КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Презентація дисципліни

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
І ТОРГІВЛІ

ВОЛИНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

Спеціальність: 076 Підприємництво та торгівля
Галузь знань: 07 Управління та адміністрування
Кваліфікація: бакалавр з економіки

Дані про викладача

Сак
Тетяна Василівна

Доцент, кандидат економічних наук,
завідувач кафедри маркетингу

Sak.Tatiana@vnu.edu.ua

+380501994909

Опис дисципліни

Освітній компонент «Комерційна діяльність» належить до переліку вибіркових навчальних дисциплін і спрямована на ознайомлення з теоретичними засадами та формування практичних навиків комерційної діяльності підприємств на ринку товарів та послуг.

Мета і завдання освітнього компоненту

Метою освітнього компонента «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 освітнього компонента: 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.

Методи навчання

інтерактивні методи (інтерактивна лекція з використанням вербальних та ілюстративно-демонстраційних методів: розповідь, пояснення, презентація, демонстрація, запитання-відповідь), практичні методи (усне опитування, розв’язування практичних завдань та кейсових (ситуаційних) вправ.

Структура освітнього компонента

Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності
Тема 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності
Тема 2. Функції комерційних служб підприємств
Тема 3. Суб'єкти комерційної діяльності
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг

Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємств
Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств
Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємств
Тема 7. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібної торговельної мережі
Тема 8. Організація складського господарства і технологія складських операцій
Тема 9. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів
Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності

Модульна контрольна робота 1
Модульна контрольна робота 2

Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання виконуються здобувачем освіти 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 освітнього компонента.
4. Підготовка до практичних занять, дискусій, роботи в малих групах, тестування.
5. Контрольна перевірка кожним студентом особистих знань за запитаннями для самоконтролю.

Політика оцінювання

Відвідування занять є обов’язковим компонентом вивчення освітнього компонента . Про відсутність з поважних причин здобувачі освіти зобов’язані доводити до відома викладача заздалегідь. За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, карантин, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із деканатом та викладачем.
Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти.
Результати навчання, здобуті шляхом формальної, неформальної та/або інформальної освіти, визнаються в ВНУ імені Лесі Українки шляхом валідації (http://surl.li/lpbys).
Визнанню можуть підлягати такі результати навчання, отримані в неформальній освіті, які за тематикою, обсягом вивчення та змістом відповідають як освітньому компоненту в цілому, так і його окремому розділу, темі (темам), індивідуальному завданню, контрольній роботі тощо, які передбачені силабусом навчальної дисципліни.
Визнання результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті, відбувається в семестрі, що передує семестру початку вивчення освітнього компонента, або першого місяця від початку семестру, враховуючи ймовірність не підтвердження здобувачем результатів такого навчання.

Підсумковий контроль

Залік відбувається на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру: аудиторної роботи під час лекційних, практичних, самостійної роботи, контрольних робіт, тестових завдань. Залік виставляється за умови, якщо здобувач освіти виконав усі види навчальної роботи, які визначені силабусом освітнього компонента, та отримав не менше ніж 60 балів. У випадку незадовільної підсумкової семестрової оцінки, або за бажання підвищити рейтинг, здобувач освіти може добрати бали, виконавши певний вид робіт (наприклад, пройти тестування по всіх темах, зробити розрахункові завдання тощо).

У випадку, якщо здобувач освіти не добрав 60 балів, він складає залік під час ліквідації академічної заборгованості шляхом виконання комплексного контрольного завдання у формі тестів. Тестові запитання складено відповідно до програми курсу. Містять 50 запитань з однією правильною відповіддю, що оцінюється в 2 бали. Максимальна оцінка 100 балів. У цьому випадку бали, набрані під час поточного оцінювання, анулюються. Повторне складання заліку з освітнього компоненту допускається не більше як два рази: один раз – викладачеві, другий – комісії. Залік відбувається в період заліково-екзаменаційної сесії, передбаченої навчальним планом, згідно із затвердженим графіком освітнього процесу і розкладом.

Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка
90 – 100	Зараховано
82 – 89	
75 - 81	
67 -74	
60 - 66	
1 – 59	Незараховано (необхідне перескладання)

Літературні джерела: 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.Економіка підприємства: підручник / за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Луцьк : Вежа-Друк, 2021. 1 електрон. опт. диск (CD-ROM). Об’єм даних 14,95 Мб.
3.Комерційна діяльність : навч. посіб. / А. М. Живець, О. О. Комліченко, В. І. Наконечна. Херсон : Олді-Плюс, 2021. 306 с.
4.Комерційна діяльність: практикум / уклад.: І. М. Буднікевич, І. Б. Бабух, І. Г. Черданцева ; Чернівец. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. Чернівці : ЧНУ : Рута, 2019. 95 с.
5. Сак Т. В. Комерційна діяльність : курс лекцій. Луцьк : Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2020. 120 с.

Літературні джерела: додаткові ресурси

1.Апопій В. В., Гуштан Т. В., Павлова М. Б. Роздрібна торгівля: концентрація, спеціалізація та типізація монографія. Львів Видавництво: "Новий Світ-2000" . 2018. 233 с.
2.Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. Маркетинг і цифрові технології, Том 5, № 3. 2021. с. 30-42. URL: https://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/146
3.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
4.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)
5. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібної торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. DOI: 10.32702/2306-6792.2020.16.3

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ
І ТОРГІВЛІ

ВОЛИНСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ЛЕСІ УКРАЇНКИ

ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ!