

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ЗАТВЕРДЖЕНО
На засіданні кафедри
економіки

Протокол № 1 від «01» вересня 2017
Зав. кафедри

_____ С.В. Волошина

РОБОЧА ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Кількість кредитів ECTS 5

Розробник:
Волошина С.В.,
завідувач кафедри економіки, к.е.н., доцент

1. Опис дисципліни

Найменування показників	Характеристика дисципліни
Обов'язкова / вибіркова дисципліна	Обов'язкова для студентів напряму підготовки 6.030510 "Товарознавство і торговельне підприємство"
Семестр	5
Кількість кредитів	5
Загальна кількість годин	150
Кількість модулів	3
Лекції, годин	39
Практичні/ семінарські, годин	26
Лабораторні, годин	-
Самостійна робота, годин	85
Тижневих годин для денної форми навчання:	11,5
аудиторних	5
самостійної роботи студента	6,5
Вид контролю	екзамен

2. Мета та завдання дисципліни

Мета: формування системи теоретичних знань і практичних навичок з раціональної організації комерційної діяльності та умов забезпечення її ефективності.

Завдання:

- формування знань щодо сутності комерційної діяльності, її напрямків, факторів та умов розвитку;
- опанування особливостями комерційної діяльності торговельно-посередницьких підприємств;
- набуття знань щодо функціональних напрямків комерційної діяльності виробничого підприємства;
- оволодіння методичними підходами до планування окремих напрямків комерційної діяльності виробничого підприємства;
- набуття вмінь організації постачальницької і збутової діяльності виробничого підприємства;
- формування навичок оцінки витрат обігу, фінансово-економічних результатів та визначення шляхів підвищення ефективності діяльності комерційного підприємства.

3. Структура дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин				
	усього	У тому числі			
		л	п/с	лаб	срс
1	2	3	4	5	6
Модуль 1					
Змістовий модуль 1. Загальні засади комерційної діяльності та поведінки торговельно-посередницьких підприємств на ринку товарів і послуг					
Тема 1. Сутність комерційної діяльності	9	2	2		5
Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності	11	4	2		5
Тема 3. Комерційна діяльність підприємств оптової торгівлі	10	2	2		6
Тема 4. Комерційна діяльність підприємств роздрібною торгівлі	11	2	2		7
Теми 1 – 4. Модульний контроль 1 (МКР №1)	3				3
Разом за змістовим модулем 1	44	10	8		26
Змістовий модуль 2. Функціональні напрямки комерційної діяльності виробничого підприємства					
Тема 5. Система бізнес-планування на підприємстві	9	2	2		5
Тема 6. Організація і планування матеріально-технічного забезпечення підприємства	13	4	2		7
Тема 7. Маркетингова діяльність підприємства	11	2	2		7
Тема 8. Цінова політика підприємства	15	4	4		7
Тема 9. Організація і планування збуту продукції	11	2	2		7
Теми 5 – 9. Модульний контроль 2 (МКР №2)	5	2			3
Разом за змістовим модулем 2	64	16	12		36
Змістовий модуль 3. Витрати та результати діяльності комерційного підприємства					
Тема 10. Витрати обігу підприємства	13	4	2		7
Тема 11. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства	13	4	2		7
Тема 12. Ефективність діяльності підприємства	10	2	2		6
Теми 10 – 12. Модульний контроль 3 (МКР №3)	6	3			3
Разом за змістовим модулем 3	42	13	6		23
Усього годин	150	39	26		85

4. Теми семінарських/практичних/лабораторних занять

№ з/п	Вид та тема заняття	Години
-------	---------------------	--------

1	Семінарське заняття 1 Сутність комерційної діяльності	2
2	Практичне заняття 2 Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності	2
3	Практичне заняття 3 Комерційна діяльність підприємств оптової торгівлі	2
4	Практичне заняття 4 Комерційна діяльність підприємств роздрібної торгівлі	2
5	Семінарське заняття 5 Система бізнес-планування на підприємстві	2
6	Практичне заняття 6 Організація і планування матеріально-технічного забезпечення підприємства	2
7	Практичне заняття 7 Маркетингова діяльність підприємства	2
8	Практичне заняття 8 Цінова політика підприємства	2
9	Практичне заняття 9 Цінова політика підприємства	2
10	Практичне заняття 10 Організація і планування збуту продукції	2
11	Практичне заняття 11 Витрати обігу підприємства	2
12	Практичне заняття 12 Фінансово-економічні результати діяльності підприємства	2
13	Практичне заняття 13 Ефективність діяльності підприємства	2

5. Індивідуальні завдання

1. Огляд навчальної, наукової і періодичної літератури.
2. Підготовка рефератів, доповідей за обраною темою.
3. Підготовка розрахункових індивідуальних робіт за основними питаннями дисципліни.
4. Підготовка тез доповідей з метою виступу на університетських, всеукраїнських та міжнародних семінарах та конференціях.

