

**Повна назва:** Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг:

- комерційна діяльність і торгівля;
- товарознавство біржових товарів.

**Статус:** вибіркова.

**Мета:** набуття майбутніми фахівцями комплексу знань з особливостей ведення комерційної діяльності підприємств на ринку товарів і послуг в сучасних економічних умовах та формування економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною комерційною діяльністю, зокрема біржовою.

**Завдання дисципліни:** 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 комерційної діяльності.

**Обсяг, методики, і технології викладання дисципліни:**

Тематичний план дисципліни «Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг» складається з 4-х змістових модулів, кожен з яких поєднує в собі відносно окремий самостійний блок дисципліни, який логічно пов'язує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом і взаємозв'язками.

Для організації навчального процесу та визначення рівня засвоєння студентами навчального матеріалу використовуються наступні форми та методи навчання:

1) *лекційні заняття*, на яких викладається теоретичний матеріал, наводяться практичні приклади; заняття проводяться з використанням технічних та програмних засобів;

2) *семінарські (практичні) заняття*, що передбачають підготовку теоретичних та практичних питань з менеджменту персоналу та їх обговорення в аудиторії.

Семінарське заняття – це форма навчального заняття, при якій організовується дискусія навколо попередньо визначених тем, до котрих студенти готують тези виступів. На кожному семінарському занятті оцінюються самостійно підготовлені студентами виступи, активність у дискусії, вміння формулювати і відстоювати свою позицію, вміння організувати дискусію з аудиторією тощо.

На практичному занятті організовується детальний розгляд студентами окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом відповідно сформульованих завдань.

Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – це тестах для виявлення ступеня оволодіння студентами необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різної складності для розв'язування їх студентами на занятті.

Практичне заняття включає проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, розв'язування завдань з їх обговоренням, розв'язування контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання;

3) *консультації*, які проводяться з метою допомоги студентам у виконанні їх індивідуальних завдань та роз'яснення окремих розділів теоретичного матеріалу, відпрацювання студентами пропущених занять тощо.

## Структура навчальної дисципліни

№ з/п	Назви розділів та тем	Всього годин	За формами занять, годин					Самостійна робота студента
			Аудиторні					
			лекційні	семінарські	практичні	лабораторні		
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів і послуг: теорія і практика</b>								
1	Комерційна діяльність: категорія, принципи та чинники її розвитку	2	2	-	-	-	-	
2	Організація комерційної діяльності в торгівлі	10	2	-	2	-	6	
3	Товари і послуги як об'єкти комерційної діяльності	10	2	-	2	-	6	
4	Організаційні засади функціонування оптового ринку	16	4	-	4	-	8	
5	Організація оптових закупівель товарів	8	2	-	2	-	4	
6	Основи формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі і керування товарними запасами	12	2	-	2	-	8	
7	Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу	16	4	-	2	-	10	
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі</b>								
	Побудова та розміщення роздрібно-торгівельної мережі	10	2	-	2	-	6	
	Комерційні служби роздрібно-торгівельних підприємств	10	2	-	2	-	6	
	Система послуг у роздрібній торгівлі як спосіб стимулювання продажів товарів	10	2	-	2	-	6	
	Форми та методи досягнення комерційного успіху	12	2	-	2	-	6	
	Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	10	2	-	2	-	6	
	Ефективність комерційної діяльності	9	2	-	2	-	5	

<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. Теоретичні засади біржової комерційної діяльності</b>							
1	Історія та новітні тенденції розвитку біржової комерційної діяльності (торгівлі)	10	2	-	2	-	6
2	Біржова справа і становлення біржового товарного ринку в Україні	10	2	-	2	-	6
3	Нормативно-правове забезпечення біржової комерційної діяльності	12	2	-	2	-	8
4	Біржі як елемент інфраструктури ринку	18	4	-	4	-	10
5	Біржові операції та комерційні угоди	20	4	-	4	-	12
<b>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4. Організаційно-економічні аспекти біржової справи</b>							
7	Біржовий товар та суб'єкти біржових операцій	10	2	-	2	-	6
9	Організація біржових торгів	10	2	-	2	-	6
10	Система розрахунків та процедура поставки за біржовими контрактами	14	2	-	2	-	10
11	Сучасні технології біржової торгівлі	10	2	-	2	-	6
12	Державне регулювання біржової торгівлі	6	2	-	2	-	2
<b>Всього</b>		<b>255</b>	<b>56</b>		<b>50</b>		<b>149</b>

