

**ПЛАН  
ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ**

З ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Практичні заняття, годин – 16

Викладач – Чукурна О.П.

Обсяг у годинах	Тема та стислий зміст практичного заняття	Мета заняття
2	<p><i>Ринок, класифікація ринків Особливості товарного ринку, як середовища функціонування посередницьких підприємств.</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сучасні підходи до визначення «ринку»</li> <li>2. Класифікації ринків</li> <li>3. Особливості товарного ринку</li> <li>4. Оператори товарного ринку</li> <li>5. Галузева структура товарного ринку</li> <li>6. Схема зв'язків на ринку товарів та послуг</li> <li>7. Модель товарного ринку</li> </ol>	<p>Засвоєння сутності, категорії «ринок», еволюції ринкових відносин; значення та взаємозв'язок дисципліни з маркетингом. Засвоєння критеріїв за якими виділяють різновиди ринків; вміння надати характеристику кожному з видів ринку. Засвоєння особливих характеристик товарного ринку; визначення об'єктів та суб'єктів на товарному ринку; вміння характеризувати компоненти моделі товарного ринку та зв'язки між ними</p>
2	<p><i>Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами Формування попиту споживачів на продукцію і послуги</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рівень цінової динаміки. Індексний метод вивчення ціни.</li> <li>2. Моніторинг цін конкурентів.</li> <li>3. Методи дослідження кон'юнктури товарного ринку, на якому працюють посередницькі підприємства.</li> <li>4. Система формування попиту споживачів на продукцію і послуги.</li> <li>5. Еластичність попиту.</li> <li>6. Аналіз та оцінка попиту на продукцію посередницьких підприємств.</li> </ol>	<p>Визначення кон'юнктурних досліджень ринку; рівень цінової динаміки; індексний метод вивчення ціни; середній рівень ціни. Освоєння моніторингу цін конкурентів. Засвоєння методів дослідження кон'юнктури товарного ринку, на якому працюють посередницькі підприємства. Вивчення системи формування попиту споживачів на продукцію і послуги; поняття попиту; еластичність попиту. Вміння аналізувати та оцінювати попит на продукцію посередницьких підприємств.</p>
2	<p><i>Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Сутність комерційної діяльності</li> <li>2. Головні фактори впливу на діяльність торговельного підприємства виступають</li> <li>3. Зовнішнє та внутрішнє середовище комерційної діяльності</li> </ol>	<p>Засвоєння різноманітних визначень комерційної діяльності, та тлумачень її сутності; цілей, принципів та функцій комерційної діяльності. Визначення головних факторів, які впливають на діяльність торговельного підприємства.</p>
2	<p><i>Організація закупок, формування асортименту продукції (послуг)</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Товарозабезпеченням посередницьких підприємств.</li> <li>2. Принципи товарозабезпечення.</li> <li>3. Форми постачання товарів до споживачів.</li> <li>4. Централізована і децентралізовані форми постачання товарів.</li> <li>5. Сутність та значення управління товарообігом комерційного підприємства.</li> </ol>	<p>Вивчення процесу доведення товарів зі сфери виробництва у сферу споживання включає їх купівлю-продаж та товаропросування; принцип товарозабезпечення. Освоєння принципів формування асортиментної політики</p>

2	<p><i>Реалізації продукції, особливості цінової політики комерційних підприємств</i>  <i>Виробничі та транспортні послуги</i>  Основні поняття:  1. Форми організації збутової діяльності.  2. Планування обсягу реалізації товарів комерційно-посередницьких підприємств.  3. Формування товарних запасів.  4. Сутність виробничих послуг в сфері обігу.  5. Характеристика транспортних послуг.  6. Особливості розрахунків вартості послуг</p>	<p>Вивчення економічної сутності та значення управління товарообігом комерційного підприємства. Форми організації збутової діяльності.  Планування обсягу реалізації товарів комерційно-посередницьких підприємств; процесу формування товарних запасів: планування, зберігання, контроль, розрахунок необхідної кількості.  Вивчення різновиду послуг, що виконують комерційні організації; форм розрахунків собівартості послуг.  Особливості виробничих та транспортних послуг, як основи формування додатково прибутку для комерційно-посередницьких підприємств.</p>
2	<p><i>Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність. Матеріально-технічна база комерційної діяльності посередницьких підприємств</i>  Основні поняття:  1. Інформаційні послуги комерційно-посередницьких підприємств  2. Завдання інформаційно-комерційних центрів  3. Визначення основних фондів та оборотних коштів  4. Специфіка взаємодії між оборотними коштами та основними фондами на торговельних підприємствах</p>	<p>Вивчення різновидів інформаційних послуг; планування етапів консультування при різних видах консалтингу.  Вміння розраховувати вартість основних фондів на різних етапах експлуатації; амортизаційні відрахування за різними категоріями основних фондів, нормативи обігових коштів комерційного підприємства.</p>
2	<p><i>Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів. Обігові кошти комерційної діяльності.</i>  Основні поняття:  1. Показники ефективності посередницької діяльності  2. Методи оцінки показників діяльності посередницьких підприємств.  3. Поняття обігових коштів посередницьких підприємств.  4. Товарні запаси, оборотні кошти, товарно-матеріальні цінності.  5. Аналіз та розрахунок оборотності та показників рівня товарних запасів комерційних підприємств.</p>	<p>Визначення методів оцінки діяльності  Розрахунок показників норм товарообігу, фондівіддачі, фондоємкості, фондоозброєності, потреб в складській площі, потреби в загальній та корисній площі.  Вивчення поняття обігових коштів посередницьких підприємств.  Розрахунок та аналіз оборотності; аналіз ефективності використання обігових коштів</p>

<p>2</p>	<p><i>Формування доходів комерційних підприємств. Планування витрат комерційної діяльності</i></p> <p>Основні поняття:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Види та джерела доходів комерційно-посередницьких підприємств.</li> <li>2. Фактори впливу на рівень доходів.</li> <li>3. Формування цінової політики комерційного підприємства.</li> <li>4. Структура витрат посередницького підприємства.</li> <li>5. Види витрат та їх вплив на структуру товарообігу.</li> <li>6. Планування витрат.</li> </ol>	<p>Вивчення видів та джерел доходів комерційно-посередницьких підприємств. Розрахунок валового доходу в залежності від групи доходів. Фактори впливу на рівень доходів. Етапи планування доходів комерційного підприємства. Визначення структури витрат посередницького підприємства; видів витрат та їх вплив на структуру товарообігу; планування витрат залежно від рівня товарообігу.</p>
----------	---	---