

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Кафедра управління

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Проректор з науково-методичної
та навчальної роботи

О. Б. Жильцов

2017 року



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

спеціальність

073 Менеджмент

(шифр і назва спеціальності)

інститут, факультет, Факультет інформаційних технологій та управління

(назва інституту, факультету, відділення)

2016 – 2017 навчальний рік

КИЇВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ БОРИСА ГРІНЧЕНКА
Ідентифікаційний код 02130654
Начальник відділу
моніторингу якості освіти
Програма № 0399/17
Жильцов
(підпис) (прізвище, ініціали)
« » 2017 р.

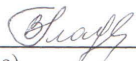
Робоча програма **Управління комерційною діяльністю** для студентів за спеціальністю
073 «Менеджмент»

Розробник: Соболева-Терещенко Олена Анатоліївна, викладач кафедри управління факультету інформаційних технологій та управління Київського університету імені Бориса Грінченка, кандидат економічних наук
(вказати авторів, їхні посади, наукові ступені та вчені звання)

Робочу програму схвалено на засіданні кафедри (циклової комісії) управління

Протокол від «11» січня 2017 року № 6

Завідувач кафедри (голова циклової комісії) управління

 (Гладкова В. М.)
(підпис) (прізвище та ініціали)

 Д. М. Бугаєнко

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів –	<u>Галузь знань</u> <u>0306 – «Менеджмент і адміністрування»</u> (шифр і назва)	<u>Нормативна</u>	
	Напрямок підготовки <u>8.03060101 – Менеджмент організації і адміністрування</u> (шифр і назва)		
Модулів – 5	Спеціальність: – _____	Рік підготовки	
Змістових модулів – 5		5-й	-й
Індивідуальне науково-дослідне завдання _____		Семестр	
(назва)			
Загальна кількість годин – 91		10-й	-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 4	Освітньо-кваліфікаційний рівень: <u>магістр</u>	Лекції	
		36	год.
		Практичні, семінарські	
		34	год.
		Самостійна та індивідуальна робота:	
		11	год.
		Модульний контроль:	
		10	год.
		Вид контролю:	
		Залік	

Примітка.

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить (%): для денної форми навчання – 0,7

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» є освоєння теоретичних та науково-методичних знань, набуття умінь і навичок, які базуються на попередніх знаннях і вміннях з гуманітарних і економічних дисциплін та подальше формування у студентів системи практичних навичок з ефективного управління комерційною діяльністю у сучасних умовах Євроінтеграції.

Завдання:

- ознайомлення насамперед з понятійним апаратом, термінологією, яка діє в сучасній практиці ділового спілкування, виробничій і комерційній діяльності будь-якого підприємства;
- оцінювання факторів зовнішнього ринкового середовища, функцій управління комерційною діяльністю;
- формування навичок процесів розробки та прийняття управлінських рішень щодо виходу на ринок, утримання частки ринку;
- ознайомлення студентів з головними засадами функціонування ринкової економіки, визначення концептуальних засад і технології управління комерційною діяльністю;
- надання практичних навичок за основними напрямками управління комерційною діяльністю, комплексний аналіз та прогнозування ринку, розробка стратегії управління торгівельною діяльністю;
- вивчення методів використання базових інструментів управління комерційною діяльністю.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

- методичні підходи до прийняття управлінських рішень з урахуванням кон'юнктури ринків;
- роль менеджменту як системи дію законів та сучасних тенденцій у сфері управління комерційною діяльністю;
- принципи та методи формування систем управління торгівельних організацій (підприємств) різних форм власності та організаційно-правових форм;
- систему відносин у сфері управління комерційною діяльністю суб'єкта господарювання,
- принципи, методи та інструментарій менеджменту торгівельних організацій;
- розуміти роль і місце управління комерційною діяльністю, визначати необхідні йому в роботі якості і описувати зміст своєї роботи;
- управління комерційною діяльністю;
- основні функції, види та стратегії управління комерційною діяльністю;
- вплив концепції управління комерційною діяльністю на організаційну структуру торгівельних підприємств та організацій;
- сутність та систему управління комерційною діяльністю, його функції та структуру;
- цілі та засоби управління комерційною діяльністю;
- методи та методика планування та управління комерційною діяльністю;
- загальні закономірності та особливості формування, функціонування торгівельних організацій, діяльності лінійних і функціональних менеджерів та служб управління персоналом.