6. Обсяги, зміст та засоби діагностики самостійної роботи

Вид та тема занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Модуль 1			
Змістовий модуль 1. Загальні засади комерційної діяльності та поведінки торговельно-посередницьких підприємств на ринку товарів і послуг			
Тема 1. Сутність комерційної діяльності (семінарське заняття 1ня)	5	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на семінарському занятті Джерело [1-4;9;12;13]. 2. Самотестування. 3. Підготовка доповіді з історії організації комерційної діяльності та проблем сучасного етапу.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, презентація доповіді, результати розв'язання задач
Тема 2. Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності (практичне заняття 2)	5	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [5;6;11;14;16]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Тема 3. Комерційна діяльність підприємств оптової торгівлі (практичне заняття 3)	6	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [7;9;14;19;20]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Тема 4. Комерційна діяльність підприємств оптової торгівлі (практичне заняття 4) робота №1	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [8;14;1;19;20]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Теми 1-4 (МКР №1)	3	1. Підготовка до МКР №1.	МКР №1
Разом змістовий модуль 1	26		
Змістовий модуль 2. Функціональні напрямки комерційної діяльності виробничого підприємства			
Тема 5. Система бізнес-планування на підприємстві (семінарське заняття 5)	5	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на семінарському занятті Джерело [3;10;16; 18]. 2. Самотестування.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування
Тема 6. Організація і планування матеріально-технічного забезпечення підприємства (практичне заняття 6)	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [1-3;21]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Тема 7. Маркетингова діяльність підприємства (практичне заняття 7)	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [3-5;17;21]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач. 2. Самотестування. 3. Підготовка доповіді з питань товарообороту підприємств ресторанного господарства. 4. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач

Вид та тема занять	Кількість годин самостійної роботи	Зміст самостійної роботи	Засоби діагностики
Тема 8. Цінова політика підприємства (практичне заняття 8)	3	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [1-3;15; 17]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Тема 8. Цінова політика підприємства (практичне заняття 9)	4	1. Підготовка до виконання індивідуальної роботи №1 «Розрахунок базових цін різними методами».	Захист результатів індивідуальної роботи №1
Тема 9. Організація і планування збуту продукції (практичне заняття 10)	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [4-6;17;19]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Теми 5-9 (МКР №2)	3	1. Підготовка до МКР №2.	МКР №2
Разом змістовий модуль 2	36		
Змістовий модуль 3. Витрати та результати діяльності комерційного підприємства			
Тема 10. Витрати обігу підприємства (практичне заняття 11)	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [1-3;17;19-21]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Тема 11. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства (практичне заняття 12)	7	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [2;7;17;19-21]. 2. Самотестування. 3. Підготовка до виконання індивідуальної роботи №2 «Оцінка фінансового стану підприємства».	Тестування, захист результатів індивідуальної роботи №2
Тема 12. Ефективність діяльності підприємства (практичне заняття 13)	6	1. Опрацювання конспекту лекцій та рекомендованої літератури для обговорення на практичному занятті Джерело [4;6;17;19-21]. 2. Самотестування. 3. Домашнє розв'язання задач.	Тестування, фронтальне та індивідуальне опитування, результати розв'язання задач
Теми 10-12 (МКР №3)	3	1. Підготовка до МКР №3.	МКР №3
Разом змістовий модуль 3	23		
Разом	85		

7. Результати навчання

1.	Знання сутності комерційної діяльності, її напрямків, факторів та умов розвитку
2.	Знання функціональних напрямків комерційної діяльності виробничого підприємства
3.	Розуміння методичних підходів до планування окремих напрямків комерційної діяльності виробничого підприємства
4.	Уміння організовувати постачальницьку і збутову діяльність виробничого підприємства
5.	Уміння оцінювати витрати обігу, фінансово-економічні результати та визначати шляхи підвищення ефективності діяльності комерційного підприємства
6.	Розуміння особливостей комерційної діяльності торговельно-посередницьких підприємств

8. Форми навчання

Лекції, семінарські (практичні) заняття, самостійна робота (підготовка презентацій, рефератів, аналітичних довідок).

9. Методи оцінювання

Поточне оцінювання на семінарських (практичних) заняттях, усні презентації, контрольні модульні роботи, екзамен.

