

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

(найменування центрального органу виконавчої влади у сфері освіти і науки)

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

(повне найменування вищого навчального закладу)

Кафедра маркетингу та логістики

(назва)

“ЗАТВЕРДЖУЮ”

Ректор (перший проректор)

“ ” 2017 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність посередницьких підприємств

(шифр і назва навчальної дисципліни)

підготовки

магістрів

(освітній ступень вищої освіти)

галузі знань

07 Управління та адміністрування

(шифр і назва)

спеціальності (з можливістю подальшого навчання)

075 Маркетинг

(шифр і назва)

освітня програма

Маркетинг

(шифр і назва)

інститут, факультет, відділення

Економіко-гуманітарний інститут,

факультет економіки та управління

(назва інституту, факультету, відділення)

Робоча програма з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» для здобувачів вищої освіти за галуззю знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 075 «Маркетинг» за освітньою програмою «Маркетинг», «27» квітня 2017 року. – ЗНТУ. – 13 с.

Розробник: Павлішина Н.М., доц кафедри маркетингу та логістики, к.е.н.

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри
Маркетингу та логістики

Протокол від «27» квітня 2017 року № 9

Завідувач кафедри

“ _____ ” _____ 20__ року
(підпис) (Лифар В.В.)
(прізвище та ініціали)

Схвалено науково-методичною комісією факультету (інституту) економіки та управління за спеціальністю 075 «Маркетинг»
(код, назва)

Протокол від «29» травня 2017 року № 10

“ _____ ” _____ 20__ року Голова _____ (Корольков В.В.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

© Запоріжжя , 2017 рік
©Павлішина Н.М., 2017 рік

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 4	Галузь знань 07 Управління та адміністрування (шифр і назва)	нормативна	
Модулів – 2	Спеціальність 075 «Маркетинг» (шифр і назва) Маркетинг (назва освітньої програми)	Рік підготовки:	
Змістових модулів – 2		5-й	5-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання «-» (назва)		Семестр	
Загальна кількість годин – 120		10-й	10-й
		Лекції	
		28 год.	6 год.
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 3 самостійної роботи студента – 5,6	Освітній ступінь: магістр	Практичні	
		7 год.	1 год.
		Семінарські	
		7 год.	1 год.
		Лабораторні	
		-	-
		Самостійна робота	
		78 год.	112 год.
	Індивідуальні завдання:		
	Вид контролю: іспит		

Примітка.

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

для денної форми навчання – 35% до 65%.

для заочної форми навчання – 7% до 93%.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: надання знань про зміст та особливості діяльності торгових посередників.

Завдання: вивчення системи взаємовідносин посередницьких структур з виробниками і споживачами товарів і послуг; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності діяльності торгових посередників.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти **компетентностей**:

Загальних:

1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
2. Здатність оперувати основними положеннями і методами дисципліни при вирішенні професійних завдань.
3. Здатність аналізувати значущі проблеми та процеси та знаходити шляхи вирішення проблем, які виникають під час професійної діяльності.
4. Здатність приймати обґрунтовані рішення.
5. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
6. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях і проводити дослідження на професійному рівні.

Фахових:

1. Знання та розуміння предметної області комерційної діяльності посередницьких підприємств.
2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми, здатність приймати обґрунтовані рішення.
3. Здатність до формування попиту споживачів на продукцію та послуги.
4. Здатність до застосування на практиці методів проведення кон'юнктурних досліджень товарних ринків посередницькими підприємствами.
5. Здатність до формування комерційних зв'язків та договірних відношень посередників.
6. Здатність до здійснення оцінки ефективності комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.
7. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел у предметному полі комерційної діяльності.

У результаті вивчення дисципліни здобувач вищої освіти повинен бути здатним демонструвати такі **результати навчання**:

- знати сутність та основні поняття комерційної діяльності посередницьких підприємств;
- розуміти сутність та технологію реалізації оптової та роздрібної торгівлі;
- розрізняти види договорів, які укладаються в посередницькій діяльності;

- вміти самостійно проводити дослідження ринку;
- демонструвати розуміння сутності комерційних процесів та визначати їх ефективність;
- демонструвати розуміння сутності договірних відносин, які мають місце в посередницькій діяльності;
- знати критерії вибору постачальників та вміти їх застосовувати;
- вміти формувати асортиментну та цінову політику;
- вміти аналізувати та планувати доходи та витрати посередницького підприємства;
- вміти оцінювати фінансовий стан посередницького підприємства;
- знати законодавче підґрунтя комерційної діяльності.
- вміти здійснювати комерційні операції і торгові процеси у сфері товарного обігу, застосовувати у практичній діяльності показники оцінки ефективності комерційних угод та комерційної діяльності;
- знати законодавче підґрунтя комерційної діяльності.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Теоретичні та організаційні основи комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Тема 1. Ринок та комерційна діяльність посередницьких підприємств.