### **Знання та навички:**

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **знати**:

- основи комерційної діяльності підприємств на ринку товарів і послуг;
- комерційні процеси, які здійснюються у торгівлі, їх особливості;
- особливості, основні форми та методи оптової та роздрібною торгівлі;
- особливості функціонування
- види договорів та угод, які укладаються в процесі комерційної роботи;
- систему показників аналізу ефективності комерційної діяльності підприємств;
- методiku планування товарних запасів та управління ними;
- основні види комерційних ризиків та їх вплив на комерційну діяльність підприємств;

- основну законодавчу та нормативну базу, що регламентує комерційну діяльність підприємств;

- сутність та особливості біржової торгівлі;

- світовий досвід функціонування та регулювання біржового ринку, основні віхи розвитку біржового ринку в Україні на шляху їх поліпшення;

- систему законодавчо-правового регулювання біржового ринку країни;

- складові біржових угод та їх сутність;

- види бірж, їх характеристику за різними ознаками (зокрема: товарної, фондової та валютної бірж і т.д.) та основні функції;

- вимоги до біржових товарів, їх особливості та класифікацію, в першу чергу агропродовольчої групи;

- організаційну структуру бірж, біржове посередництво;

- технологію біржової торгівлі, показники, що характеризують процес біржового торгу;

- сутність процесу хеджування, базису при хеджуванні;

- зміст котирування цін на біржі, ціноутворюючі фактори, способи прогнозування цін;

- тенденції удосконалення біржового ринку в світі та Україні тощо.

По закінченню вивчення дисципліни студент повинен **вміти**:

- раціонально організовувати комерційні процеси у торгівлі;

- ефективно вести комерційну діяльність, здійснювати комерційні операції і торгові процеси у сфері товарного обігу;

- організувати та впровадити найбільш ефективні форми та методи оптового та роздрібного продажу товарів, засоби стимулювання;

- ефективно формувати товарні запаси та управляти ними;

- застосовувати у практичній діяльності показники оцінки ефективності комерційних угод та комерційної діяльності;

- здійснювати контроль і оцінку комерційної діяльності підприємств;

- вдало здійснювати планування комерційної діяльності на підприємстві;
- використовувати законодавчу та нормативну базу, яка регламентує комерційну діяльність підприємств на ринку товарів і послуг;
- характеризувати види біржових угод (спот, форвард, ф'ючерс, опціон);
- аналізувати організацію біржових торгів;
- провадити стандартизацію (кількісну – формувати партії (лоти) товарів, якісну (встановлювати відповідність стандартам та біржовим параметрам стандартизації товарів за якістю);
- розраховувати фінансові результати за біржовими угодами для конкретних умов;
- визначати товарну структуру біржової торгівлі;
- застосовувати основні методи біржового котирування цін, визначати цінову стратегію на біржі, здійснювати біржове хеджування;
- провадити аналіз стану торгівельної діяльності бірж;
- аналізувати, обґрунтовувати і виявляти проблемні питання біржової торгівлі тощо

**Кількість годин (кількість кредитів ЄКТС):** На вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг» відводиться 255 годин / 8,5 кредитів ECTS, зокрема на:

- блок «Комерційна діяльність і торгівля» - 135 годин / 4,5 кредити ECTS;
- блок «Товарознавство біржових товарів» - 120 годин/ 4,0 кредити ECTS.

**Види робіт:** Контроль за рівнем засвоєння матеріалу та знань студентів проводиться у таких формах: виконання індивідуальних завдань; виконання самостійних письмових аудиторних робіт; усні відповіді на семінарських (практичних) заняттях; виконання письмових модульних контрольних робіт;

залік (блок «Товарознавство біржових товарів»), іспит (блок «Комерційна діяльність і торгівля»).

