|  |  |
| --- | --- |
| Назва курсу | Організація закупівлі та продажу |
| Викладач (-і) | Алькема Віктор Григорович |
| Профайл викладача (-ів) | https://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/spivrobitniki/alkema-viktor-grigorovich |
| Контактний телефон | (+38 044) 455-56-90 вн. 274 |
| E-mail | Alkema@krok.edu.ua |
| Консультації | Зазначте формат і розклад проведення консультацій  *Очні консультації*: (карантинний режим)  1 академічна година, що середи , початок о 19.00, кабінет 248  *Он лайн - консультації:* <https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting_ODY4NTg0ZDMtNDRkZS00Zjc1LWI1NGEtMGQ0ZmZkMDEzN2Fj%40thread.v2/0?context=%7b%22Tid%22%3a%22cf94ad9d-2983-43f5-9909-722602ea2165%22%2c%22Oid%22%3a%221f646b99-f545-4ddb-9251-b96e84efb2ae%22%7d> |

1. **Комунікації**

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є ***Moodle***. Важливі повідомлення загального характеру – зокрема, оголошення про терміни подання контрольних робіт та ін. – регулярно розміщуються викладачем на форумі курсу.

Електронне забезпечення навчання (Moodle): https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=156

⫸Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: [dist.center@krok.edu.ua](mailto:dist.center@krok.edu.ua)

⫸Презентації лекцій, плани семінарських занять, методичні рекомендації до виконання індивідуальних дослідницьких завдань та групових творчих проектів розміщені на платформі Moodle: https://dist.krok.edu.ua/course/view.php?id=1192 (посилання на курс)

⫸Інші засоби зв’язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення)

1. Для оперативного отримання повідомлень про оцінки та нову інформацію, розміщену на сторінці курсу у Moodle, будь ласка, переконайтеся, що адреса електронної пошти, зазначена у вашому профайлі на Moodle, є актуальною, та регулярно перевіряйте папку «Спам». Якщо за технічних причин доступ до Moodle є неможливим, або ваше питання потребує термінового розгляду, направте електронного листа з позначкою «Важливо» на адресу [dist.center@krok.edu.ua](mailto:dist.center@krok.edu.ua). У листі обов’язково вкажіть ваше прізвище та ім’я, курс та шифр академічної групи.
2. Для проведення он-лайн лекцій, семінарських, практичних занять використовується платформа ***MS Teams***. Увійдіть за допомогою свого імені користувача і пароля Office 365.
3. З розкладом занять можливо ознайомитись: <https://www.krok.edu.ua/ua/pro-krok/pidrozdili/strukturni/studentskij-ofis/rozklad>

У разі виникнення проблем з відображенням розкладу, прохання використовувати альтернативні інформаційні ресурси:  
 ⫸ мобільний додаток [Telegram Bot «КРОК – віртуальний помічник»](https://t.me/krok_timetable_bot) або contact@krok\_timetable\_bot інформаційний портал: [кабінет студента](https://livekrokedu.sharepoint.com/sites/KROK/student) / [кабінет викладача](https://livekrokedu.sharepoint.com/sites/KROK/te/)

Графіки консультацій викладачів Університету «КРОК» знаходяться  
 ⫸ [у персональному кабінеті](https://livekrokedu.sharepoint.com/sites/KROK/student/SitePages/%D0%94%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D1%88%D0%BD%D1%8F%20%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%96%D0%BD%D0%BA%D0%B0%20%D1%81%D0%BF%D1%96%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D1%82%D0%B8.aspx) студента.

Для цього Вам потрібно обов'язково авторизуватись в системі Office 365.  
 У разі виникнення запитань щодо входу у Ваш кабінет, пишіть на адресу [support@krok.edu.ua](mailto:support@krok.edu.ua)

Для персональних запитів використовується сервіс приватних повідомлень (корпоративна пошта університету «Крок» викладача курсу). Відповіді на запити студентів подаються викладачем впродовж трьох робочих днів.

**Коротка анотація до курсу -** Дисципліна "Організація закупівлі та продажу" є вибірковою. Основні теми програми розглядають процеси організації закупівель та продажу на підприємствах різних видів сучасної комерційної діяльності. В процесі лібералізації та інтернаціоналізації економіки зростає роль закупівель та продажу як важливих складових комерційних відносин у забезпеченні товарно-грошового обміну продукції, товарів, послуг у формі купівлі – продажу.