Ринок та ринкове середовище в системі комерційних відносин.
Поняття комерційної діяльності: принципи, цілі, завдання, елементи.
Зміст посередницької діяльності в сучасних умовах господарювання.

Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами.

Інфраструктура ринку в сфері товарного обігу.
Організація вивчення кон'юнктури товарних ринків.
Методи вивчення кон'юнктури товарних ринків.
Дослідження і аналіз товарної політики посередницького підприємства.

Тема 3. Формування попиту споживачів на продукцію та послуги.

Попит, як економічна категорія.
Методи вивчення споживчого попиту.
Методи прогнозування споживчого попиту.
Формування споживчого попиту.

Тема 4. Комерційні зв'язки та договірні відношення посередників, умови продажу та транспортування.

Суть комерційних зв'язків і принципи їх формування.
Групування комерційних зв'язків.
Концепція комерційних послуг. Оцінка якості послуг.
Особливості формування і реалізації системи комерційних зв'язків в Україні.
Договірні відносини посередників.
Види договорів.

Тема 5. Організація закупівель і реалізації продукції та надання додаткових послуг.

Поняття і основні принципи здійснення закупівельної діяльності.
Суть, роль та завдання комерційної роботи по реалізації послуг.
Концепція комерційних послуг.

Тема 6. Матеріально – технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Сутність та складові матеріально-технічної бази комерційної діяльності посередницьких підприємств.
Основні фонди торгово – посередницьких підприємств.

Змістовий модуль 2. Економічні аспекти комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Тема 7. Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів.

Оцінка фінансового стану торгово – посередницьких підприємств.
Оцінка ефективності обслуговування споживачів

Тема 8. Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків.

Оборотні засоби торгово – посередницьких підприємств.
Фонди обігу торгово – посередницьких підприємств.

Тема 9. Планування витрат комерційної діяльності.

Суть і класифікація витрат комерційної діяльності.

Склад витрат комерційної діяльності.

Показники поточних витрат комерційного підприємства.

Планування витрат обігу.

Тема 10. Ціноутворення в комерційній діяльності посередницьких підприємств.

Система ціноутворення в торгово – посередницькій діяльності.

Розрахунок базової ціни.

Основні моделі розрахунку цін.

Підходи до системи ціноутворення в торгово – посередницькій діяльності.

Тема 11. Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Система моніторингу поточної діяльності посередницького підприємства.

Шляхи вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств в Україні.

Тема 12 Ефективність комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.

Система моніторингу поточної діяльності посередницького підприємства.

Доходи й прибуток посередницького підприємства: поняття, фактори формування й методи розрахунку.

Комплексна система показників оцінки ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.

Аналіз ділової активності комерційної діяльності.

Система державного регулювання торгово-посередницької діяльності.

Тема 13 Специфічні форми комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Біржова торгівля.

Ярмарочно-виставкова торгівля.

Комерційна діяльність посередницьких підприємств у вільних економічних зонах.

Лізинг як ефективна форма збуту готової продукції.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п/с	лаб	інд	с.р.		л	п/с	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1. Теоретичні та організаційні основи комерційної діяльності посередницьких підприємств.												
Тема 1. Ринок та комерційна діяльність посередницьких підприємств.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 3. Формування попиту споживачів на продукцію та послуги.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 4. Комерційні зв'язки та договірні відношення посередників, умови продажу та транспортування.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 5. Організація закупок, реалізації продукції та надання додаткових послуг.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 6. Матеріально – технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Разом за змістовим модулем 1	60	12	6	-	-	42	60	3	-	-	-	57
Змістовий модуль 2. Економічні аспекти комерційної діяльності посередницьких підприємств.												
Тема 7. Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	0,5	-	-	9
Тема 8. Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	-	-	-	9,5
Тема 9. Планування витрат комерційної діяльності.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	0,5	-	-	9
Тема 10. Ціноутворення в комерційній діяльності посередницьких підприємств.	10	2	1	-	-	7	10	0,5	0,5	-	-	9
Тема 11. Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств.	10	2	1	-	-	7	5	0,5	-	-	-	4,5
Тема 12. Ефективність комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах сучасної ринкової економіки	5	2	2	-	-	1	10	0,5	0,5	-	-	9
Тема 13. Специфічні форми комерційної діяльності посередницьких підприємств	5	4	1	-	-	-	5	-	-	-	-	5
Разом за змістовим модулем 2	60	16	8	-	-	36	60	3	2	-	-	55
Усього годин	120	28	14	-	-	78	120	6	2	-	-	112