Система оцінювання знань, вмінь та навичок студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни «Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг» передбачають лекційні, практичні (семінарські заняття), а також самостійну роботу і виконання індивідуальних завдань.

Контрольні заходи включають поточний і підсумковий контроль. Перевірка та оцінювання знань студентів проводиться в наступних формах: 1) оцінювання знань студента під час практичних та семінарських занять; 2) виконання індивідуального завдання; 3) проведення поточного модульного контролю; 4) проведення підсумкового контролю.

Оцінювання проводиться за 100-бальною накопичувальною шкалою за такими критеріями: розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблеми; ступінь засвоєння фактичного матеріалу; ознайомлення з рекомендованою та додатковою літературою; вміння поєднувати теорію з практикою при розв'язанні задач; логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і при виступах в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки.

**Оцінювання знань студента під час практичних та семінарських занять** має на меті перевірку рівня підготовленості студента до виконання конкретної роботи. Об'єктами поточного контролю є: систематичність, активність та результативність роботи протягом семестру над вивченням програмного матеріалу дисципліни; відвідування занять; виконання завдань для самостійного опрацювання; рівень виконання модульних завдань.

**Проведення поточного модульного контролю** включає поточний (відповідно визначеному змістовному модулю), модульний та підсумковий контроль результатів навчання. Поточний контроль здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять.

Модульний контроль (колоквіум) проводиться з урахуванням даних поточного контролю за відповідний модуль і має на меті оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу з логічно завершеної частини дисципліни – змістового модуля.

Підсумкова кількість балів за змістовий модуль виставляється як сума балів за всіма формами контролю плюс оцінка за модульну контрольну роботу.

Підсумковий контроль з дисципліни «Комерційна діяльність на ринку товарів і послуг» проводиться відповідно до навчального плану у вигляді заліку та іспиту в 15 триместрі, у терміни, відповідно затвердженого графіку навчального процесу.

#### **Оцінювання:**

- блок «Товарознавство біржових товарів» (залік)

Форма контролю	Максимальна оцінка одиниці контролю	Кількість заходів	Сума балів
Доповідь на семінарських (практичних) заняттях	5	2	10
Усне опитування на семінарських (практичних) заняттях	5	6	30
Творчо-пошукова робота	10	1	10
Виконання письмової модульної контрольної роботи	10	2	20
Загальна кількість балів			70
Залік			30
Всього за триместр			100

- блок «Комерційна діяльність і торгівля» (іспит)

Форма контролю	Максимальна оцінка одиниці контролю	Кількість заходів	Сума балів
Доповідь на семінарських (практичних) заняттях	5	1	5
Усне опитування на семінарських (практичних) заняттях	5	5	25
Творчо-пошукова робота	10	1	10
Виконання письмової модульної контрольної роботи	10	2	20
Загальна кількість балів			60
Іспит			40
Всього за триместр			100



**Викладач:**

Скупський Руслан Миколайович – доктор економічних наук, доцент, професор (б.в.з.) кафедри управління земельними ресурсами.

Освіта: вища. Закінчив: 1994 р. - Український державний аграрний університет (м. Київ) за спеціальністю – «Агрономія»; 1996 р. - Інститут післядипломної освіти керівників і спеціалістів агропромислового комплексу (м. Київ) за спеціальністю – «Економіка підприємства АПК».

Дисертацію на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук на тему «Інноваційний розвиток промислового овочівництва в аграрних підприємствах: теорія, методологія, практика» за спеціальністю – 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) захистив у травні 2013 р.

Стаж науково-педагогічної роботи у вищих навчальних закладах III-IV рівня акредитації – понад 20 років.

Наукові інтереси: проблеми регіональної економіки та інвестиційно-інноваційного розвитку агропродовольчої сфери.

Автор більш ніж 70 наукових публікацій у фахових виданнях, у т.ч. 1 одноосібної та 2-х колективних монографій, 1 навчального посібника з грифом МОН України.

За вагомий особистий внесок у підготовку висококваліфікованих спеціалістів та плідну науково-педагогічну діяльність у травні 2014 р. нагороджений Подякою МОН України.