Доцільність вивчення матеріалу цього курсу обумовлена особливостями сучасного стану економічного розвитку. Організація закупівлі та продажу організацій, яка здійснюється шляхом проведення комерційних операцій є одним з важливих елементів механізму управління економічних відносин. Важливе значення для України є набуття підприємствам, організаціям, товариствам, об'єднанням права самостійного виходу на зовнішній ринок. У цьому зв'язку виникає необхідність в глибинних знаннях, реальних економічних процесів, які проходять в світовій системі господарювання, в тому числі і на рівні окремих фірм, конкретних форм і методів внутрішньо фірмового управління закупівельно - збутовою діяльністю фірм. Широкий вихід підприємств на зовнішні ринки може бути ефективним, якщо фахівці глибоко володіють теорією і практикою здійснення комерційних угод закупівлі та продажу з врахуванням особливостей конкретних ринків і змін ринкової кон'юнктури.

Виходячи з цього **предметом вивчення навчальної дисципліни є** виробничі та комерційні запаси, канали розподілу і товарний рух.

**Метою** викладання дисципліни «Організація закупівлі та продажу» є формування у майбутніх фахівців з маркетингу та сімейного бізнесу сучасної системи поглядів та спеціальних знань у сфері закупівельної діяльності та організації продажів з метою ухвалення ефективних управлінських рішень щодо формування належних виробничих ресурсів та збуту продукції.

**Завдання навчальної дисципліни** сформувати у майбутніх фахівців компаній та фірм, які ведуть комерційну діяльність з маркетингу та сімейного бізнесу комплексу знань, вмінь та інших компетентностей щодо застосування на практиці принципів, методів, способів та механізмів і алгоритмів та інструментарію матеріально-технічного забезпечення підприємства та збуту готової продукції.

**2. Результати навчання –**

***Предметні компетентності навчання:***

ЗК1. Здатність реалізовувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку,верховенства права,прав і свобод людини і громадянина в Україні

ЗК2. Здатність до застосування концептуальних і базових знань, розуміння предметної області і професії менеджера.

ЗК3. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення аналізування та використання інформації з різних джерел.

ФК1. Здатність аналізувати результати діяльності організації (підприємства), зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, визначати перспективи розвитку організації (підприємства).

***Предметні результати навчання:***

ПРН 1. Уміння працювати в колективі та команді, толерантно сприймаючи соціальні, етнічні, конфесійні та культурні відмінності;

ПРН 2. Уміння розробляти заходи щодо формування документообігу, складати та оформлювати документи щодо різних форм діяльності організації;

ПРН 3. Уміння здійснювати контроль за виконанням рішень, брати участь у розробці стратегічного, поточного та оперативного контролю закупівельної діяльності та забезпечення виконавчої дисципліни;

ПРН 4. Уміння збирати та обробляти первинну інформацію, читати, розуміти звітність, аналізувати та оцінювати діяльність організації у сфері закупівель та продажу і її структурних підрозділів задіяних в цій діяльності;

ПРН 5. Уміння створювати та аналізувати базу даних щодо впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища організацій, моделювати бізнес – процеси закупівель та продажу;

ПРН 6. Уміння здійснювати маркетингові дослідження у сфері закупівель та продажу;

ПРН 7. Уміння обирати оптимальні організаційні форми сучасної організації закупівлі та продажу, визначати оптимальні організаційно – технічні складові організації та необхідний кадровий потенціал закупівель та продажу.

**3. Обсяг курсу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Вид заняття** | **Загальна кількість годин/ кредитів ECTS** | | |
| **Загальна кількість годин / форма навчання** | **денна** | **заочна** | **дистанційна** |
| лекції | 12 | - | - |
| Семінарські заняття / практичні / лабораторні | 12 | - | - |
| самостійна робота | 66 | - | - |

**4. Пререквізити\* -** Загальні знання, отримані на попередньому рівні освіти.

**5. Технічне й програмне забезпечення / обладнання\*** частина навчальних занять проходить з використанням проектору, доступ до Інтернет-мережі. Наявність електронного пристрою з якого буде відбуватись навчання. Пристрій повинен бути облаштований відеокамерою та мікрофоном.