вміти:

- організувати науково обґрунтований збір інформації для потреб управління комерційною діяльністю;
- володіти методикою обґрунтування рішень щодо управління комерційною діяльністю;
- організовувати ведення бізнесу, розробляти та здійснювати заходи щодо управління комерційною діяльністю;
- творчо застосовувати знання теорії і практики управління комерційною діяльністю;

- досліджувати мотиви вступу суб'єктів господарювання до комерційних структур міжнародного бізнесу;
- науково обґрунтовувати напрями підвищення ефективності операційних процесів у сфері комерційної діяльності господарських організацій (підприємств);
- набутти практичних навичок, реалізації стратегій інноваційного розвитку господарських організацій (підприємств);
- вміти розв'язувати низки управлінських завдань професійної підготовки фахівців вищої кваліфікації з управління комерційною діяльністю;
- набутти здатностей досліджувати вплив раціонального управління позитивним розвитком суб'єктів господарської діяльності України в умовах ринкової економіки.

3. Програма навчальної дисципліни

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Тема 1. Комерційна діяльність

Поняття і суть комерційної діяльності Предмет теорії комерційної діяльності Основи комерційної діяльності Основні поняття: Комерсант, Комерція, Комерційна організація, Комерційна діяльність (підприємництво), Торговець, Торгівля, Торгова угода . Торгові процеси (комерційні). Види основних комерційних процесів . Підприємницька або комерційна діяльність відповідно до Господарського кодексу України та інших законодавчих актів Основні принципи комерційної діяльності.

Література:

базова: [6;11,17,19]

допоміжна: [8;18-22]

Тема 2. Суб'єкти комерційної діяльності

Поняття суб'єктів комерційної діяльності. Створення і формування статутного капіталу підприємства . Унітарні й корпоративні. Малі, середні й великі підприємства. Казенне підприємство. Ознаки правосуб'єктності, закріплені українським законодавством. Організаційно-правова форма підприємства Товариство. Установа. Виробничий кооператив. Господарське товариство. Повне та командитне товариство. Товариство з обмеженою відповідальністю Товариство з додатковою відповідальністю Акціонерне товариство. Акціонерні товариства відкриті й закриті. Асоціація. Корпорація. Консорціум. Концерн. Холдингова компанія. Фізичні особи-підприємці.

Література:

базова: [8;13,15,17]

допоміжна: [6;19-24]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II.

АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Тема 3. Організація підприємства

Початковий капітал. "Стартовий" компонент Майна підприємства . Основні джерела формування майна підприємства Заощадження домогосподарств. Прибутковість інвестування. Точки беззбитковості. Статут підприємства. Установчий договір. Статутний капітал. Реорганізація підприємства. Форми реорганізації. Ліквідація підприємства. Основні причинами ліквідації підприємства.

Література:

базова: [2;11,14,16]

допоміжна: [3;8-15]

Тема 4. Основи бізнес-плану

Роль бізнес-планування в умовах ринкової економіки. Мета розробки бізнес-плану в умовах ринку. Процес розробки бізнес-плану. Аналіз стану ринку. Визначення особистих цілей підприємця. Визначення предмета бізнесу. Стратегічне планування. Його етапи: визначення місії фірми; зовнішній аналіз, внутрішній аналіз (визначення слабких і сильних сторін бізнесу), встановлення цілей діяльності фірми, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.

Література:

базова: [8;13,17,19]

допоміжна: [6;8-25]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ III.

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Тема 5. Етапи розробки бізнес-плану підприємства

Зміст і обсяг бізнес-плану. контрактів. Основні етапи розробки бізнес-плану підприємства . Структура бізнес-плану Титульний аркуш . Зміст бізнес-плану . Резюме . Підприємство та його продукція . План маркетингу . План торговельної діяльності . Організаційний план . Оцінка ризиків . Фінансовий план . Фінансовий план: План доходів і видатків (план прибутків і збитків). План грошових надходжень і виплат (план руху готівки). Плановий баланс. Розрахунок економічної ефективності комерційних операцій.

Література:

базова: [3;15;16-20]

допоміжна: [1;3-10]

Тема 6. Оформлення і презентація бізнес-плану

Основні вимоги до оформлення бізнес-плану. Презентація бізнес-плану. Основні моменти процесу презентації бізнес-плану: характеристика підприємства, унікальність запропонованої ним продукції та/або послуг; дослідження ринку, визначення основних клієнтів та конкурентів; маркетингова стратегія; необхідні обсяги початкових інвестицій ; команда, яка реалізовуватиме бізнес-план; умови повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів.

Література:
базова: [21;24;25]
допоміжна: [4;7-11]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ IV.

МЕНЕДЖМЕНТ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 7. Сутність менеджменту

Вибір оптимальної організаційної форми підприємства й ефективних методів прийняття управлінських рішень. Першочергові завдання керування підприємством в умовах ринку. Оперативне управління інвестиційним портфелем Концепції (моделі) сучасної теорії і практики керування: концепція адміністративного керування, концепція керування з позицій науки про поведінку людини, концепція людських (гуманних) відносин Менеджмент. Керування.

Література:
базова: [1,2,4;10;16]
допоміжна: [1-3;23-25]

Тема 8. Функції, форми й методи керування підприємством

Функція менеджменту як певний вид діяльності посадової особи або структурного підрозділу апарата керування. Планування. Організація діяльності підприємства. Координація діяльності підприємства. Контроль за діяльністю підприємства. Різноманітні функції при різних організаційних формах керування підприємством. Основні форми: 1) лінійна; 2) функціональна; 3) лінійно-функціональна; 4) програмно-цільова; 5) дивізійна; 6) матрична. Прийняття управлінських рішень. Етапи ухвалення управлінського рішення в три основні стадії — підготовка рішення, його прийняття і реалізація. Три методи прийняття менеджерами управлінських рішень.

Література:
базова: [1-5;11;16]
допоміжна: [1-3;13-22]

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ V.

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 9. Ліцензування комерційної діяльності

Вибір діяльності що підлягає ліцензуванню. Ліцензія. Ліцензійні умови. Види господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню. Порядок одержання ліцензії. Підстави для прийняття рішення про відмову у видачі ліцензії. Строк дії ліцензії. Органи ліцензування. Господарська діяльність па підставі ліцензії. Патентування комерційної діяльності. Торговий патент. Торгівля без торгового патенту.

Література:

базова: [1,2,4;10;16]

допоміжна: [1-3;23-25]

Тема 10. Конкуренція як засіб реалізації комерційної діяльності

Сутність конкуренції. Методи та функції конкуренції. Форми і методи конкурентної боротьби.. Вільна конкуренція. Внутрішньогалузева конкуренція. Міжгалузева конкуренція. Монополістична конкуренція. Цінова конкуренція. Нецінова конкуренція. Нечесна конкуренція. Конкурентоздатність підприємства.

Література:

базова: [1-5;11;16]

допоміжна: [1-3;13-22]

ІV. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНА КАРТА ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

Разом: 56 год., лекції – 16 год., семінарські заняття – 16 год., самостійна робота – 22 год., модульний контроль – 8 год., підсумковий контроль (екзамен) – 3 год.

