**«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»**

**Факультет економіки та менеджменту, кафедра маркетингу, маркетинг, бакалавр, 3 - й курс**

Войтович Наталія Володимирівна, e-mail: strategy\_natali@ukr.net

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ з/п** | **Тема** | **Анотація** | **Інтернет-ресурс** |
| **ЛЕКЦІЙНИЙ КУРС** |
| **1.** | Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів | Комплексна модель оцінювання техніко-організаційного рівня і ринкового потенціалу комерційно-посередницьких структур. Основні блоки моделі: оцінка стану основних фондів і матеріально-технічної бази підприємства, макроекономічна оцінка підприємства з урахуванням її положення на ринку, факторний аналіз основних показників комерційної діяльності.  | [file:///C:/Users/Admin/AppData/Local/Temp/binf\_2015\_5\_29.pdf](file:///C%3A/Users/Admin/AppData/Local/Temp/binf_2015_5_29.pdf) <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/373/1/%D0%B5%D0%BA.228890%20-%20%D0%9A%D0%BE%D0%BC-%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>  |
| **2.** | Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків | Обігові кошти комерційно-посередницьких підприємств. Сутність, склад і структура обігових коштів. Джерела утворення обігових коштів. Нормування обігових коштів і засобів. Методи оплати посередницьких послуг.  | <http://www.econom.kharkov.ua/upim/ToGYGKaP.pdf> |
| **3.** | Ціноутворення в комерційній діяльності підприємства | Основні принципи цінової політики в комерційній діяльності. Зовнішні і внутрішні чинники, що впливають на ціноутворення. Ціноутворення на ринках різних типів.  | <http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0410&T=10&lng=1&st=0> |
| **4.** | Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств | Основні напрями вдосконалення і розвитку комерційної діяльності посередників. Організація розгалуженої мережі комерційних центрів управління посередницькою діяльністю. Розширення сфери діяльності брокерських організацій. | [file:///C:/Users/Admin/AppData/Local/Temp/127473-272736-1-PB.pdf](file:///C%3A/Users/Admin/AppData/Local/Temp/127473-272736-1-PB.pdf)<http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/373/1/%D0%B5%D0%BA.228890%20-%20%D0%9A%D0%BE%D0%BC-%D0%B4%D0%B5%D1%8F%D1%82_%D0%BF%D0%BE%D1%81%D0%B8%D0%B1%D0%BD%D0%B8%D0%BA.pdf>  |
| **САМОСТІЙНА РОБОТА** |
| **1.** | Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств та ефективності обслуговування споживачів | Аналіз моделі ринкового потенціалу комерційно-посередницьких структур. Застосування теорії опціонів у практиці оцінки бізнесу. Особливості оцінки техніко-економічного рівня посередницького підприємства з метою інвестування. | <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/2878/1/%D0%86%D0%BD%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%86%D1%96%D0%B9%D0%BD%D0%B8%D0%B9%20%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B7_%D0%9E%D0%9A%D0%9B.pdf>  |
| **2.** | Обігові кошти комерційної діяльності й організація розрахунків | Поняття обігових коштів та джерела їх утворення. Показники використання обігових коштів. Форми і методи розрахунків з посередницьких операцій. Готівкова і безготівкова форми розрахунків. Розрахунки в іноземній валюті. | <http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0410&T=08&lng=1&st=0> |
| **3.** | Планування витрат комерційної діяльності | Зміст, форми і методи стратегічного планування комерційної діяльності посередницького підприємства. Роль і місце планування витрат у моделі фінансового планування комерційної діяльності посередницьких підприємств. Визначення пріоритетності витрат при плануванні комерційної діяльності. Розробка кошторису витрат. | <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/53302/4/Frolov_Planuvannia_vytrat.pdf;jsessionid=45D90C5E176A9C03958C99CA7B132830>  |
| **4.** | Ціноутворення в комерційній діяльності підприємства | Аналіз співвідношення ціни і попиту. Витрати, ціни і пропозиції конкурентів. Встановлення ціни на нові товари. Ціноутворення в межах товарної номенклатури і товарного асортименту. | <http://dn.khnu.km.ua/dn/k_default.aspx?M=k0410&T=10&lng=1&st=0>  |
| **5.** | Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередницьких підприємств | Досвід США у підвищенні ефективності діяльності посередників-дистриб’юторів. Використання інформаційних технологій. Сучасні форми активізації комерційно-посередницької діяльності. Електронна комерція | <http://dspace.tneu.edu.ua/retrieve/52749/lek.PDF>  |