

Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет природокористування
Факультет управління, економіки та права
(назва факультету)
Кафедра підприємництва та торгівлі
(назва кафедри)

ЗАТВЕРДЖУЮ
Перший проректор
І. Федів
"31" серпня 2023 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

(назва навчальної дисципліни)

спеціальність: 274 Автомобільний транспорт

перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Робоча програма з дисципліни Комерційна діяльність для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти ОП «Автомобільний транспорт» спеціальності 274 Автомобільний транспорт

Розробник: Володимир КРУПА, к.е.н., доцент

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри підприємництва та торгівлі

Протокол від “29” 08 2023 року № 1

Завідувач кафедри підприємництва та торгівлі




(підпис)

(Юрій ГУБЕНІ)
(ім'я та прізвище)

Робочу програму схвалено на засіданні методичної комісії факультету механіки, енергетики та інформаційних технологій

Протокол від “30” 08 2023 року № 1

Голова методичної комісії факультету механіки, енергетики та інформаційних технологій



(підпис)

(Степан КОВАЛИШИН)
(ім'я та прізвище)

1. Опис навчальної дисципліни

Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень

Освітній ступінь: Бакалавр

Спеціальність : 274 «Автомобільний транспорт»

(шифр і назва)

Характеристика навчальної дисципліни:

Вибіркова

Кількість кредитів 5

Загальна кількість годин – 150

Індивідуальне науково-дослідне завдання _____ - _____
(назва)

Вид контролю: екзамен;

Тижневих аудиторних годин для денної форми навчання – 2 год. лекції; 2 год. практичні

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить (%):

для денної форми навчання – 59,6%

для заочної форми навчання – 8,7%

2. Програма навчальної дисципліни

Тема 1. Поняття, зміст та цілі комерційної діяльності

1. Сутність та складові комерційної діяльності
2. Принципи та цілі комерційної діяльності
3. Суб'єкти комерційної діяльності
4. Товари та послуги як об'єкти комерційної діяльності

Тема 2. Організаційно-економічні засади здійснення комерційної діяльності

1. Комерційна служба підприємства та принципи її побудови
2. Комерційна інформація та її захист.
3. Товарні знаки та їх роль у комерційній роботі.
4. Маркування та штрихове кодування товарів
5. Стандартизація та сертифікація товарів

Тема 3. Організація комерційної діяльності у сфері закупівель та формування товарних запасів

1. Сутність, зміст і методи закупівлі товарів
2. Організаційні засади закупівельної діяльності підприємства.
3. Критерії вибору постачальників та пошук комерційних партнерів при закупівлі товарів.
4. Юридичне оформлення комерційної роботи з постачальниками
5. Управління товарними запасами підприємства та їх оптимізація

6. Особливості здійснення закупівель товарів на ярмарках, виставках, аукціонах, міжнародних торгах (тендерах), біржах.

Тема 4. Збутова комерційна діяльність підприємства: загальні питання

1. Суть збутової діяльності підприємства та її галузеві особливості
2. Поняття асортиментної політики, асортименту та торговельної номенклатури товарів
3. Попит на продукцію, його вивчення і прогнозування.
4. Розробка каналів збуту та пошук потенційних клієнтів. Планування збуту.
5. Форми і порядок розрахунків підприємства з контрагентами

Тема 5. Комерційна діяльність підприємств на різних ринках

1. Комерційна діяльність підприємств на фінансовому ринку
2. Комерційна діяльність підприємств на ринку орендних і лізингових послуг
3. Діяльність підприємств по наданню сервісних послуг суб'єктам господарювання.
4. Факторингові послуги. Організація та здійснення факторингових операцій.
5. Франчайзинг, його види та характеристика

Тема 6. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції

1. Суть оптового продажу товарів. Функції підприємств оптової торгівлі.
2. Форми та методи оптового продажу товарів.
3. Принципи і методи керування асортиментом товарів в оптовій торгівлі.
4. Види оптових посередників. Агенти, типи агентів, особливості здійснення операцій щодо продажу товарів
5. Оптові ринки сільськогосподарської продукції та особливості їх функціонування.
6. Біржова торгівля як форма організації оптового ринку. Види біржових угод.