[illegible]

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	м.к.	інд.	с. р.		л	п	м.к.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль I ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ												
Тема 1. Комерційна діяльність	6	2	2	-		2	-	-	-	-	-	-
Тема 2. Суб'єкти комерційної діяльності	6	4	2	-		-	-	-	-	-	-	-
Модульна контрольна	2	-	-	2		-	-	-	-	-	-	-
Разом за модулем I	14	6	4	2		2	-	-	-	-	-	-
Змістовий модуль II АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ												
Тема 3. Організація підприємства	8	4	4			-						
Тема 4. Основи бізнес-плану	10	4	4			2						
Модульна контрольна	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за модулем II	20	8	8	2		2	-	-	-	-	-	-
Змістовий модуль III БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ												
Тема 5. Етапи розробки бізнес-плану підприємства	10	4	4	-		2	-	-	-	-	-	-
Тема 6. Оформлення і презентація бізнес-плану	10	4	4			2						
Модульна контрольна	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за модулем III	22	8	8	2		4						
Змістовий модуль IV МЕНЕДЖМЕНТ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ												

Тема 7. Сутність менеджменту	8	4	4			-						
Тема 8. Функції, форми й методи керування підприємством	10	4	4			2						
Модульна контрольна	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за модулем IV	20	8	8	2		2						
Змістовий модуль V ЛЕГАЛІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ												
Тема 9 Ліцензування комерційної діяльності	8	4	4									
Тема 10. Конкуренція як засіб реалізації комерційної діяльності	5	2	2			1						
Модульна контрольна	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом за модулем V	15	6	6	2		1						
Усього годин	91	36	34	10		11	-	-	-	-	-	-

5-6. Теми семінарських (практичних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
Змістовий модуль I ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ		
1	Комерційна діяльність	2
2	Суб'єкти комерційної діяльності	2
Змістовий модуль II АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ		
3	Організація підприємства	4
4	Основи бізнес-плану	4
Змістовий модуль III БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ		

5	Етапи розробки бізнес-плану підприємства	4
6	Оформлення і презентація бізнес-плану	4
Змістовий модуль IV МЕНЕДЖМЕНТ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ		
7	Сутність менеджменту	4
8	Функції, форми й методи керування підприємством	4
Змістовий модуль V ЛЕГАЛІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ		
9	Ліцензування комерційної діяльності	4
10	. Конкуренція як засіб реалізації комерційної діяльності	2
	Разом	34

**7. Теми лабораторних занять
(не передбачені навчальним планом)**

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	Бали
Змістовий модуль I ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ			
1	Комерційна діяльність	2	3
2	Суб'єкти комерційної діяльності	2	3
	Всього	4	6
Змістовий модуль II АНАЛІЗ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ			
3	Організація підприємства	2	3
4	Основи бізнес-плану	2	3
	Всього	4	6

Змістовий модуль III БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ			
5	Етапи розробки бізнес-плану підприємства	2	3
6	Оформлення і презентація бізнес-плану	2	3
	Всього	4	6
Змістовий модуль IV МЕНЕДЖМЕНТ У КОМЕРЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ			
7	Сутність менеджменту	2	3
8	Функції, форми й методи керування підприємством	2	3
	Всього	4	6
Змістовий модуль V ЛЕГАЛІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ			
9	Ліцензування комерційної діяльності	4	3
10	. Конкуренція як засіб реалізації комерційної діяльності	2	3
	Всього	6	6
	Разом	16	30

9. Індивідуальні завдання

Індивідуальна навчально-дослідна робота є видом поза аудиторної індивідуальної діяльності студента, результати якої використовуються у процесі вивчення програмового матеріалу навчальної дисципліни. Завершується виконання спеціалістами ІНДЗ прилюдним захистом навчального проекту.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) з курсу «Управління комерційною діяльністю» – це вид науково-дослідної роботи студента, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

Мета ІНДЗ: самостійне вивчення частини програмового матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань із навчального курсу, удосконалення навичок самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

Зміст ІНДЗ: завершена теоретична або практична робота у межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь та навичок, отриманих під час лекційних, семінарських, практичних занять і охоплює декілька тем або весь зміст навчального курсу.