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Ринок та комерційна діяльність посередницьких підприємств.	1	-
2	Формування попиту споживачів на продукцію та послуги.	1	-
3	Організація закупівель і реалізації продукції та надання додаткових послуг.	1	-
4	Матеріально – технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств.	1	-
5	Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків.	1	-
6	Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств.	1	-
7	Специфічні форми комерційної діяльності посередницьких підприємств.	1	-
	Разом:	7	-

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами	1	-
2	Комерційні зв'язки та договірні відношення посередників, умови продажу та транспортування.	1	-
3	Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів.	1	0,5
4	Планування витрат комерційної діяльності.	1	0,5
5	Ціноутворення в комерційній діяльності посередницьких підприємств.	1	0,5
6	Ефективність комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.	2	0,5
	Разом:	7	2

7. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	-	-	-
	Разом:	-	-

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Ринок та комерційна діяльність посередницьких підприємств.	7	9,5
2	Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами.	7	9,5
3	Формування попиту споживачів на продукцію та послуги.	7	9,5
4	Комерційні зв'язки та договірні відношення посередників, умови продажу та транспортування.	7	9,5
5	Організація закупок, реалізації продукції та надання додаткових послуг.	7	9,5
6	Матеріально – технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств.	7	9,5
7	Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів.	7	9
8	Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків.	7	9,5
9	Планування витрат комерційної діяльності.	7	9
10	Ціноутворення в комерційній діяльності посередницьких підприємств.	7	9
11	Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств.	7	4,5
12	Ефективність комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах сучасної ринкової економіки.	1	9
13	Специфічні форми комерційної діяльності посередницьких підприємств	-	5
	Разом	78	112

9. Індивідуальні завдання

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання – реферати.

Для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання – контрольна робота.

Рекомендована тематика рефератів, виступів, доповідей

1. Тенденції розвитку посередницької діяльності в Україні.
2. Статистичний портрет українського підприємця.
3. Створення власної імперії: приклади успішної підприємницької діяльності у світі.
4. Створення власної імперії: приклади успішної підприємницької діяльності в Україні.
5. Становлення ринкових відносин в Україні та їх вплив на діяльність сучасного посередницького підприємства (можливості та погрози з боку ринкового середовища).
6. Підприємництво у мережі Інтернет.

10. Методи навчання

Під час викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

- лекція – це логічно завершений, науково обґрунтований і систематизований виклад певного наукового або науково-методичного питання, ілюстрований, при необхідності, засобами наочності та демонстрацією дослідів. Тематика лекцій визначається робочою програмою навчальної дисципліни. Лекції читаються лекторами-професорами і доцентами, а також, у окремих випадках, іншими висококваліфікованими фахівцями, які мають значний досвід наукової, науково-методичної та практичної діяльності. Лектор, який уперше претендує на читання лекцій, зобов'язаний розробити конспект лекцій і провести пробну відкриту лекцію. Лектор зобов'язаний дотримуватися робочої програми навчальної дисципліни щодо тем лекцій та їх змісту, але має право не обмежуватися в питаннях трактування навчального матеріалу, формах і засобах доведення його до здобувачів вищої освіти. Мета лекції – розкрити основні положення теми, досягнення науки, з'ясувати невирішені проблеми, узагальнити досвід роботи, дати рекомендації щодо використання основних висновків за темами на практичних заняттях.