10. Розподіл балів, які отримують студенти

Відповідно до системи оцінювання знань студентів ДонНУЕТ, рівень сформованості компетентностей студента в результаті опанування дисципліною «Комерційна діяльність» з формою контролю знань – екзамен, здійснюється наступним чином: протягом семестру (50 балів), при проведенні підсумкового контролю - екзамену (50 балів).

Оцінювання протягом семестру

№ теми практичного заняття	Вид роботи/бали					
	Тестові завдання	Задачі, завдання, кейси тощо	Обговорення теоретичних питань теми	Індивідуальне завдання	ПМК	Сума балів
Модуль 1						
Змістовий модуль 1						
Семінарське заняття 1	+		2	2		4
Практичне заняття 2	+	1	1			2
Практичне заняття 3	+	1	1			2
Практичне заняття 4	+	1	1			2
МКР №1	+				5	5
Разом змістовий модуль 1	+	3	5		5	13
Змістовий модуль 2						
Семінарське заняття 5	+		1			1
Практичне заняття 6	+	1	1			2
Практичне заняття 7	+	1	1			2
Практичне заняття 8	+	1	1			2
Практичне заняття 9	+	1		5		6
Практичне заняття 10	+	1	1			2

МКР №2	+				5	5
Разом змістовий модуль 2		5	5	5	5	20
Змістовий модуль 3						
Практичне заняття 11	+	1	1			2
Практичне заняття 12	+	1		5		6
Практичне заняття 13	+	1	1			2
МКР №3	+				5	5
Разом змістовий модуль 3	+	3	2	5	5	15
Разом модуль	+				15	15

Оцінювання студентів при проведенні екзамену з використанням комп'ютерної програми «MyTest»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:

0-40 балів - теоретична частина (тестування);

0-10 балів – практична частина (розрахункове завдання).

Набрані бали за виконання теоретичної та практичної частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Теоретична частина екзамену включає тестові завдання (40 тестових завдань).

Оцінювання тестових завдань (40 тестових завдань по 1 балу) проводиться на основі інформації, яку надає комп'ютер за результатами тестування (кількість правильних відповідей). Правильна відповідь на одне тестове завдання оцінюється в один бал.

Загальне оцінювання теоретичної частини екзамену відбувається шляхом підбиття підсумку або сумування балів, які набрали студенти під час тестування.

Оцінювання результатів виконання практичної частини (1 розрахункове завдання на 10 балів) здійснюється відповідно до шкали оцінювання практичної частини.

Шкала оцінювання практичної частини

Сума балів	Критерії оцінювання
10	Завдання виконано у повному обсязі, відповідь обґрунтована, висновки і пропозиції аргументовані, розрахунки правильні, оформлення відповідає вимогам
7	Завдання виконано у повному обсязі, але допущено незначні неточності в розрахунках або оформленні, прийняті рішення недостатньо аргументовані
4	Завдання виконано не менше ніж на 70% при правильному оформленні або не менше ніж на 80%, якщо допущені незначні помилки в розрахунках чи оформленні
0-3	Завдання виконано менше ніж на 70%, допущені помилки в розрахунках чи оформленні, прийняте рішення не аргументовано

Оцінювання студентів при проведенні екзамену без використання комп'ютерної програми «MyTest»

Оцінка на підсумковому контролі складається з двох елементів:

0-40 балів - теоретична частина (тестування);

0-10 балів – практична частина (розрахункове завдання).

Набрані бали за виконання теоретичної та практичної частин сумуються. Сума складає загальну кількість балів, отриманих за екзамен.

Теоретична частина екзамену включає тестові завдання (40 тестових завдань). Оцінювання тестових завдань (40 тестових завдань по 1 балу) проводиться на основі підрахунку кількості правильних тестів. Правильна відповідь на одне тестове завдання оцінюється в один бал.

Загальне оцінювання теоретичної частини екзамену відбувається шляхом підбиття підсумку або сумування балів, які набрали студенти під час тестування.

Оцінювання результатів виконання практичної частини (1 розрахункове завдання на 10 балів) здійснюється відповідно до шкали оцінювання практичної частини.

