

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ «НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»



ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до написання індивідуальної роботи
з дисципліни циклу професійно-практичної підготовки
за вибором студента
«Управління комерційною діяльністю підприємства»
для студентів спеціальності
6.03050401 «Економіка підприємства»
(денної форми навчання)

Дніпропетровськ
ДВНЗ «НГУ»
2012

Методичні вказівки до написання індивідуальної роботи циклу професійно-практичної підготовки за вибором студента «Управління комерційною діяльністю підприємства» для студентів спеціальності 6.03050401 «Економіка підприємства» (денної форми навчання) / Упорядн. Т.П. Медведовська, В.М. Шаповал. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 13 с.

Упорядник Т.П. Медведовська, канд. пед. наук., доцент
В.М. Шаповал, д-р. економ. наук, професор

Відповідальний за випуск завідувач кафедри економіки підприємства В.М. Шаповал, д-р. економ. наук, професор.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
1. ТЕМАТИКА ТЕОРЕТИЧНОЇ ЧАСТИНИ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ.....	4
2. ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ.....	5
2. ВИБІР ВАРІАНТУ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ.....	5
3. НАПИСАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ.....	6
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	9
ДОДАТКИ.....	10

ВСТУП

«Управління комерційною діяльністю підприємства» - одна із спеціальних прикладних дисциплін у підготовці бакалаврів. Цю дисципліну вивчають студенти, оволодівши знаннями з таких дисциплін, як «Економіка підприємства», «Економіка праці і соціально-трудова відносин», «Економіка та організація інноваційної діяльності», «Інвестування», «Планування фінансової діяльності підприємства», «Планування і контроль на підприємстві», «Маркетинг», «Менеджмент», «Основи організації бізнесу».

Вона, у свою чергу, є основою для вивчення дисциплін: «Управління потенціалом підприємства», «Управління гірничим виробництвом», «Управління працею».

Такий взаємозв'язок зазначених дисциплін дає змогу студентам закріпити вже здобуті знання й поглибити свою професійну підготовку як майбутніх фахівців з економіки підприємства.

Мета курсу – системне вивчення однієї з основних складових ринкової економіки – підприємницької діяльності в сфері комерції та комерційного посередництва.

Завдання курсу

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні:

знати і володіти базовими поняттями і визначеннями у галузі комерційної діяльності для сфери послуг зокрема оптової та роздрібною торгівлі;

знати структуру та форми комерційної діяльності для рішення професійних завдань у сфері трогово-посередницького бізнесу; технології організації та управління продажем, сервісом обслуговування у сфері торгівлі.

уміти організовувати та планувати закупку й збут товарів з метою задоволення запитів споживачів і отримання прибутку; організувати пошук та вибір найкращого партнера серед постачальників і покупців для здійснення процесу купівлі-продажу товарів; організовувати і керувати продажем-збутом та сервісом у сфері торгівельно-посередницького бізнесу.

уміти прогнозувати і вести оперативний облік ринкових змін й факторів, що впливають на комерційну діяльність та запити споживачів; приймати рішення в ситуаціях, реально наближених до дійсності.

Індивідуальна робота є складовою частиною у вивченні дисципліни «Управління комерційною діяльністю підприємства».

Мета роботи:

– закріпити теоретичні знання студентів;

– виробити у студентів уміння використовувати бібліографічні описи, наукові видання, публікації, публіцистичні джерела, методичні рекомендації, нормативні акти тощо для складання відповідних форм звітності;

– виробити у студентів навички критичної оцінки існуючої практики обліку і звітності у сфері комерційною діяльності.

Індивідуальна робота складається з двох частин: теоретичної та практичної.

Теоретична частина виконується за наведеною тематикою.

1. ТЕМАТИКА ТЕОРЕТИЧНОЇ ЧАСТИНИ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