Під час викладання лекційного курсу використовуються такі методи навчання:

1. розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;
2. пояснення – для розкриття сутності певного явища, процесу;
3. бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;
4. ілюстрація – для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);

- практичне заняття – це вид навчального заняття, на якому викладач організовує докладний розгляд здобувачами вищої освіти окремих теоретичних положень навчальної дисципліни та формує вміння і навички їх практичного застосування через індивідуальне виконання здобувачами вищої освіти відповідно до сформульованих завдань. Основна мета практичного заняття – розширення, поглиблення й деталізація наукових знань, отриманих здобувачами вищої освіти на лекціях та в процесі самостійної роботи і спрямованих на підвищення рівня засвоєння навчального матеріалу, формування умінь і навичок, розвиток наукового мислення та усного мовлення здобувачів вищої освіти. Тематика і плани проведення практичних занять із переліком рекомендованої літератури заздалегідь доводяться до відома здобувачів вищої освіти. Перелік тем і зміст практичних занять визначаються робочою навчальною програмою дисципліни. Практичні заняття проводяться в аудиторіях або в навчальних лабораторіях, оснащених необхідними технічними засобами навчання. Практичне заняття проводиться зі здобувачами вищої освіти, кількість яких, як правило, не перевищує однієї академічної групи. Проведення практичного заняття ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – наборі завдань різної складності для виконання їх здобувачами вищої освіти на занятті, засобах діагностики. Вказані методичні засоби готуються викладачем, якому доручено проведення практичних занять, за погодженням з лектором цієї навчальної дисципліни. Практичне заняття включає проведення попереднього контролю знань, умінь і навичок здобувачів вищої освіти, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю здобувачів вищої освіти, виконання завдань з їх обговоренням, виконання контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання. Оцінки, отримані здобувачами вищої освіти за окремі практичні заняття, враховуються при виставленні підсумкової оцінки з певної навчальної

дисципліни. Отримані здобувачами вищої освіти оцінки за кожне практичне заняття вносяться до відповідного журналу;

Під час проведення практичних занять використовуються такі методи навчання:

1. практична робота – використання отриманих знань при вирішенні практичного завдання.

- семінарське заняття – вид навчального заняття, на якому викладач проводить дискусію за попередньо визначеними проблемами, до яких здобувачі вищої освіти готують тези виступів на підставі індивідуально виконаних завдань (рефератів, есе тощо). Семінарські заняття проводяться в аудиторіях або в навчальних кабінетах з однією академічною групою. Перелік тем семінарських занять визначається робочою програмою навчальної дисципліни. На кожному семінарському занятті викладач оцінює якість виконання здобувачами вищої освіти індивідуальних завдань, їх виступи, активність у дискусії, уміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо. Оцінки за кожне семінарське заняття вносяться до відповідного журналу і враховуються при виставленні підсумкової оцінки з певної навчальної дисципліни;

Під час проведення семінарських занять використовуються такі методи навчання:

1. дискусійне обговорення проблемних питань;

2. робота в малих групах. Дає змогу структурувати практичні заняття за формою та змістом, створює можливості для участі кожного здобувача вищої освіти в роботі за темою заняття, забезпечує формування досвіду соціального спілкування. Після висвітлення проблеми або стислого викладення матеріалу здобувачам вищої освіти пропонується об'єднатися у групи по 5-7 осіб та представити наприкінці заняття своє бачення та сприйняття матеріалу, тобто виступити перед аудиторією з результатами роботи групи;

3. презентація – процес ознайомлення слухачів з результатами аналітичної роботи здобувача вищої освіти. Це інформаційний чи рекламний інструмент, що дозволяє повідомити потрібну інформацію про об'єкт презентації в зручній для одержувача формі, шляхом використання набору слайдів і спецефектів, які доповнюють текстовий зміст презентації. За формою подачі, презентація – це подання інформації як за допомогою різноманітних технічних засобів, так і без них;

- індивідуальні завдання здобувачів вищої освіти з окремих навчальних дисциплін (комплексу навчальних дисциплін) включають виконання рефератів, розрахункових, графічних, курсових, дипломних проектів (робіт) тощо. Індивідуальні завдання виконуються здобувачами вищої освіти самостійно при консультуванні викладачем. Рекомендується виконання комплексних індивідуальних завдань кількома здобувачами вищої освіти. Індивідуальні завдання складаються, як правило, у декількох варіантах і включають загальні вимоги до написання й оформлення, рекомендації щодо виконання, список літератури і довідкові матеріали тощо.

Під час індивідуальної роботи використовуються такі методи:

1. робота в бібліотеці;

2. робота з даними мережі Інтернет.