**6. Політика курсу –** студенти мають дотримуватись кодексу академічної доброчесності: https://www.krok.edu.ua/download/nakazi/2018-10-18\_kodeks-akademichnoi-dobrochesnosti.pdf

Відвідування занять є обов’язковим. За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) відпрацювання пропущених занять відбувається за погодженням із керівником курсу.

**7. Схема курсу**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Тиждень**  **/дата\***  **/кількість годин** | **Тема** | **Форма діяльності (заняття) (лекція, самостійна робота, дискусія, практичне/семінарське, групова робота)**  **Формат: (Online/ аудиторне заняття)** | **Література\*\***  **Ресурси в Інтернеті** | **Завдання,**  **год** | **Термін виконання** |
| Другий/ 26.01.2023/2 год. | Закупівлі в системі маркетингу підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [1, 2, 29] | Вихідне семінарського заняття  Підготувати індивідуальне завдання №1 | До поточного семінарського заняття |
| Другий / 26.01.2023/2 год. | Закупівлі в системі маркетингу підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [10,15, 22] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий/ 26.01.2023/2 год. | Закупівлі в системі маркетингу підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [1, 2, 29] | Вихідне семінарського заняття  Підготувати індивідуальне завдання №1 | До поточного семінарського заняття |
| Другий / 09.02.2023/2 год. | Закупівельна функція підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [4, 5, 9] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу №1 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 09.02.2023  /2 год. | Закупівельна функція підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [10,15, 22] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 09.02.2023/2 год. | Закупівельна функція підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [4, 5, 9] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу №1 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.02.2023/2 год. | Контрактна діяльність у сфері закупівель підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [21, 23, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу № 2 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.02.2023/2 год. | Контрактна діяльність у сфері закупівель підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [21, 23, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.02.2023/2 год. | Контрактна діяльність у сфері закупівель підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [21, 23, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу №2 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 09.03.2023/2 год. | Планування матеріально-технічного забезпечення підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [11, 17, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу №3 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 09.03.2023/2 год. | Планування матеріально-технічного забезпечення підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [11, 17, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 09.03.2023/2 год. | Планування матеріально-технічного забезпечення підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [11, 17, 29] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу №3 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.03.2023/2 год. | Планування продажів підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [11,15, 23] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу № 4 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.03.2023/2 год. | Планування продажів підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [11,15, 23] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 23.03.2023/2 год. | Планування продажів підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [11,15, 23] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу № 4 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 06.05.2023/2 год. | Організація продажів підприємства | МА-20К-1  Семінарське заняття / Teams | [4, 5, 6, 11, 15, 17, 22, 32] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу № 5 | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 06.05.2023/2 год. | Організація продажів підприємства | МА-20К-1  МА-20К-2  Лекційне заняття / Teams | [4, 5, 6, 11, 15, 17, 22, 32] | Опрацювати лекційний матеріал, підготуватися до семінарського заняття | До наступного заняття за розкладом |
| Другий / 06.05.2023/2 год. | Організація продажів підприємства | МА-20К-2  Семінарське заняття / Teams | [4, 5, 6, 11, 15, 17, 22, 32] | Опрацювати лекційний матеріал, виконати практичну роботу № 5 | До наступного заняття за розкладом |

**8. Система оцінювання та вимоги / Система оцінювання та критерії**

|  |  |
| --- | --- |
| **Загальна система оцінювання курсу** | Виконання обов’язкової роботи впродовж семестру/диференційований залік – 75/25 |
| **Вимоги до індивідуальної**  **/письмової роботи** | На кожне визначене викладачем курсу семінарське заняття здобувач має підготувати самостійну індивідуальну письмову роботу розрахунково-аналітичного характеру та захистити її, відповівши на 2-3 запитання викладача які стосуються методики виконання завдання, формул які використовував студент або пояснити графіки які він побудував. Практична робота має бути підготовлена студентом самостійно відповідно до визначеного викладачем варіанту, плагіат заборонений. Оцінюється практична робота на відповідність встановленим вимогам щодо змісту та алгоритму (послідовності) проведення розрахунків та наявності розрахункових схем (моделей), а також правильності використаних формул та розрахунків і оформлення, відповідність наведених даних визначеному варіанту, аргументованість та аналітичність висновків. Одна практична робота може бути нормативно оцінена на 15 балів. Мінімальна кількість балів яка дозволяє зарахувати роботу - 8 балів. За активну участь в підготовці матеріалів та виступу на науковій конференції здобувачу нараховується до 20 балів. За несвоєчасне представлення практичної роботи бали при її оцінюванні в період дії воєнного стану не знижуються |
| **Семінарські/**  **практичні заняття** | Семінарське, проводиться з метою формування у студентів умінь і навичок з предмету, вирішення сформульованих завдань, їх перевірка та оцінювання. За метою і структурою семінарські, практичні заняття є ланцюжком, який пов'язує теоретичне навчання і навчальну практику з дисципліни, а також передбачає попередній контроль знань студентів. Оцінка за семінарське, враховується при виставлення підсумкової оцінки з дисципліни |
| **Умови допуску до підсумкового контролю** | До підсумкового контролю допускаються здобувачі, які виконали навчальну програму дисципліни, та набрали впродовж семестру не менш, як 45 балів за обов’язкові види роботи |

**9. Основна**\*\* **та додаткова література до курсу:**

**\*необов’язково**

**Рекомендована література**

**Базова**

1. Балабанова Л. В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навчальний посібник / Л. В. Балабанова, А. М. Германчук. - Київ: Професіонал, 2004. - 288 с.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг: Підручник. - 2-ге вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2004. - 645 с.
3. Балабанова Л.В., Бриндіна О.А. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємств: Навч. посіб.-К: Професіонал, 2006.-336с.
4. Бевзенко В.Ф. Практический маркетинг: Уч. пособие / В. Ф. Бевзенко, Р . М. Лазебник, И. X. Баширов. - Донецк: Юго-Восток, 2006. - 330 с.
5. Беседина В.Н., Демченко А.А. Основы логистики в торговле : учебное пособие.- М. Экономисть, 2005. – 157с
6. Бородкіна Н. О. Маркетинг: Навч. посібник. - К.: Кондор. 2007. - 362 с.
7. Гірченко Т.Д. Маркетинг: Навч. посібник / Т. Д. Гірченко. О. В. Дубовик. - К: ЦНЛ. 2007. - 255 с.
8. Гончарук Я. А. Маркетинг: Навч. посібник у тестах / Я. А. Гончарук. А . Ф. Павленко. С. В. Скибінський. - К: КНЕУ. 2004. - 392 с.
9. Єрмошенко М.М., Стороженко О.А. Комерційна діяльність малих підприємств. – К.: Національна академія управління, 2003. – 147с
10. Законодавство України про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти: зб. нормат. актів. – К.: Юрінком Інтер, 2007. – 384с
11. Закупівельна логістика: матеріально – технічне постачання підприємства [Комплект]: Навчальний посібник [нове вид.] / Є.Я. Агєєв, М.Л. Заєв, С.В. Піча – Львів: «Новий світ-2000», 2011.- 719с
12. Зозулев А. В. Маркетинговые исследования: теория. методология. статистика: Уч. пособие / А. В. Зозулев. С. А. Солнцев. - М.: Рыбари; К.: Знання. 2008. - 643 с.
13. Ілляшенко С. М. Маркетингова товарна політика: Підручник. - Суми: Унів. Книга. 2005. - 324 с.
14. Ілляшенко С.М. Маркетингові дослідження / С. М. Ілляшенко. М. Ю. Баскакова. - К.: ЦНЛ. 2006. - 192 с.
15. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: теорія і господарські ситуації: Навч. посібник. - 2-ге вид. перероб. - К.: Кондор. 2004. - 152 с.
16. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. - СПб.: Питер. 2000. - 752 с.
17. Комерційна діяльність : Підручник / За ред.. проф. В.В. Апопія.- Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.:Знання, 2008. – 558с.
18. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг: Навч. посібник. - 2-ге вид. без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 152 с.
19. Лунчук В. В. Маркетинг: основи теорії та практики: Навч. посібник. - 3-тє вид., випр. і доп. / В. В. Лунчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль. - Л.: Магнолія 2006, 2008. - 288 с.
20. Мельник А.Г. Маркетингова цінова політика: Навч. посібник / А. Г. Мель-ник, О. І. Корінцева, Л. В. Старченко. - Суми: Унів. книга, 2007. - 240 с.
21. Морозов В.В. Основи закупівель товарів, робіт, та послуг в проектах (тендерні процедури та контракти ): Навч. посібн. – К.: Таксон, 2003. – 744с
22. Минаев Д. В. Маркетинг в схемах и моделях: Уч. пособие. - Ростов н/Д: Феникс, 2004. - 480 с.
23. Роман Боутеллир, Даниель Корстен. Стратегия и организация снабжения / Пер. с немец. Под. Ред. Н.Ф. Титюхина.- М.: КИАцентр, 2006.- 128с
24. Старостіна А. О. Маркетинг: Навч. посібник. - 3-тє вид. перероб. / А. О. Старостіна, О. В. Зазульов. - К.: Знання, 2006. - 327 с.
25. Стратегічний маркетинг: Навчальний посібник / Л. В. Балабанова та ін. - Донецьк: ДонНУЕТ. 2008. - 551 с.
26. Сумець О. М. Стратегії сучасного підприємства та його економічна безпека / О. М. Сумець, М. Б. Тумар. - К.: Хай-Тек-Пресс. 2008 - 399 с.
27. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями: Монографія. – К.: Вид-во «Книга», 2007. – 296с
28. Управление продажами / Розаин Л. Спиро, Уильям Дж. Стэнтон, Григори А. Рич.- М.: Издательский дом Гребенникова, 2007. – 704с
29. Федосеев В.Н. Управление маркетингом: Уч. пособие. - М. МарТ. 2006. - 208 с.
30. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование: Пер. с англ. / Г. Хулей. Д. Сондерс. Н. Пирси. - Д.: Баланс Бизнес Букс. 2005. - 800 с.
31. Циба Т. Є. Маркетингове планування: Навч. посібник / Т. С. Циба. М. I. Сокур. В. I. Баюра. - К.: ЦНЛ. 2007. - 128 с.
32. Щербань В. М. Маркетинг: Навч. посібник. - К.: ЦНЛ. 2006. - 208 с.