1. Організація і розвиток комерційної діяльності в умовах ринкової економіки на сучасному етапі.
2. Комерційна система в сфері товарного звернення.
3. Зміст комерційної діяльності, її основні принципи мета та завдання. Роль та завдання комерційної роботи на сучасному етапі
4. Торгові комерційні структури, їх види, функції та організаційна побудова.
5. Комерційний ризик та засоби його зниження. Форми та програми управління ризиками.
6. Система показників аналізу ефективності комерційної діяльності торговельного підприємства.
7. Сутність комерційних зв'язків та принципи їх формування.
8. Концепція комерційних послуг, класифікаційні признаки.
9. Стратегія і тактика маркетингу в комерції.
10. Основні форми торгівлі на ринку, їх роль та характерні ознаки.
11. Соціально-економічна сутність оптової торгівлі.
12. Організаційні форми оптової торгівлі. Форми і методи оптового продажу товарів та умови використання.
13. Оптові торговельні послуги та їх роль у діяльності оптових структур.
14. Організація господарських зв'язків при оптовому продажі товарів.
15. Зміст, форми та методи стратегічного планування. Оперативний план – основний інструмент планування комерційної діяльності фірми.
16. Розміщення підприємства, вибір мети, концепції та стратегії його діяльності.

17. Система державного регулювання ринкового господарства.
18. Роздрібна торгівля як основна сфера комерційної діяльності, її роль та основні функції. Організація і технологія роздрібною продажу товарів.
19. Характеристика комерційної діяльності різних форм роздрібною торгівлі.
20. Організація системи товаропостачання у роздрібною торгівлі.
21. Заходи з державного регулювання та регламентації роздрібною торгівлі та поліпшенню торгівельного обслуговування.
22. Планування і організація збуту товарів.
23. Управління товарним запасом та його вплив на торговий асортимент.
24. Управління товарною номенклатурою та контроль за якістю товарів.

2. ПРАКТИЧНА ЧАСТИНА ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Практичну частину контрольної роботи становить виконання трьох завдань (додаток 1).

3. ВИБІР ВАРІАНТУ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Кожен студент вибирає одну тему із наведеного переліку тематики теоретичної частини та трьох завдань практичної частини (додаток 1) відповідно до його порядкового номера у списку академічної групи.

4. НАПИСАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ

Після вибору тематики теоретичної частини роботи необхідно підібрати літературні джерела, приблизно 7-10, опрацювати їх і скласти зміст (план) роботи.

Загальний обсяг контрольної роботи не повинен перевищувати 10-20 сторінок машинописного тексту формату А-4, надрукованого через 2 інтервали.

Сторінки роботи нумеруються, титульний лист (додаток 2) є першою сторінкою контрольної роботи (номер на титулом листі не ставиться), на другій сторінці надається зміст (план) роботи, усі ілюстрації та таблиці повинні бути пронумеровані.

У тексті слід давати посилання на джерела, які подані у списку літератури. Посилання на джерела слід зазначати порядковим номером за переліком посилань, виділеним двома квадратними

дужками, наприклад «...у працях [1; 2-4]...».

Коли в тексті роботи необхідно зробити посилання на конкретні сторінки або сторінку відповідного джерела, слід зазначити порядковим номером за переліком посилань, виділеним двома квадратними дужками та зазначенням сторінок, або сторінці, наприклад «...у праці І.І. Фокіна [1, с. 3-4]...».

Посилання на ілюстрації роботи вказуються порядковим номером ілюстрації, наприклад. «рис. 1».

На всі таблиці роботи повинні бути посилання у тексті, при цьому слово «таблиця» в тексті пишуть скорочено, наприклад: «...у табл. 1».

У повторних посиланнях на ілюстрації та таблиці треба вказувати скорочено слово «дивись», наприклад: «див. табл. 1».

Загальні вимоги до цитування такі:

а) текст цитати починається та закінчується лапками і наводиться в тій граматичній формі, в якій він поданий у джерелі, із збереженням особливостей авторського написання;

б) цитування повинно бути повним, без довільного скорочення авторського тексту. Пропуск слів, речень, абзаців при цитуванні допускається та позначається трьома крапками. Вони ставляться у будь-якому місці цитати (на початку, всередині, наприкінці);

в) кожна цитата обов'язково супроводжується посиланням на джерело;

г) при непрямому цитуванні (переказі, викладі думок інших авторів своїми словами), що дає значну економію тексту, слід бути гранично точним у викладенні думок автора, коректним щодо оцінювання його результатів і давати відповідні посилання на джерело.

Список використаних джерел – елемент бібліографічного апарату, котрий містить бібліографічні описи використаних джерел і розміщується після висновків всієї роботи.

Джерела можна розміщувати одним із таких способів: у порядку появи посилань у тексті; в алфавітному порядку прізвищ перших авторів або заголовків; у хронологічному порядку.

Відомості про джерела, включені до списку, необхідно давати відповідно до вимог міжнародних і державного стандартів з обов'язковим наведенням назв праць. Зокрема потрібну інформацію щодо згаданих вимог можна отримати з таких стандартів: ГОСТ 7.1-84 «СИБИД. Библиографическое описание документа. Общие требования и правила составления», ДСТУ 3582-97 «Інформація та документація. Скорочення слів в українській мові у бібліографічному

описі. Загальні вимоги та правила», ГОСТ 7.12-93 «СИБИД. Библиографическая запись. Сокращение слов на русском языке. Общие требования и правила».

Робота повинна бути виконана самостійно, без копіювання тексту підручника або посібника. Зміст роботи повинен відображати тематику запропонованих завдань вказаного варіанту. Рішення практичних завдань повинні супроводжуватися короткими, вичерпаними поясненнями (аргументами).

Робота надсилається до університету, не пізніше ніж за 10 днів до початку екзаменаційної сесії, перевіряється та оцінюється за результатами захисту. У разі, якщо індивідуальна робота виконана не в своєму варіанті, вона не зараховується та повертається студентові на доробку.

Оцінка «зараховано» є допуском до заліку з відповідної дисципліни.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Абчук В.А. Коммерция: учебник / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2005. – 475 с.
2. Бланк И.А. Управление торговым предприятием / И.А. Бланк. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»: ЭКМОС, 2005. – 189 с.
3. Голощапова А.И. Основы коммерческой деятельности: Учебное пособие / А.И. Голощапова. – М.: Издательство МГУК, 2000. – 170 с.
4. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: учебник для вузов / Л.П. Дашков. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2005. – 700 с.
5. Жукова Т.Н. Коммерческая деятельность: учеб. Пособие / Т.Н. Жукова. – СПб.: Вектор, 2006. – 256 с.
6. Иванова М.Б. Коммерческая деятельность: учеб. пособие / М.Б. Иванова, М.Ю. Иванов. – М.: Изд-во «РИОР», 2005. – 266 с.
7. Каплина С.Л. Организация коммерческой деятельности / С.Л. Каплина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2008. – 448 с.
8. Ньюмэн Э. Розничная торговля: организация и управление / Э. Ньюмэн, П. Каллен. – СПб.: Питер, 2005. – 416 с.
9. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.Г. Панкратов. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2005. – 504 с.
10. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: учебник / Ф.П. Половцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. — 248 с.
11. Осипова Л.В., Синяева И.Н. Основы коммерческой деятельности: Учебник / Л.В. Осипова, И.Н. Синяева. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 324 с.
12. Щур Д.Л. Основы торговли. Оптовая торговля / Д.Л. Щур, Л.В. Труханович. – 2-е изд., прераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 304 с.
13. Щур Д.Л. Основы торговли. Розничная торговля: настольная книга руководителя, главбуха, юриста / Д.Л. Щур. – М.: ДИС, 2007. – 340 с.
14. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 295 с.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Завдання № 1

Розрахуйте середні товарні запаси (в днях) та їх оборотність за рік (число оборотів) з даних таблиці 1.

Зробіть висновок щодо ефективності використання оборотних засобів роздрібними торгівельними підприємствами з продажу продовольчих товарів.

Таблиця 1

<i>Показники одиниці вимірювання</i>	<i>Кількість працюючих, осіб</i>	<i>Товарообіг, тис. грн.</i>	<i>Середні товарні запаси за рік, тис. грн.</i>
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
Мале підприємство			
ТОВ			
ТОВ			
ЗАТ			

