

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Волинський національний університет імені Лесі Українки**  
**Факультет економіки та управління**  
**Кафедра маркетингу**

**СИЛАБУС**  
**вибіркового освітнього компоненту**  
**КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ**

*підготовки бакалавра*  
*галузі знань 07 Управління та адміністрування*  
*спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність*  
*освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля та*  
*біржова діяльність*

*Заочна форма навчання*

Луцьк – 2023

**Силабус освітнього компонента КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ** підготовки бакалавра галузі знань 07 Управління та адміністрування, спеціальності 076 Підприємництво та торгівля, за освітньо-професійною програмою Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

**Розробник:** Тетяна Сак, завідувач кафедри маркетингу, к.е.н., доцент

**Погоджено:**

Гарант ОПП  
Підприємництво, торгівля  
та біржова діяльність



Світлана БОРТНІК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри маркетингу**

протокол №1 від 08.09.2023 р.

Завідувач кафедри



Тетяна САК

## I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Заочна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво та торгівля Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (Бакалавр)	<b>Вибірковий</b>
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 4
		Семестр 8
ІНДЗ: €		Лекції 6 год.
		Практичні (семінарські) 8 год.
		Самостійна робота 96 год.
Мова навчання	Консультації 10 год.	
	Форма контролю: залік	
	Українська	

## II. Інформація про викладача (-ів)

ПІБ – Сак Тетяна Василівна,

Науковий ступінь – кандидат економічних наук

Вчене звання – доцент

Посада – завідувач кафедри, доцент кафедри маркетингу,

Контактна інформація викладача:

Телефон 0501994909,

Електронна пошта: [Sak.Tatiana@vnu.edu.ua](mailto:Sak.Tatiana@vnu.edu.ua),

Дні занять розміщено на <http://94.130.69.82/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

## III. Опис освітнього компонента

**1. Анотація освітнього компонента.** 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.

**2. Мета і завдання освітнього компонента.** 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.

**3. 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.

### 4. Результати навчання (компетентності).

Загальні компетенції

ЗК-1. Здатність до фундаментального аналізу та синтезу на основі логічних аргументів та перевірених фактів. Вміння виявляти, аналізувати і структурувати проблеми підприємства і розробляти рішення.

ЗК-2. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях: розробка і застосування нових економічних, торговельних, біржових інструментів.

ЗК-5. Здатність використання інформаційних і комунікаційних технологій: використання цих технологій для налагодження внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

#### Фахові компетенції

ФК-1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

ФК-2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

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

ФК-4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

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

ФК-7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК-9. Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур.

ФК-13. Здатність досліджувати динаміку зміни ринкової кон'юнктури й узагальнювати розвиток ситуацій. Здатність обґрунтовувати економічні результати діяльності підприємства.

ФК-15. Здатність оптимізувати зміст прогнозів і планів склад показників та методів їх обчислення. Здатність проектувати та удосконалювати систему планування і контролю діяльності підприємства.

ФК-16. Здатність раціонально розподіляти повноваження та компетенції у організаційній структурі управління підприємством. Здатність формулювати управлінські рішення, оцінювати і вибирати їх альтернативи. Здатність організувати й контролювати виконання управлінських рішень.

ФК-22. Здатність визначати напрями розвитку підприємства, здійснювати пошук засобів їх реалізації. Здатність прийняття ефективних управлінських рішень з організації біржових операцій.

#### Програмні результати навчання

ПРН-1. Володіти фундаментальними знаннями щодо економічних процесів та закономірностей функціонування та розвитку підприємства, організації торгівлі та біржової діяльності.

ПРН-2. Вміти проводити науково-методологічні дослідження діяльності підприємства, аналіз та оцінку використання його потенціалу в досягненні цілей.

ПРН-6. Вміти розробляти стратегії та плани діяльності підприємства в цілому та його окремих підрозділів. Володіти методологією прогнозування, розробки стратегії та розвитку власної справи у сферах виробництва та надання послуг.

