

Волинський національний університет імені Лесі Українки
Факультет економіки та управління
Кафедра Підприємництва і маркетингу

СИЛАБУС
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
Рік навчання 2021/2022

I. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Економіка підприємства Бакалавр на базі м/с	Вибіркова
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 2
		Семестр 4-ий
		Лекції 36 год.
		Практичні (семінарські) 32 год.
		Самостійна робота 44 год.
ІНДЗ: немає		Індивідуальні 8 год.
		Форма контролю: залік

II. Інформація про викладача (-ів)

Сак Тетяна Василівна, к.е.н., доцент кафедри підприємництва і маркетингу,
 моб. 0501994909, Sak.Tatiana@vnu.edu.ua, G412

Дні занять розміщено на <http://194.44.187.20/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

III. Опис дисципліни

1. Анотація курсу. Дисципліна «Комерційна діяльність» належить до переліку вибірових навчальних дисциплін і спрямована на ознайомлення з теоретичними засадами та формування практичних навиків комерційної діяльності підприємств на ринку товарів та послуг.

2. Мета і завдання навчальної дисципліни. Метою дисципліни «Комерційна діяльність» є формування у студентів теоретичних знань і практичних навиків організації процесів, пов'язаних із купівлею-продажем, обміном і просуванням товарів від виробників до споживачів з метою задоволення купівельного попиту й одержання прибутку.

Завдання дисципліни: набути теоретичних знань і практичних навичок з організації та технології комерційної діяльності в сфері товарного обігу та формування у майбутніх фахівців мислення, спрямованого на пошук вигідних господарських операцій через купівлю-продаж товарів.

3. Результати навчання (компетентності).

Загальні компетенції.

Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. **ЗК 6.**

Фахові компетенції

Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. **ФК-3.**

Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. **ФК-5.**

Здатність аналізувати існуючі й передбачати майбутні економічні процеси у виробництві, підприємницькій структурі, торгівлі, біржовій діяльності. **ФК-11.**

Здатність використовувати знання, уміння й навички в галузі теорії й практики економіки підприємства та підприємницької діяльності. **ФК-12.**

Здатність аналізувати існуючі і передбачати майбутні економічні процеси в підприємницькій, торговельній та біржовій сфері. **ФК-17.**

Здатність встановлювати, підтримувати та розвивати ділові відносини із суб'єктами зовнішнього середовища. Здатність захищати інтереси підприємства в системі торговельного бізнесу. **ФК-19.**
 Здатність визначати напрями розвитку підприємства, здійснювати пошук засобів їх реалізації.
 Здатність прийняття ефективних управлінських рішень з організації біржових операцій. **ФК-22.**
 Здатність організувати вивчення та прогнозування потреб на товари та послуги. **ФК-23.**

Програмні результати навчання

Володіти фундаментальними знаннями щодо економічних процесів та закономірностей функціонування та розвитку підприємства, організації торгівлі та біржової діяльності. **ПРН-1.**
 Уміти розробляти та обґрунтовувати господарські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства. **ПРН-7.**
 Здатність приймати обґрунтовані рішення у сфері біржових операцій, угод, розрахунків. **ПРН-13.**
 Здатність визначати оптимальну структуру асортименту для конкретного торговельного підприємства. Здатність розробляти критерії якості товарів та послуг згідно з сучасними вимогами законодавства та досягненнями технічного прогресу. **ПРН-15.**
 Здатність вивчати, аналізувати та оцінювати наявний на ринку асортимент товарів, перелік послуг, виробників та ступінь забезпечення прав споживачів у їх діяльності. **ПРН-16.**
 Здатність прогнозувати динаміку змін якості товарів при просуванні товару за допомогою сучасних методів математичного моделювання. Здатність аналізувати та обробляти аналітичні дані для прийняття управлінських рішень щодо проведення біржових операцій. **ПРН-19.**
 Здатність аналізувати і оцінювати ризики, здійснювати заходи щодо їх оптимізації; оцінювати ефективність використання ресурсів для мінімізації економічних втрат. **ПРН-21.**

3. Структура навчальної дисципліни.

Схема курсу денної форми навчання

Назви змістових модулів і тем	Усього аудиторних годин	Методи та технології викладання (навчання)	Форма контролю. Бал оцінювання
Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності			
Тема 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності	4	лекція-диспут, імітаційні вправи, симуляційні програми / Moodle, Google Classroom, Office 365 ² .	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 2. Функції комерційних служб підприємств	4	лекція-диспут, метод кейсів, імітаційні вправи / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 3. Суб'єкти комерційної діяльності	4	лекція-диспут, метод кейсів, розв'язування задач, імітаційні вправи / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	4	бізнес тренінг, розв'язування задач, ділові ігри / Moodle, Clickers, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 5. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Разом за модулем 1	20	Модульна контрольна робота / Moodle, Google Classroom, Office 365.	визначення термінів, розв'язування ситуаційних та практичних завдань. Максимальна оцінка 30 балів

Назви змістових модулів і тем	Усього аудиторних годин	Методи та технології викладання (навчання)	Форма контролю. Бал оцінювання
Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємств			
Тема 6. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	4	лекція-диспут, імітаційні вправи, розв'язування задач, симуляційні програми / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 7. Організація і планування збутової діяльності підприємств	4	бізнес тренінг, імітаційні вправи, симуляційні програми / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 8. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібної торговельної мережі	8	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 5 бали
Тема 9. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	4	бізнес тренінг, ділові ігри, розв'язування задач, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали
Тема 10. Організація складського господарства і технологія складських операцій	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Тема 11. Організація і технологія продажу товарів	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Тема 12. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів	8	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 5 бали.
Тема 13. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Тема 14. Комерційно-посередницька діяльність	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Тема 15. Ризики та ефективність комерційної діяльності	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Разом за модулем 2	48	Модульна контрольна робота / Moodle, Google Classroom, Office 365.	визначення термінів, розв'язування тестів, ситуаційних та практичних завдань. Максимальна оцінка 30 балів
Разом	68		Максимальна оцінка 100 балів.

Примітки: ¹ Всього годин лекцій і практичних занять. ² / Moodle, Clickers, Google Classroom, Office 365 – може застосовуватися одна з форм навчання або симбіоз у формі он-лайн лекцій для студентів з індивідуальним планом навчання, а також в умовах карантинних обмежень.

5. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються студентом самостійно під методичним керівництвом викладача.

До завдань самостійної роботи, які запропоновані студентам, віднесено:

1. Вивчення лекційного матеріалу.
2. Робота з вивчення рекомендованої літератури.
3. Вивчення основних термінів та понять за темами дисципліни.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним студентом особистих знань за запитаннями для самоконтролю.

Для самостійної роботи студентів використовуються бізнес-кейси.

IV. Політика оцінювання

Політика щодо академічної доброчесності.

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт та заліку заборонені. Студентам потрібно пройти безкоштовний курс академічної доброчесності в університеті <https://vumonline.ua/course/academic-integrity-at-the-university/>

Політика щодо дедлайнів та перескладання.

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин.

Шкала оцінювання

Оцінка в балах за всі види навчальної діяльності	Оцінка
90 – 100	Відмінно
82 – 89	Дуже добре
75 - 81	Добре
67 -74	Задовільно
60 - 66	Достатньо
1 – 59	Незадовільно

V. Підсумковий контроль

Залік відбувається у формі тестових завдань у Office 365 згідно розкладу. Тестові запитання складено відповідно до програми курсу. Містять 60 запитань з однією правильною відповіддю. Кожне запитання оцінюється в 1 бал. Максимальна оцінка 60 балів.

VI. Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна література

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. 558с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П, Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: Підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 616с.
3. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: підручник. К.:ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
4. Бевз О.П., Скотнікова М.М., Кушнір Т.Б. Економіка – організаційні основи біржової торгівлі: навчальний посібник. К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 215с.
5. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємствам Навчальний посібник. К: Центр навчальної літератури, 2007. 780 с.
6. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підруч. для вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 560с.
7. Грищенко І.М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств. Підр. для вищ. навч. закл. К.: Грамота, 2009. 448 с.
8. Економіка підприємства : навч. посіб. / [Ліпич Л. Г., Буняк Н.М., Геліч Н. В. та ін.] ; за заг.ред. Л.Г. Ліпич. 3-те вид., переробл. і доп. Луцьк : Східноєвроп. Нац. Ун-т ім. Лесі Українки, 2016. 610 с.

9. Зубок М.І. Основи безпеки комерційної діяльності підприємств та банків: навчально-методичний посібник. К.: КНТЕУ, 2009. 201 с.
10. Куклін О.В. Комерційна діяльність: навчальний посібник. К.: Знання-Прес, 2005. 324с.
11. Ліпич Л.Г., Кошій О.В. Комерційна діяльність: посібник. Луцьк: ЛДТУ, 2005. 288с.
12. Лучко М. Р., Адамик О. В. Облік комерційної діяльності: підручник. Тернопіль, 2006. 441 с.
13. Сак Т. В. Комерційна діяльність : курс лекцій. Луцьк : Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2020. 120 с.
14. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності: Навчальний посібник. К.: Каравела, 2008/400 с.

Додаткова література

15. Андрейченко А. В. Аналіз ринкової кон'юнктури: навч. посіб. / А. В. Андрейченко, С. А. Горбаченко, Р. В. Грінченко, В. А. Карпов, В. Р. Кучеренко. Одеса: ОНЕУ, 2014. 345 с.
16. Сак Т.В., Ховхалюк Д. О. Електронна торгівля в Україні: стан, тенденції, перспективи розвитку. *Маркетинг і цифрові технології*. 2020. Том 4, №3. С. 73-85. URL: <https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/112/105>
17. Сак Т. В., Грицюк Н. О. Ринок ритейлу в Україні: тенденції та перспективи розвитку в умовах кризи. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки* : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк : Вежа-Друк, 2020. № 2(22). С. 33–42. (DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-02-33-42>)
18. Сак Т. В. Обґрунтування стратегій комплексу маркетингу на різних етапах життєвого циклу підприємства. *Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту*. 2016. № 15. С. 247–254.
19. Щербань В.М Маркетинг: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 398 с.

Інтернет-ресурси

1. Компанія інтелектуальних технологій . URL: <https://kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial>
2. Кейси. Краща практика. URL: <http://www.management.com.ua/cases/>
3. . Бизнес-кейсы. URL: <http://www.mbastrategy.ua/content/blogcategory/74/232/lang,Rus/>

Викладач

Т.В. Сак