**Допоміжна**

1. Альбеков А.И., Митько О.А. Коммерческая логистика / Серия «Учебники, учебные пособия» - Ростов на Дону : Феликс, 2002. – 416с
2. Акулич И. Л. Международный маркетинг: Уч. пособие. - Мн.: Высш. Школа, 2006. - 544 с.
3. Бєлявцев М. І. Маркетинг: Навч. посібник / М. І. Бєлявцев. Л. М. Іваненко. - К.: ЦНЛ. 2005. - 328 с.
4. Вачевсъкий М. В. Маркетингова культура у підприємництві: Навч. посібник / М. В. Вачевський. Н. М. Примаченко. М. М. Баб'як. - К.: ЦНЛ. 2005. - 128 с.
5. Гоголь Г. П. Міжнародний маркетинг: Навчальний посібник. - Л.: Нац. університет "Львівська політехніка". 2004. - 148 с.
6. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: Підручн. для вищ. навч. закл.- К.: Грамота, 2009.- 448с
7. Дашков Л.П., Памбухчиянц В.К. Коммерция и технология торговли: Учебник для студентов висших учебних заведений.- 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательсько – торговый центр «Маркетинг», 2001. – 596с
8. Державні закупівлі: нормативно-правова база, методика проведення: [Посіб.] / Чернівецька обласна держ. адміністрація; Р.В. Розводовська (уклад.), А.В. Грищенко (уклад.). — Чернівці : Прут, 2004. — 248с.
9. Економіка підприємства: підручник / за заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко.- [ вид. 4-те, перероб. і доп.]. – К.:КНЕУ, 2009.- 816с

# Іванова В. В. Планування і контроль на підприємстві : навчальний посібник / В. В. Іванова. – Суми : Університетська книга, 2011. – 443 с.