Види ІНДЗ, вимоги до них та оцінювання:

- конспект із теми (модуля) за заданим планом (**2 бали**);
- конспект із теми (модуля) за планом, який студент розробив самостійно (**3 бали**);
- анотація прочитаної додаткової літератури з курсу, бібліографічний опис, історико-педагогічні розвідки (**3 бали**);
- повідомлення з теми, рекомендованої викладачем (**2 бали**);
- повідомлення з теми (без рекомендації викладача): сучасні відкриття у галузі

- менеджменту, аналіз інформації, самостійні дослідження (**3 бали**);
- історико-біографічні дослідження у вигляді есе (**5 балів**).
- Наукове дослідження у вигляді реферату (охоплює весь зміст навчального курсу) – **15 балів**.

Орієнтовна структура ІНДЗ – науково-педагогічного дослідження у вигляді реферату: вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел. Критерії оцінювання та шкалу оцінювання подано відповідно у табл. 9.1 і 9.2.

Таблиця 9.1

Критерії оцінювання ІНДЗ
(науково-педагогічного дослідження у вигляді реферату)

№ п/п	Критерії оцінювання роботи	Максимальна кількість балів за кожним критерієм
1.	Обґрунтування актуальності, формулювання мети, завдань та визначення методів дослідження	4 бали
2.	Складання плану реферату	2 бал
3.	Критичний аналіз суті та змісту першоджерел. Виклад фактів, ідей, результатів досліджень в логічній послідовності. Аналіз сучасного стану дослідження проблеми, розгляд тенденцій подальшого розвитку даного питання.	10 балів
4.	Дотримання правил реферуванням наукових публікацій	4 бали
5.	Доказовість висновків, обґрунтованість власної позиції, пропозиції щодо розв'язання проблеми, визначення перспектив дослідження	6 бали
6.	Дотримання вимог щодо технічного оформлення структурних елементів роботи (титульний аркуш, план, вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел)	4 бали
Разом		30 балів

Таблиця 9.2

Шкала оцінювання ІНДЗ
(науково-педагогічного дослідження у вигляді реферату)

Рівень виконання	Кількість балів, що відповідає рівню	Оцінка за традиційною системою
Високий	25-30	Відмінно
Достатній	20-24	Добре
Середній	15-19	Задовільно
Низький	0-14	Незадовільно

ОСНОВНІ ТЕМИ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ:

1. Основні риси управління комерційною діяльністю та характеристика процесу його ведення.
2. Інтерактивний маркетинг як концептуальна основа управління сучасним управлінням комерційною діяльністю.
3. Сутність та структура системи управління комерційною діяльністю.
4. Аналіз внутрішнього середовища міжнародної фірми.
5. Комплексний аналіз основи бізнес-плану.
6. Взаємодія факторів внутрішнього та зовнішнього середовища управління комерційною діяльністю.
7. Структура планів у системі управління комерційною діяльністю.
8. Розробка стратегій розвитку управління комерційною діяльністю господарських організацій.
9. Етапи розробки та реалізації стратегічних планів міжнародної економічної діяльності.
10. Науковий підхід до формування системи управління інвестиціями у сфері міжнародної діяльності підприємств.
11. Нормативно-правова база системи управління іноземним інвестуванням в Україні.
12. Організація управління іноземним інвестуванням на рівні держави та підприємства.
13. Роль та значення організаційної культури в процесі вдосконалення управління комерційною діяльністю.
14. Вплив етики на організаційну культуру суб'єкта міжнародної економічної діяльності.
15. Самостійність господарської організації та соціальна відповідальність управління комерційною діяльністю.
16. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.
17. Цілі та основні завдання управління інноваційним розвитком у сфері міжнародного бізнесу.
18. Структура системи управління комерційною діяльністю.
19. Конкурентний аналіз галузі у своїй країні та за її кордонами.
20. Ситуаційний аналіз міжнародного бізнесу суб'єкта господарювання.
21. Оцінка рівня розвиненості інфраструктури міжнародного бізнесу.
22. Розробка стратегічного плану та бізнес-плану суб'єкта господарювання у сфері управління комерційною діяльністю.
23. Розробка та контроль виконання бюджету міжнародної фірми (компанії).
24. Застосування концепції "управління за цілями" у процесі досягнення конкурентних переваг у сфері управління комерційною діяльністю.
25. Правовий статус і порядок діяльності підприємств з іноземними інвестиціями.
26. Методи та організаційні форми управління інвестиційними операціями у сфері управління комерційною діяльністю.
27. Відповідальність менеджменту міжнародної компанії перед акціонерами, персоналом корпорації, покупцями, постачальниками, суспільством.
28. Обґрунтування та оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів у сфері управління комерційною діяльністю.
29. Організаційні форми торгівлі на міжнародному ринку.
30. Франчайзинг як ефективна форма партнерства із закордонними фірмами.
31. Управління контрактною діяльністю та практика ведення комерційних переговорів.
32. Підходи до формування корпоративної культури міжнародної компанії.
33. Моральний портрет міжнародної фірми: соціальна відповідальність, етика бізнесу, діловий етикет.
34. Порядок діяльності і правовий статус підприємств з іноземними інвестиціями.
35. Розробка та контроль виконання бюджету підприємств з іноземними інвестиціями

