

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

СИЛАБУС
нормативного освітнього компоненту
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТОРГІВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

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

**Силабус освітнього компонента КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ТОРГІВЕЛЬНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ** 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, доцент кафедри економіки, підприємництва та
маркетингу, кандидат економічних наук, доцент

Погоджено:

Гарант ОПП
Підприємництво, торгівля
та біржова діяльність



Світлана БОРТНІК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу**

Протокол 1 від 29.08.2023 р.

Завідувач кафедри



Олена ПАВЛОВА

I. Опис освітнього компонента

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 076 Підприємництво та торгівля Підприємництво, торгівля та біржова діяльність Перший (Бакалавр)	Нормативний
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 3
		Семестр 6
ІНДЗ: немає		Лекції 32 год.
		Практичні (семінарські) 30 год.
		Самостійна робота 50 год.
	Консультації 8 год.	
Форма контролю: екзамен		

II. Інформація про викладача (-ів)

ПІБ – Сак Тетяна Василівна,

Науковий ступінь – кандидат економічних наук,

Вчене звання – доцент,

Посада – доцент кафедри економіки, підприємництва та маркетингу,

Контактна інформація викладача:

Телефон 0501994909,

Електронна пошта: 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 курсу. Освітній компонент «Комерційна діяльність торговельних посередників» належить до переліку нормативних і спрямований на ознайомлення з теоретичними засадами, інструментарієм та методами формування взаємовідносин посередницьких підприємств із суб'єктами товарного ринку.

2. Мета і завдання освітнього компоненту. Мета освітнього компоненту «Комерційна діяльність торговельних посередників» полягає в формуванні у здобувачів освіти системи теоретичних знань і практичних навичок з управління комерційною діяльністю підприємств-посередників, розроблення та реалізації цінової політики та напрямів розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередників і відповідних професійних компетенцій. Завдання освітнього компоненту: вивчення системи взаємовідносин посередницьких структур з виробниками і споживачами; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності діяльності торговельних посередників.

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-7. Здатність працювати в команді.

ЗК-8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК-9. Прагнення до збереження навколишнього середовища.

Спеціальні компетенції

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

СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Програмні результати навчання

ПРН-6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

ПРН-7. Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

ПРН-13. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

5. Структура освітнього компонента

Назви змістових модулів і тем	Усього	Лек.	Практ.	Сам. роб.	Конс.	Форма контролю/ Бали
Змістовий модуль 1. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності посередницьких підприємств						
Тема 1. Торгове посередництво в ринковій економіці	12	4	2	1	5	ДС, О, Р/4
Тема 2. Особливості комерційної діяльності торговельних посередників	14	4	4	1	5	ДС, О/4
Тема 3. Посередницькі операції та їх суб'єкти	14	4	4	1	5	ДС, О, Р3/4
Тема 4. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами	14	4	4	1	5	ДС, О, Р3/4
Разом за модулем 1	54	16	14	4	20	16
Змістовий модуль 2. Економічні аспекти комерційної діяльності посередницьких підприємств						
Тема 5. Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників, умови продажу і транспортування	10	2	2	1	5	ДС, О, Р3/4
Тема 6. Організація закупівель і реалізації продукції та надання додаткових послуг	9	2	2		5	ДС, О, Р3/4
Тема 7. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібною торговельною мережі	14	4	4	1	5	ДС, О, Р3/4
Тема 8. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів	14	4	4	1	5	ДС, О, Р3/4
Тема 9. Комерційна діяльність логістичних посередників	10	2	2	1	5	ДС, О, Р3/4
Тема 10. Оцінювання посередницьких підприємств та ефективності	9	2	2		5	ДС, О, Р3/4

обслуговування споживачів						
Разом за модулем 2	66	16	16	4	30	24
Модульна контрольна робота 1						МКР/30
Модульна контрольна робота 2						МКР/30
Всього годин / Балів	120	32	30	8	50	100

Методи контролю*: ДС – дискусія РЗ –розв’язування задач (кейсів, ситуаційних вправ), ІНДЗ – індивідуальне завдання, МКР – модульна контрольна робота, П – презентація роботи; Р – реферат, О – опитування.

6. Завдання для самостійного опрацювання.

Самостійна робота студента (СРС) – 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 здобувача освіти

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).

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

Підсумковий контроль проводиться у формі усного семестрового екзамену згідно затвердженого розкладу.

Підсумкова семестрова оцінка з освітнього компоненту (за 100-бальною шкалою) визначається двома способами як сума складових: 40 балів за поточне оцінювання і 60 балів за модульні контрольні роботи або 40 балів за поточне оцінювання та 60 балів за іспит.

Підсумкова семестрова оцінка виставляється без складання іспиту, якщо здобувач освіти успішно виконав усі завдання, передбачені силабусом освітнього компоненту, і набрав при цьому 75 балів і більше. Така оцінка виставляється у день проведення екзамену за умови обов'язкової присутності здобувача освіти. У разі незадовільної підсумкової семестрової оцінки, або за бажання підвищити рейтинг, здобувач освіти складає екзамен (60 балів), а його результат за модульні контрольні роботи анулюється.

Екзаменаційна оцінка визначається в балах від 0 до 60 за результатами виконання екзаменаційних завдань. Здобувачу освіти пропонується дати відповідь на 2 питання, кожне з яких оцінюється в 15 балів, розв'язати задачу чи кейс, які оцінюються в 30 балів.

VI. Шкала оцінювання

Оцінка в балах	Лінгвістична оцінка	Оцінка за шкалою ECTS	
		оцінка	пояснення
90–100	Відмінно	A	відмінне виконання
82–89	Дуже добре	B	вище середнього рівня
75–81	Добре	C	загалом хороша робота
67–74	Задовільно	D	непогано
60–66	Достатньо	E	виконання відповідає мінімальним критеріям
1–59	Незадовільно	Fx	Необхідне перескладання

VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

1. Башнянин Г.І. Комерційно-посередницька діяльність на товарному ринку: навч. посібн. / Г.І. Башнянин та ін. Київ : Кондор, 2014. 416 с.

2. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. Л. Г. Липич. 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. Сак Т. В. Електронна комерція: світові тренди, діагностика, стратегічні орієнтири. Маркетинг і цифрові технології, Том 5, № 3. 2021. с. 30-42. URL: <https://mdt-ori.com.ua/index.php/mdt/article/view/146>

2. 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-ori.com.ua/index.php/mdt/article/view/112/105>

3. 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 Липич, Мирослава Богданівна Кулинич. Луцьк : Вежа-Друк, 2020. № 2(22). С. 33–42. (DOI: <https://doi.org/10.29038/2411-4014-2020-02-33-42>)

4. 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

Інтернет-ресурси

1. Бізнес-кейси. URL: <http://www.mbastrategy.ua/content/blogcategory/74/232>

2. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.kharkov.com/>

3. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>

4. Державний служба статистики URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Інформаційні ресурси у цифровому репозиторії бібліотеки ВНУ імені Лесі Українки. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua>

6. Кабінет Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/>.

7. Кейси. Краща практика. URL: <http://www.management.com.ua/cases/>

8. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>