ПРН-7. Уміти розробляти та обґрунтовувати господарські рішення щодо підвищення конкурентоспроможності та ефективності функціонування підприємства.

ПРН-12. Здатність визначати організаційну та економічну структури підприємства, статус його виробничих підрозділів.

ПРН-15. 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.

## 5. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
<b>Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності</b>						
Тема 1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності	12		1	10	1	Т, РЗ/К / 4 бали
Тема 2. Функції комерційних служб підприємств	13	1	1	10	1	Т, РЗ/К / 4 бали
Тема 3. Суб'єкти комерційної діяльності	13	1	1	10	1	ДС,Т, РЗ/К / 4 бали
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	13	1	1	10	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
<b>Разом за модулем 1</b>	<b>51</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>40</b>	<b>4</b>	16 балів
<b>Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємств</b>						
Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	12		1	10	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємств	11	1	1	8	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
Тема 7. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібною торговельною мережі	11			10	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
Тема 8. Організація складського господарства і технологія складських операцій	11			10	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
Тема 9. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів	13	1	1	10	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності	11	1	1	8	1	РМГ, РЗ/К / 4 бали
<b>Разом за модулем 2</b>	<b>69</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>56</b>	<b>6</b>	24 балів
Модульна контрольна робота 1						МКР / 30 балів
Модульна контрольна робота 2						МКР / 30 балів
<b>Всього годин / Балів</b>	<b>120</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>96</b>	<b>10</b>	100 балів

*Форма контролю\*:* ДС – дискусія, ДБ – дебати, Т – тести, ТР – тренінг, РЗ/К – розв'язування задач/кейсів, ІНДЗ/ІРС – індивідуальне завдання/індивідуальна робота здобувача, РМГ – робота в малих групах, МКР/КР – модульна контрольна робота/ контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, а також аналітична записка, аналітичне есе, аналіз твору тощо.

## **5. 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.

## **IV. Політика оцінювання**

### *Політика викладача щодо студента*

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.

### *Політика щодо академічної доброчесності.*

Жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату. Списування під час контрольних робіт заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Виконані завдання здобувачем освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших осіб є прикладами можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача вищої освіти є підставою для її незарахування, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Неухильне дотримання Кодексу академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

### *Політика щодо дедлайнів та перескладання.*

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-2 бали). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

### *Політика щодо додаткових (бонусних) балів*

За рішенням кафедри здобувачам освіти, які брали участь у роботі конференцій, підготовці наукових публікацій, в олімпіадах, конкурсах студентських наукових робіт, спортивних змаганнях, мистецьких конкурсах тощо й досягли значних результатів, може бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю з відповідного ОК. Систему бонусних балів погоджує науково-методична комісія факультету ([https://vnu.edu.ua/sites/default/files/2023-09/2023\\_Polozh\\_pro\\_otzin.pdf](https://vnu.edu.ua/sites/default/files/2023-09/2023_Polozh_pro_otzin.pdf)).

Додаткові (бонусні) бали, які за тематикою відповідають освітньому компоненту, зараховуються за такі види робіт: опублікована наукова стаття у фахових виданнях України чи

рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікація тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; - підготовка та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт, конкурсі дипломних і магістерських робіт – 7 балів; – перемога у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт, конкурсі дипломних і магістерських робіт – 15 балів; – подача проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

#### **V. 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.

#### **VI. Шкала оцінювання**

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

#### **VII. 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. 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 ; Чернівець. 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.

##### *Додаткова література*

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-oru.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-oru.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](https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.16.3)

*Інтернет-ресурси*

1. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>
2. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
3. Державний служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Інформаційні ресурси у цифровому репозиторії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>
5. Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>.
6. Кейси. Краща практика. URL: <http://www.management.com.ua/cases/>
7. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Асоціації ритейлерів України. URL: <https://rau.ua>