаються студенти, що виконали контрольну роботу.

Оцінка "Зараховане" ставиться в тому випадку, якщо студент виконав контрольну роботу, у повному обсязі освоїв навчальний матеріал, відповідає на поставлені питання, уміє використовувати практичні задачі, але допускає незначні помилки у визначенні термінології, категорій, у розрахунках при рішенні практичних задач.

Оцінка "Незараховано" ставиться в тому випадку, якщо контрольна робота виконана з помилками, студент освоїв навчальний матеріал не в повному обсязі, чи не засвоїв зовсім, допускає принципові помилки у відповідях на питання і грубі помилки в розрахунках.

2.7.Інформаційно-методичне забезпечення

Бібліографічні описи, Інтернет адреси	ЗМ, де застосовується
1. Рекомендована основна навчальна література (підручники, навчальні посібники, інші видання)	
1.Економіка підприємства: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я.- М.: Юніті-Дана, 2007. – 718 с.	1.1,1.2.
2.Підприємництво: Підручник / Під ред. проф. Горфінкеля В.Я. – М.: - Юніті-Дана, 2007. – 419 с.	1.1,1.2.
3.Осипова Л.В., Синяєва І.М. Основи комерційної діяльності. М.: Юніті – Дана.- 2006. – 325 с.	1.1, 1.2.
4.Васильєв Г.А., Осипова Л.В. Комерційна діяльність промислової фірми. – М.: Економічна освіта, 2008. – 345 с.	1.1,1.2.
5.Економіка торговельного підприємства: Підручник / Під ред. Гребнева А.И. – М.: Економіка, 2006.- 238 с.	
6.Финансы предприятий: Учебное пособие (под ред. Е.И.Бородиной) - М.,: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007г.	
7.Продіус Ю.И. Економіка підприємства. - Харків. „Одисей”, 2007. – 410 с.	1.1,1.2.
8.Савченко В.Е. Современное предпринимательство. - М., Экономика. 2004г.	1.1,1.2.
9.Блинов А.О. Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. - М.,: ЮНИТИ, 2005 г.	1.1,1.2.
2. Додаткові джерела (довідники, нормативні видання, сайти інтернет тощо)	
10 .Конституція (Основний Закон) України. –К., 2005.	1.1, 1.2.
11.Гемерлинг Г.А. Ваше Дело. Практический курс предпринимательства.Москва, БИНОМ, 2007г.	1.1,1.2.
12. Харькова Е.П. История предпринимательства и меценатства.Учебное пособие, - М.,: 2004г	1.1,1.2.
Цифровий репозиторій ХНАМГ: http://eprints.ksame.kharkov.ua .	1.1,1.2.
15. WWW. ME.GOV.UA	1.1,1.2.
3. Методичне забезпечення (реєстр методичних вказівок, інструкцій до лабораторних робіт, планів семінарських занять, комп'ютерних програм, відео-аудіо-матеріалів, плакатів тощо)	
16. Методичні вказівки до організації самостійної роботи з вивчення дисципліни "Основи комерційної діяльності" (для студентів спеціальності 6.050200 „Економіка підприємств”, „Облік і аудит”). Укл. Бойко Л.Г. - Харків: ХНАМГ, 2007. - 32 с.	1.1, 1.2.
17. Конспект лекцій з дисципліни "Основи комерційної діяльності" (для студентів спеціальності „Економіка підприємств”, „Облік і аудит”). Укл. Бойко Л.Г. - Харків: ХНАМГ, 2009. - 121 с.	1.1, 1.2.

Навчальне видання

Програма навчальної дисципліни та Робоча програма навчальної дисципліни “Основи комерційної діяльності” для слухачів другої вищої освіти заочної форми навчання напряму підготовки 0501 - „Економіка і підприємництво”, спеціальностей 7.050107 - „ Економіка підприємства”, 7.050106 - „Облік і аудит” / Укл.: Л.Г. Бойко - Харків: ХНАМГ, 2009. - с. 19.

Укладач: Л.Г.Бойко

План 2009, поз 785Р		
Підп. до друку 19.10.09 Друк на різнографі Зам. №. 5168	Формат 60x841/16 Умовн.-друк.арк. 1,1 Тираж 15 прим	Папір офсетний Обл.-вид. арк. 1,4

ХНАМГ, 61002, Харків, вул. Революції, 12
Сектор оперативної поліграфії ВЦ ХНАМГ
ХНАМГ, 61002, Харків, вул. Революції, 12