36. Структура планів у системі управління комерційною діяльністю на міжнародному ринку.
37. Етапи розробки та реалізації стратегічних планів міжнародних інвестиційних проєктів.

10. Методи навчання

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни «Управління комерційною діяльністю» використовуються наступні навчальні технології:

Словесні: розповідь-пояснення, бесіда, лекція, диспут, семінари–дискусії, обговорення, мозкова атака.

Наочні: схеми, таблиці, слайди, презентації,

Практичні: робота в малих групах, вправи, практичні роботи, реферати

11. Методи контролю

1. Навчальні досягнення студентів із дисципліни «Управління комерційною діяльністю» оцінюються за модульно-рейтинговою системою, в основу якої покладено принцип операційної звітності, обов'язковості модульного контролю, накопичувальної системи оцінювання рівня знань, умінь та навичок; розширення кількості підсумкових балів до 100.
2. Контроль успішності студентів з урахуванням поточного і підсумкового оцінювання здійснюється відповідно до навчально-методичної карти, де зазначено види й терміни контролю. Систему рейтингових балів для різних видів контролю та порядок їх переведення подано у табл. 11.1.

Таблиця 11.1

Розрахунок рейтингових балів за видами поточного (модульного) контролю

№	Вид діяльності	Кількість балів за одиницю	Кількість одиниць до розрахунку	Кількість рейтингових балів
1.	Відвідування лекцій	1	10	10
2.	Відвідування семінарських занять	1	10	10
3.	Робота на семінарських заняттях (доповідь, виступ, повідомлення, участь у дискусії)	1	10	10
5.	Модульні контрольні	25	5	125
4.	Індивідуальна навчально-дослідницька робота	30	1	30
5.	Самостійна робота студентів	3	10	30
	Підсумковий рейтинговий бал			215
	Коефіцієнт переведення рейтингу у 100-бальну шкалу			2,15

У процесі оцінювання навчальних досягнень бакалаврів застосовуються такі методи:

- **Методи усного контролю:** індивідуальне опитування, фронтальне опитування, співбесіда, залік.
- **Методи письмового контролю:** модульне письмове тестування; підсумкове письмове тестування, звіт, реферат, есе.
- **Комп'ютерного контролю:** тестові програми.
- **Методи самоконтролю:** уміння самостійно оцінювати свої знання, самоаналіз.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота															Сума	Су- ма з ко- еф.	
Змістовий модуль 1			Змістовий модуль 2			Змістовий модуль 3			Змістовий модуль 4			Змістовий модуль 5					ІНД 3
T1	T2	МК1	T3	T4	МК2	T5	T6	МК3	T7	T8	МК4	T9	T10	МК4	30	215	100
6	6	25	6	6	25	6	6	25	6	6	25	6	6	25			

T1, T2 ... T6 – теми змістових модулів.