Тема 7. Комерційна робота з роздрібного продажу товарів

1. Особливості комерційної роботи з роздрібного продажу товарів.
2. Формування оптимального асортименту товарів у магазині
3. Форми організації роздрібного продажу товарів
4. Способи та методи стимулювання збуту товарів у роздрібній торгівлі.
5. Організація надання торгових послуг покупцям.

Тема 8. Основні засоби комунікацій у комерційній діяльності

1. Сутність та цілі комунікаційної політики
2. Реклама в системі маркетингових комунікацій, її види та особливості застосування.
3. Планування та організація рекламно-інформаційної діяльності
4. Комерційна пропаганда як вид маркетингових комунікацій. Фірмовий стиль. Брендинг.
5. Електронні платіжні системи, їх зміст та типи
6. Комерційна діяльність електронних торговельних майданчиків

Тема 9. Комерційна діяльність підприємств в сфері зовнішньоекономічних відносин.

1. Організаційне, інформаційне та правове забезпечення комерційної діяльності на зовнішньому ринку

2. Правила ІНКОТЕРМС, та їх роль в регулюванні відносин між продавцями та покупцями на світовому ринку.
3. Процедури експортної-імпоротної діяльності підприємств.
4. Програми та інструменти підтримки експортної діяльності підприємств.
5. Роль торгово-промислової палати у забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності

1. Сутність та види комерційних ризиків.
2. Методи аналізу ступеня ризику.
3. Управління комерційними ризиками.
4. Особливості оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств.
5. Шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності підприємств сфери виробництва і торгівлі.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	ін.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1.	12	2	2			8	12	1	1			10
Тема 2.	12	2	2			8	12	1	1			10
Тема 3.	12	4	4			4	12	2	2			8
Тема 4.	12	2	2			8	12	2	2			8
Тема 5.	12	4	4			4	12	2	2			8
Тема 6.	12	4	4			4	12	2	2			8
Тема 7.	10	2	2			6	10	1	1			8
Тема 8.	14	4	4			6	14	2	2			10
Тема 9.	14	2	2			10	14	1	1			12
Тема 10.	10	2	2			6	10	2	2			6
Разом	120	28	28			64	120	16	16			88
Екзамен	30					30	30					30
Усього годин	150	28	28			94	150	16	16			118

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Тема 1. Поняття, зміст та цілі комерційної діяльності	2
2	Тема 2. Організаційно-економічні засади здійснення комерційної діяльності	2
3	Тема 3. Організація комерційної діяльності у сфері закупівель та формування товарних запасів	4
4	Тема 4. Збутова комерційна діяльність підприємства: загальні питання	2
5	Тема 5. Комерційна діяльність підприємств на різних ринках	4
6.	Тема 6. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції	4
7.	Тема 7. Організація роздрібного продажу товарів	2
8.	Тема 8. Основні засоби комунікацій у комерційній діяльності	2
10.	Тема 9. Комерційна діяльність підприємств в сфері зовнішньоекономічних відносин	2
11.	Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності	2

6. Теми та питання винесені на самостійне вивчення

№ з/п	Назва теми
1	Тема 1. Поняття, зміст та цілі комерційної діяльності Історія розвитку комерційної діяльності. Чинники розвитку комерційної діяльності. Завдання комерційної діяльності на сучасному етапі
2	Тема 2. Організаційно-економічні засади здійснення комерційної діяльності Механізми захисту комерційної інформації в мережі інтернет. Види маркувань товарів. Географічні зазначення та особливості їх використання. Міжнародні стандарти якості продукції.
3	Тема 3. Організація комерційної діяльності у сфері закупівель та формування товарних запасів Методи закупівель, їх переваги та недоліки. ABC та XYZ-аналіз: методичні підходи до проведення. Особливості організації закупівель техніки та обладнання. Закупівля сільськогосподарської продукції у населення для переробки. Тендерні закупівлі.
4	Тема 4. Збутова комерційна діяльність підприємства: загальні питання Чинники прямого та опосередкованого впливу на збутову діяльність аграрних підприємств. Асортиментна політика підприємства. Маркетингова стратегія просування товару. Принципи і методи оптимізації товаропросування. Управління товаропостачанням торговельної мережі.