1. Кардаш В. Я. Маркетингова товарна політика: Навч.-метод. посібник. - 3-тє вид. доп. та перероб. - К: КНЕУ. 2006. - 248 с.
2. Ковтун О. І. Стратегія підприємства: Навч. посібник. - 2-ге вид. - Л.: Новий світ - 2000. 2006. - 388 с.
3. Корецъкий М. X. Стратегічне управління: Навч. посібник / М. X. Корецький. А. О. Дєгтяр. О. І. Дацій. - К: ЦНЛ. 2007. - 240 с.
4. Лии Д. Маркетинг качества жизни. Принципы продвижения товаров широкого потребления / Д. Лии, Д. Серджи. - М.: Интернет-трейдинг, 2006. - 166 с.
5. Маркетинг у прикладах та завданнях: навчальний посібник / За заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006 -400с**т**
6. Максименко З. Державні закупівлі в Україні: економічні аспекти та збірка нормативних актів: Навч. посіб. для студ. вищих навч. закл. / Київський національний торговельно-економічний ун-т. — К. : Книга, 2004. — 303с.
7. Смиричинський В.В. Логістичний менеджмент державних закупівель. Теоретико – правовий та методологічний аспект. Наукове видання.- Тернопіль: Карт – бланш, 2004. – 390с
8. Скавронек Чеслав, Сариуш-Вольский Здислав. Логистика на предприятии: Учеб.- метод. пособие: Пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 2004.- 400с
9. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник. – 8-е изд. перераб. и доп. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2005.- 504с

# **Планування діяльності підприємства [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. В. Іванова ; Мін-во освіти і науки України, Полтав. ун-споживчої кооп. України . - К. : Центр навчальної літератури, 2006. - 472 с.**

1. Покрещук О.О. Державні закупівлі: тендери: національний і міжнародний аспекти: Методичний посібник. / О.Х. Юлдашев, З.В. Максименко, О.І. Мостовий – К.: Зовнішня торгівля; Автограф, 2003. – 383с

**Інформаційні ресурси**

1. Книга. М.Ю. Баскакова - Комерційна діяльність посередницьких підприємств. Конспект лекцій – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://elkniga.info/book_315.html>
2. Господарський кодекс України. Глава 31. Комерційне посередництво (агентські відносини)у сфері господарювання – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://kodeksy.org.ua/gosp/31.htm>
3. Організація комерційної діяльності в торгівлі – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://bko.com/book_123_glava_14_2.2._Організація_к.html>
4. Організація господарських зв'язків з поставок. Порядок і способи укладення договорів поставки – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://pravouch.com/page/pidiprigorapravo/ist/ist-14--idz-ax258--nf-19.html>
5. Організація та документальне оформлення оптових закупівель – [Електронній ресурс] режим доступу: http://pidruchniki.ws/12090810/marketing/organizatsiya\_dokumentalne\_oform lennya\_optovih\_zakupivel
6. Закупівля товарів - [Електронній ресурс] режим доступу: <http://infolibrary.com/content/575_33Zakypivlya_tovariv.html>
7. Збутова діяльність оптових підприємств в умовах маркетингової орієнтації – [Електронній ресурс] режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=41250
8. Організація оптового продажу товарів покупцям - [Електронній ресурс] режим доступу: <http://pidruchniki.ws/marketing/organizatsiya_optovogo_prodazhu_tovariv_pokuptsyam>
9. Торгівля через торговельно-посередницькі структури – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://buklib.net/books/24977/>
10. Торгово-посередницькі операції в зовнішній торгівлі – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://bibliofond.ru/view.aspx?id=460425>
11. Лізинг, як форма підприємницької діяльності – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://www.rusnauka.com/18_EN_2009/Economics/48541.doc.htm>
12. Аукціони: суть, види, порядок проведення – [Електронній ресурс] режим доступу: http://pidruchniki.ws/marketing/auktsioni\_sut\_vidi\_poryadok\_provedennya#86 2
13. Роздрібна купівля-продаж – [Електронній ресурс] режим доступу: [http://uristinfo.net/2010-12-27- 04-58-59/135-vg-rotan-ta-in-komentar-do-tsku-t2/3521--2-rozdribna kupivljaprodazh.html](http://uristinfo.net/2010-12-27-%2004-58-59/135-vg-rotan-ta-in-komentar-do-tsku-t2/3521--2-rozdribna%20kupivljaprodazh.html)
14. Зміст комерційної роботи при роздрібному продажу товарів – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://ua-referat.com/Комерційна_робота_з_продажу_товарів>
15. Система збуту продукції - Підрозділ по збуту – [Електронній ресурс] режим доступу: <http://www.paragononstate.com/organzaczya-virobnicztva/201-sistema-zbutuprodukcz-pdrozdl-po-zbutu.html>

**До уваги студентів: усі навчально-методичні матеріали (плани лекцій, презентації, завдання/задачі/ситуаційні вправи тощо) подані в Moodle**

Moodle: <https://dist1.krok.edu.ua/course/view.php?id=1192>