МК1, МК4– модульні контрольні роботи.

ІНД3 – індивідуальне науково-дослідне завдання

Шкала оцінювання: рейтингова оцінка та оцінка за стобальною шкалою

Рейтингова оцінка	Оцінка за стобальною шкалою	Значення оцінки
A	90 – 100 балів	Відмінно - відмінний рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу з, можливими, незначними недоліками
B	82-89 балів	Дуже добре - достатньо високий рівень знань (умінь) в межах обов'язкового матеріалу без суттєвих (грубих) помилок
C	75-81 балів	Добре - в цілому добрий рівень знань (умінь) в незначною кількістю помилок
D	69-74 балів	Задовільно - посередній рівень знань (умінь) із значною кількістю недоліків, достатній для подальшого навчання або професійної діяльності
E	60-68 балів	Достатньо - мінімально можливий допустимий рівень знань (умінь)
FX	35-59 балів	Незадовільно з можливістю повторного складання - незадовільний рівень знань, з можливістю повторного перескладання за умови належного самостійного доопрацювання
F	1-34 балів	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни - досить низький рівень знань (умінь), що вимагає повторного вивчення дисципліни

13. Методичне забезпечення

1. Робоча програма навчальної дисципліни, складена за змістовими модулями.
2. «Управління комерційною діяльністю»: конспект лекцій.
3. Засоби діагностики знань: МКР, ситуаційні вправи, тести для поточного та підсум-

кового контролю, таблиця рейтингових балів на усі види навчальної діяльності студента при вивченні курсу.

4. Пакет візуального супроводу дисципліни.
5. опорні конспекти лекцій; навчальні посібники;

14. Рекомендована література

1. Агафонова Л. Підготовка бізнес-плану. Практикум 3-тє вид. – К.: Знання, 2011. – 160 с.
2. Альбеков А. У., Согомоян С. А. Экономика коммерческого предприятия. Серия «Учебники, учебные пособия». – Ростов н/Д: Феникс, 2012. – 448 с.
3. Антонюк Н. А. Словник – довідник підприємця. Ринок: економіка. маркетинг. Фінанси. Закони. – Херсон, 2013. – С.41
4. Осипова Л. В., Синяева И. М. Основы коммерческой деятельности. Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2011. – 228 с.
5. Осипова Л. В., Синяева И.М. Основы коммерческой деятельности. Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 624 с.
6. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2012. – 352 с.
7. Пилипенко А.Я., Щербина В.С. Основы господарського права України. – К., 2008. – с.52-53.
8. Ринкова економіка: Словник, під загальною редакцією Г. Я. Кинермана – 2-е видання, доповнене – К., Вид-во "Республіка", 2015. – С.183, 304.
9. Саниахметова Н.А. Юридический справочник предпринимателя – Харьков: Одиссей, 2009. – С.12-14.
10. Сучасний економічний словник під редакцією Райзберга Б. А., – 2-е видання, виправлене – М.: ИНФРА – М., 2008. – С.35, 157, 260, 348, 377.
11. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник – К.: Каравела, 2015. – 400 с.
12. Харитонов Е.О. Гражданское право: Уч.-практ. справочник. Харьков: Одиссей. – 2009. – с.374-376.
13. Шакун В.І. Правові основи підприємницької діяльності: Підручник, К. - "Правові джерела", 2011. – С. 16, 18.
14. Карлін М. І. Правові основи підприємництва – Навч. Посібник – К.: Наукова думка, 2010. – 192 с. .
15. Липов В. В. Міжнародна економіка: структурно-цивілізаційні основи розвитку : навч. посібн. / В. В. Липов. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. –208 с.
16. Международный менеджмент : учебник для вузов / под ред. С. Э. Пивоварова, Д. И. Баркана, Л. С. Тарасевича и др. – СПб : Изд. "Питер", 2009. – 624 с.
17. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред.О. А. Кириченко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.
18. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2Т. / [Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устинко О.А., Юрій С.І.: за ред. С.В. Мочерного]. – Львів: Світ, 2015. Т.1–2015.– 616 с.
19. Сасенко, М.Г. Стратегія підприємства: підручник/ Сасенко М.Г. – Тернопіль: «Економічна думка». – 2013. – 390, 10 [с.].
20. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.
21. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб :Питер, 2011. – 352 с.
22. Управління конкурентоспроможністю підприємства : підручник/ Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко та ін. –Х. : ВД "ИНЖЕК", 2010. –320 с.