11. Методи контролю

Методика контролю і самоконтролю забезпечують перевірку рівня засвоєння здобувачами вищої освіти знань, сформованості вмінь і навичок. З цією метою використовуються методи усного, письмового, текстового, графічного, програмового контролю, практичної перевірки самоконтролю.

Для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання: контрольна робота.

12. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти

Рівень знань здобувачів вищої освіти оцінюється за 100-бальною шкалою.

Під час контролю враховуючи наступні види робіт:

- відвідування занять – 1 бал (14 лекцій та 7 практичних/семінарських занять, максимум 21 бал);

- активність роботи здобувача вищої освіти на практичному/семінарському занятті оцінюється до 4 балів (всього 7 практичних/семінарських занять по 4 балів, максимум 28 балів);

- захист домашнього завдання здобувача вищої освіти оцінюється до 16 балів;

- аудиторна контрольна робота – до 35 балів;

Підсумковий контроль визначається як середня двох контролів за перший та другий модулі.

Екзамен. Екзаменаційний білет включає 2 фахових питання (по 15 балів за кожне), одну задачу (30 балів), тестові завдання (40 балів).

Розподіл балів, які отримують студенти при поточному оцінюванні знань (іспит)

Поточне тестування та самостійна робота													Сума
Змістовий модуль №1						Змістовий модуль № 2							
Т 1	Т 2	Т 3	Т 4	Т 5	Т 6	Т 7	Т 8	Т 9	Т 10	Т 11	Т 12	Т 13	100
20	20	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	10	

T 1, T 2, ..., T 13 – теми змістових модулів.

Якщо здобувач вищої освіти відвідував всі заняття, проявив активність під час практичних/семінарських заняття, виконав домашні завдання та склав обидва рубіжних контролю, він має право отримати оцінку за іспит, як середню за два модуля.

Якщо здобувач вищої освіти не погоджується з середньою оцінкою, він має право скласти письмовий іспит з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств». Тоді, у відповідності до Положення ЗНТУ про організацію навчального процесу, його оцінка буде встановлена під час складання заліку, попередні бали, отримані під час навчання протягом семестру враховані не будуть.

Оцінка за іспит виставляється у відповідності до існуючих шкал оцінювання: національної та ECTS.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Європейська система оцінок ECTS	Шкала навчального закладу	Національна шкала академічної оцінки	
		для іспиту, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
A	90 – 100	5 – відмінно	зараховано
B	82-89	4 – дуже добре	
C	74-81	4 – добре	
D	64-73	3 – задовільно	
E	60-63	3 – посередньо	
FX	35-59	2 – незадовільно (з можливістю повторного складання)	не зараховано (з можливістю повторного складання)
F	0-34	2 – незадовільно (з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)	не зараховано (з обов'язковим повторним вивченням дисципліни)

13. Методичне забезпечення

1. Методичні вказівки до проведення семінарських та практичних занять з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» ОС «Магістр»/ Укл.: Н.М.Павлішина. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2016. – 38 с.

2. Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» ОС «Магістр»/ Укл.: Н.М.Павлішина. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2016. – 70 с.

14. Рекомендована література

Базова

1. Бунеева Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник / Р.И.Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365 с.

2. Воронкова О.В. Коммерческая деятельность: учебное пособие / О.В. Воронкова. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, 2010. – 80 с.

3. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г.Панкратов., Н.Ф.Солдатова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012 – 500 с.

4. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П.Половцева. – М.: «Инфра-М», 2009. – 248 с.

Допоміжна

1. Горшкова Л.В. Планирование торговли: учебное пособие / Л.В.Горшкова. – Владивосток: Изд-во Дальневосточного университета, 2003. – 82 с.
2. Ермошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій: навч. посібник. / М.М. Ермошенко – К.; НАУ, 2003. – 345 с.
3. Попков В.П., Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. / В.П. Попков, Е.В. Евстафьева. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.

15. Інформаційні ресурси

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
2. Митний кодекс України № 92-IV від 11.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15>
3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>
4. Інтернет – журнал «Інвестор – Україна». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investor.net.ua/ru/articles/178.html?SID>
5. Корпоративний менеджмент. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/>
6. Профессиональная юридическая группа. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pl-group.com.ua/?p=280>
7. Честный предприниматель. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spd.inf.ua/>