Шкала оцінювання практичної частини

Сума балів	Критерії оцінювання
10	Завдання виконано у повному обсязі, відповідь обґрунтована, висновки і пропозиції аргументовані, розрахунки правильні, оформлення відповідає вимогам
7	Завдання виконано у повному обсязі, але допущено незначні неточності в розрахунках або оформленні, прийняті рішення недостатньо аргументовані
4	Завдання виконано не менше ніж на 70% при правильному оформленні або не менше ніж на 80%, якщо допущені незначні помилки в розрахунках чи оформленні
0-3	Завдання виконано менше ніж на 70%, допущені помилки в розрахунках чи оформленні, прийняте рішення не аргументовано

Загальне оцінювання результатів вивчення дисципліни

Для виставлення підсумкової оцінки визначається сума балів, отриманих за результатами екзамену та за результатами складання змістових модулів. Оцінювання здійснюється за допомогою шкали оцінювання загальних результатів вивчення дисципліни (модулю).

Оцінка

100-бальна шкала	Шкала ECTS	Національна шкала
90-100	A	5, «відмінно»
80-89	B	4, «добре»
75-79	C	
70-74	D	3, «задовільно»
60-69	E	
59-30	FX	2, «незадовільно»
0-29	F	

11. Методичне забезпечення

1. Електронний конспект лекцій.
2. Методичні рекомендації для вивчення дисципліни.
3. Комплекти індивідуальних завдань.
4. Навчальна та наукова література, нормативні документи

12. Рекомендована література

Основна

1. Комерційна діяльність: конспект лекцій / С.В. Волошина; ДонНУЕТ. – Кривий Ріг, 2016. – 122 с.
2. Антонюк Я.М. Комерційна діяльність: навч. посіб. / Я.М. Антонюк. – Львів: Магнолія 2006, 2011. – 334 с.
3. Апопій А.А. Комерційна діяльність: підруч. / А.А. Апопій. – 2-ге вид., перероб., доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
4. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підруч. / П.Ю. Балабан, М.П. Балабан, Т.Л. Мітяєва та ін. – Харків: Світ книг, 2015. – 500 с.
5. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
6. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб. – К.: ЦНЛ, 2006. – 780 с.
7. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учеб. / Л.П. Дашков, В.К. Памбухчянц, О.В. Памбухчянц. – М.: ИТК «Дашков и К», 2012. – 692 с.
8. Криковцева Н.О. Комерційна діяльність: навч. посіб. / Н.О. Криковцева, О.Б. Козакова, Л.Г. Саркісян та ін. – К.: ЦУЛ, 2007. – 296 с.
9. Павлова В.А. Комерційне товарознавство: навч. посіб. / В.А. Павлова. – К.: Кондор, 2012. – 286 с.
10. Памбухчянц В.К. Организация и технология коммерческой деятельности: учеб. / В.К. Памбухчянц. – М.: Дашков и К, 2007. – 672 с.
11. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учеб. / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 248 с.
12. Товарознавство і торговельне підприємництво: навч. посіб. / А.А. Мазаракі, Н.В. Притульська, В.А. Осика та ін.: за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ.
13. Юрко І.В. Торговельне підприємництво: навч. посіб. / І.В. Юрко. К.: ЦУЛ, 2014. – 322 с.

Допоміжна

1. Абрютина М.С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности: учеб. пособ. / М.С. Абрютина. – М.: Дело и сервис, 2010. – 464 с.
2. Агеєв Є.Я. Ціноутворення: теорія та практика: навч. посіб. / Є.Я. Агеєв, Т.В. Шахматова, С.В. Піча. — Львів: Новий Світ-2000, 2012. — 374 с.
3. Васильців Т.Г. Бізнес-планування: навч. посіб. / Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська та ін. – К.: Знання, 2013. – 207 с.
4. Волошина С.В. Комплексний тренінг з економіки підприємства: навч. посіб. / С.В. Волошина, О.В. Пиріжок, О.А. Ніколайчук та ін.; за заг. ред. С.В. Волошиної. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2012. - 299 с.
5. Волошина С.В. Підприємництво та бізнес-культура: [навч. посіб.] / С.В. Волошина, Г.І. Матукова, Л.В. Качагіна та інш. - Сімферополь: ДІАЙПІ, 2012. – 368 с.
6. Економіка торговельного підприємства: навч. посіб. / М. І. Головінов та ін. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. — 335 с.
7. Фролова Л.В. Економіка торговельного підприємства: компендіум і практикум: навч. посіб. / Л.В. Фролова, Т.В. Кореніцина, Л.В. Шаруга. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. — 248 с.
8. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учеб. / Под ред. А.Н. Соломатина. – СПб: Питер, 2009. – 560 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
3. Офіційний веб-сайт Європейський науковий фонд [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.esf.org/>.
4. Научная электронная библиотека «Киберленинка» [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru>
5. Национальный институт стратегических исследований [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.niss.gov.ua>