23. Уткин Э. А. Этика бизнеса : учебник для вузов / Э. А. Уткин. – М. : Изд. "Зерцало", 2010. – 256 с.

Додаткова:

1. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. – М: Техн.шк.бизнеса, 2014.
2. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной рыночной среде: риски, стратегии, безопасность/Г.Б.Клейнер, В.Л.Тамбовцев, Р.М.Качалов; под общей редакцией Панова С.А. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 2011. – 288 с.– (из серии «Экономическая наука современной России»).
3. Моделирование экономической динамики : учебное пособие/ Клебанова Т. С., Дубровина Н. А., Полякова О. Ю та ін. – 2-е изд., стереотип. – Х. : Изд. дом "ИНЖЭК", 2015. – 244 с.
4. Овчинников Г. П. Международная экономика : учебн. пособие/ Г. П Овчинников. – СПб : Изд-во Михайлова В. А. ; Изд. "Подиус", 2008. –620 с.
5. Пазуха М. Д. Зовнішньоекономічна діяльність (загальні положення) / М. Д. Пазуха. – К. : Центр навч. літ-ри, 2008. – 230 с.
6. Резнікова Т. О. Міжнародні фінанси : навчальний посібник для студентів спеціальностей 8.050103, 8.050206 усіх форм навчання / Т. О. Резнікова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2008. – 232 с.
7. Сміяна Л. С. Правові основи зовнішньоекономічної діяльності/ Л. С. Сміяна. – К. : КНТ, 2008. – 416 с.
8. Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга/ Д. Хан; [пер. с нем.]. – М.: Финансы и статистика, 2012. –800с.
9. Словарь-справочник менеджера /Под ред. М.Г.Лапусты. – М.: ИНФРА-М, 2016.
10. Чупіс, А.В. Управління підприємницькою діяльністю: оцінка, організація, прогнозування/ А.В. Чупіс. – Суми: Університетська книга, 2009. – 333, 13 [с.].
11. Хейвуд Дж. Брайан, Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Брайан Хейвуд ; пер. с англ. – М. : Изд. Дом "Вильямс", 2002. – 176 с.
12. Шершньова, З.Є. Стратегічне управління: підручник/ Зоя Євгенівна Шершньова. – [2-ге видання].–К.: КНЕУ, 2009. – 699, 17[с.].
13. Grosse R. International Business and Government Relations in the 21st Century / R. Grosse. – Cambridge : Cambridge Academ, 2009. – 542 p.
14. Dunning J. The Globalization of Business / J. Dunning. – London : Routledge, 2013. – 342 p.
15. Homans J. Elementary and Industrial Behavior / J. Homans// Contemporary Sociological Theory – Englewood Cliffs, New Jersey :Rentice Hall, 2016. – P. 289–318.

15. Інформаційні ресурси

1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. - Державна служба статистики України
2. <http://www.rada.gov.ua>. -Верховна Рада України
3. <http://www.kmu.gov.ua> – Кабінет Міністрів України
4. <http://www.liga.net.com.ua> – ЛігаБізнесІнформ
5. <http://www.niss.gov.ua> – Національний інститут стратегічних досліджень
6. <http://www.cpsr.org.ua> – Центр перспективних соціальних досліджень