5	<p>Тема 5. Комерційна діяльність підприємств на різних ринках Фінансово-кредитні операції підприємств та їх особливості. Пільгові кредитні програми для господарюючих суб'єктів. Діяльність підприємств на фондовому ринку. Особливості орендних відносин підприємств у аграрній сфері. Факторингові компанії. Переваги та недоліки франчайзингу. Франшиза. Особливості складання договору франчайзингу.</p>
6.	<p>Тема 6. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції Основні напрями розвитку оптової торгівлі. Структура оптової торгівлі. Види оптових підприємств та їх юридичні ознаки. Організація оптового продажу товарів. Особливості здійснення операції щодо продажу товарів за участю дистриб'ютора та дилера. Комівояжер та умови його діяльності. Процедура підготовки та проведення тендерів. Особливості функціонування окремих видів бірж. Аграрна біржа.</p>
7.	<p>Тема 7. Організація роздрібного продажу товарів Роздрібна торгівельна мережа, її види та фактори розвитку. Принципи розміщення роздрібно-торгівельної мережі в міській та сільській місцевості. Організація приймання та зберігання товарів. Помагазинні форми продажу товарів. Особливості торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами на ринках.</p>
8.	<p>Тема 8. Основні засоби комунікацій у комерційній діяльності Рекламні засоби та їх види. Організація та принципи оформлення вітрин. Оцінка економічної ефективності реклами. Роль та функції внутрімагазинної інформації. Особливості проведення рекламних акцій. Автоматизовані системи управління збутом. Особливості застосування і типи інтернет-маркетингу. Цифрові маркетингові комунікації. Організація комерційної діяльності через інтернет-аукціони. Електронна підтримка покупців у споживчому секторі.</p>
9.	<p>Тема 9. Комерційна діяльність підприємств в сфері зовнішньоекономічних відносин Зовнішня торгівля як сфера комерційної діяльності. Особливості і види міжнародних комерційних операцій. Організація експортно-імпортних операцій. Порядок митного оформлення продовольчих товарів. Митні режими. Підготовка підприємства до експортної діяльності.</p>
10.	<p>Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності Закупівельні, транспортні та збутові ризики комерційної діяльності. Роль комерційної служби у виявленні, оцінці і зниженні ступеня ризику. Конкурентоспроможність комерційного підприємства та її складові. Сутність та система показників ефективності у торгівлі. Показники ефективності використання складської мережі.</p>

7. Методи навчання

1. Словесні методи (розповідь, пояснення, бесіда, лекція.)
2. Наочні методи – презентація (слайди тощо).
3. Практичні методи: ситуаційні вправи, творчі завдання, задачі, реферати.

8. Методи контролю:

1. Усне опитування (фронтальне, індивідуальне детальний аналіз відповідей студентів).
2. Письмова аудиторна та поза аудиторна перевірка вирішення ситуаційних вправ, підготовка рефератів, поточні контрольні роботи
3. Практична перевірка: вирішення професійних завдань, ділові ігри і т. д.
4. Стандартизований контроль (тести).

Види контролю: Поточний контроль, проміжна та семестрова атестація

9. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточний контроль та самостійна робота										Підсумковий контроль (екзамен)	Сума
50 балів											
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	50 балів	100
3	3	8	4	7	6	4	8	4	3		

T1, T2 ... T10 – теми змістових модулів.

10. Методичне забезпечення

Підручники і навчальні посібники; курси лекцій, інструктивно-методичні матеріали до семінарських і практичних занять; контрольні роботи; текстові та електронні варіанти тестів для поточного і підсумкового контролю, слайди, методичні матеріали для організації самостійної роботи студентів.

12. Рекомендована література

Основна

1. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2017. – 332 с.
2. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Харків: Світ книг, 2015. 452с.
4. Кисильова Є. Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування. К.: Кондор, 2014. 292 с.
5. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: АграрМедіаГруп, 2021. 454 с.
6. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
7. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с

Допоміжна

1. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. - Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
2. Бродовська О.Г. Досвід організації державної закупівельної діяльності в США: уроки для України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. Вип.6. Ч.1. С. 52–56.
3. Господарський Кодекс України. Закон України. № 436 - IV від 16.01.2003 р. - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
4. Гришова І. Ю. Зайцев Ю. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. *Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал*; Черніг. нац. технол. ун-т. 2016. № 1(5). С. 99-108.
5. Економіка торгівлі: навчальний посібник /Н.О. Власова, В.А. Гросул, Н.С. Краснокутская, О.А. Круглова, М.В. Чорна, О.М. Филиппенко. Харків: Світ Книг,2015.-473с.
6. Крупа В. Р., Крупа О. М. ІТ-технології в управлінні комерційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*, 2020. № 27. С. 18-27.
7. Новойтенко І. В. Комерційне право: Навч. посібник. К.: Кондор - Видавництво, 2013. 242 с.
8. Коноваленко В.М. Концептуальні основи та принципи управління закупівельною діяльністю підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. №1. С. 92–101.
9. Крисько Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013 Вип. 18. С. 75-83.
- 10.Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність : конспект лекцій / укладачі: О. А. Біловодська, Л. О. Сигида. – Суми : Сумський державний університет, 2017. – 202 с.
- 11.Михайлов М.Г. Методичні засади вдосконалення системи матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. *Економіка АПК*. 2017. №6. С. 73–79.
- 12.Панкратов Ф.Г. Комерційна діяльність: Підручник для вузів. 7-вид., перероб. і доп. М.: видавничо-торгова корпорація «Дашков і К», 2004. 504 с.
- 13.Панухник О.В. Маркетингово-збутова діяльність сільськогосподарських підприємств: засади формування системи управління *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія «Економіка і менеджмент» 2016. Вип. 12(70). С. 181–188.
- 14.Перебийніс В.І., Дроботя А.Я. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.
- 15.Перебийніс В.І., Собчишин В.М. Логістичні стратегії матеріально-технічного постачання підприємств. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Економічні науки*. Полтава : ПДАА. 2011. Вип. 3. Т. 2. С. 345–353.
- 16.Про електронну комерцію : Закон України від 3.09.2015 р. № 675-VIII [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
- 17.Росоха В.В., Шарапа О.М. Управління господарською діяльністю аграрних підприємств та її збутова політика. *Економіка АПК*. 2016. №8. С. 71–79.

18. Собчишин В.М. Державне регулювання логістичного управління закупівлями у сільськогосподарських підприємствах: зарубіжний досвід. *Ефективна економіка*. 2013. № 8. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_8_16
19. Собчишин В.М. Закупівельна логістика й логістичне управління закупівлями: сутність, функції та відмінності. *Ефективна економіка*. 2013. № 9. -URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_16
20. Терент'єва Н. В. Управління збутовою діяльністю в системі управління підприємством [Електронний ресурс]. *Ефективна економіка*. 2016. № 2. С. 44–52.
21. Успішний експорт до Європейського Союзу. Практичний посібник для малих і середніх підприємств в Україні / У. Конст, В. Коруд, В. Мотиль, М. Мулява, Г. Ранк: Львівська торгово-промислова палата, Львів, 2012, – 80 с.
22. Цивільний Кодекс України. Закон України № 435 - IV від 16.01.2003 р. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
23. Шеленко Д.І. Організація матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. *Бізнес-навігатор*. 2018. Вип. 1–2. С. 17–21.
24. Ястремська О.М., Письмак В.О. Особливості ухвалення рішень про закупівлю та вибір постачальника в процесі інноваційної діяльності. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 2. С. 131–137.
25. Hubeni, Y., Krupa, V., Krupa, O., Tsiolkovska, S. (2020). The Foreign Economic Vector of Agribusiness Activity in the Western Region of Ukraine. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie - Problemy Rolnictwa Światowego*, 20(35) (4), 29-46. <https://doi.org/10.22630/PRS.2020.20.4.20>

13. Інформаційні ресурси

1. Наукова бібліотека Львівського національного аграрного університету, м. Дубляни вул. В. Великого, 1
3. Львівська наукова бібліотека ім. Стефаніка НАН України вул. Стефаніка, 2; тел. 74-43-72
4. Львівська обласна наукова бібліотека просп. Шевченка, 13; тел. 74-02-26
5. Наукова бібліотека ЛНУ ім. Франка метод. Відділ, вул. Драгоманова, 17; тел. 296-42-41
6. Центральна міська бібліотека ім. Лесі Українки вул. Мулярська, 2а; тел. 72-05-81
7. Бібліотека Львівської комерційної академії, вул. Туган-Барановського, 10; тел. 79-76-40
8. Електронні інформаційні ресурси мережі Internet
 - Сайт Національної бібліотеки України ім. В.і. Вернадського: <http://www.nbuv.gov.ua/>
 - Сайт Верховної ради України : <http://www.rada.gov.ua/>

К.е.н., доцент кафедри
підприємництва та торгівлі

Володимир КРУПА