Таблиця для визначення номера варіанту виконання завдання № 1

<i>Порядковий номер у списку академічної групи</i>	<i>Колонка №2</i>	<i>Колонка №3</i>	<i>Колонка №4</i>
1; 13; 25	10, 20, 30, 200	2000,00; 3500,00; 15000,00; 90000,00	140,00; 175,00; 150,00; 900,00
2; 14	10, 30, 40, 250	3000,00; 4000,00; 15000,00; 95000,00	150,00; 185,00; 160,00; 950,00
3; 15	20, 40, 60, 300	2000,00; 4000,00; 10000; 80000,00	160,00; 195,00; 170,00; 950,00
4; 16	20, 50, 70, 350	4000,00; 5500,00; 16000,00; 95000,00	140,00; 175,00; 150,00; 900,00
5; 17	30, 60, 80, 400	3000,00; 5000,00; 10000,00; 95000,00	150,00; 185,00; 160,00; 950,00
6; 18	10, 40, 70, 450	2000,00; 3500,00; 15000; 90000,00	160,00; 195,00; 170,00; 950,00
7; 19	20, 50, 80, 500	3000,00; 4500,00; 15000,00; 90000,00	150,00; 185,00; 160,00; 950,00
8; 20	30, 60, 90, 550	4000,00; 5500,00; 16000,00; 95000,00	150,00; 185,00; 160,00; 950,00
9; 21	20, 40, 70, 300	2000,00; 4000,00; 10000; 80000,00	160,00; 195,00; 170,00; 950,00
10; 22	10, 40, 60, 350	3000,00; 4000,00; 10000,00; 90000,00	140,00; 175,00; 150,00; 900,00
11; 23	30, 50, 70, 400	2000,00; 4500,00; 15000,00; 90000,00	150,00; 185,00; 160,00; 950,00
12; 24	20, 60, 90, 450	4000,00; 6500,00; 16000,00; 95000,00	160,00; 195,00; 170,00; 950,00

Завдання № 2

Ви продаєте товар по A грн. за штуку. Затрати на одиницю продукції становлять B грн. Чому дорівнює ваш прибуток та норма прибутку (рентабельність)?

Таблиця для визначення номера варіанту виконання завдання № 2

<i>Порядковий номер у списку академічної групи</i>	<i>Значення A, грн.</i>	<i>Значення B, грн.</i>
1; 13; 25	1000,00	750,00
2; 14	2000,00	850,00
3; 15	3000,00	950,00
4; 16	4000,00	1000,00
5; 17	1000,00	750,00
6; 18	2000,00	850,00
7; 19	3000,00	950,00
8; 20	4000,00	1000,00
9; 21	1000,00	750,00
10; 22	2000,00	850,00
11; 23	3000,00	950,00
12; 24	4000,00	1000,00

Завдання № 3

Підприємство закупає сировину у постачальника. Річна потреба підприємства в цієї сировині дорівнює A одиниць, витрати на розміщення і виконання одного замовлення – B тис. грн., затрати на зберігання на складі 1 т. сировини на рік - C тис. грн. Визначте економічну партію закупівлі сировини (розмір економічної партії закупівлі сировини – EOQ и кількість партій – N . Отримані дані округляти).

Таблиця для визначення номера варіанту виконання завдання № 3

<i>Порядковий номер у списку академічної групи</i>	<i>Значення A, одиниць</i>	<i>Значення B, тис. грн.</i>	<i>Значення C, тис. грн.</i>
1; 13; 25	1500	0,1	8,33
2; 14	1600	0,2	9,33
3; 15	1700	0,3	10,33
4; 16	1400	0,1	7,33
5; 17	1500	0,2	8,33
6; 18	1600	0,3	9,33
7; 19	1800	0,2	10,33
8; 20	1700	0,2	7,33
9; 21	1500	0,1	8,33
10; 22	1600	0,2	9,33
11; 23	1700	0,3	10,33
12; 24	1400	0,2	6,33

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 2

**Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
Державний вищий навчальний заклад
«Національний гірничий університет»**

кафедра _____

ІНДИВІДУАЛЬНА РОБОТА

з дисципліни _____

варіант (або порядковий номер за списком академічної групи) № ____

Виконав студент ___ курсу, ____ групи

Спеціальність _____

ПІБ студента _____

Номер залікової книжки _____

Дата здачі індивідуальної роботи _____

Перевірив (ПІБ, посада) _____

Дніпропетровськ

201__

**Медведовська Тетяна Павлівна
Шаповал Валентина Михайлівна**

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ
до написання індивідуальної роботи
з дисципліни циклу професійно-практичної підготовки
за вибором студента
«Управління комерційною діяльністю підприємства»
для студентів спеціальності
6.03050401 «Економіка підприємства»
(денної форми навчання)

Комп'ютерний дизайн та редакційна обробка Т.П. Медведовської

Підписано до друку __.__.2012. Формат 30x42/4.
Папір офсетний. Ризографія. Ум. друк. арк. ____.
Обл.-вид. арк. _____. Тираж 60 прим. Зам. №

Державний ВНЗ «Національний гірничий університет»
49005, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19