

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

СИЛАБУС

вибіркового освітнього компонента

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

підготовки бакалавра

галузі знань 07 Управління та адміністрування

спеціальності 075 Маркетинг

освітньо-професійної програми Маркетинг

Луцьк – 2024

**Силабус освітнього компонента КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ підготовки бакалавра у галузі знань 07
Управління та адміністрування, спеціальності 075 Маркетинг, за освітньою
програмою Маркетинг**

Розробник: Милько І.П. доцент кафедри маркетингу, к.е.н., доцент

Гарант ОПП Маркетинг



Алла ЛЯЛЮК

**Силабус освітнього компонента затверджено на засіданні кафедри
маркетингу
протокол № 1 від 11.09.2024 р.**

Завідувач кафедри



Тетяна САК

I. Опис освітнього компонента

Таблиця 1

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика освітнього компонента
Денна форма навчання	07 Управління і адміністрування 075 Маркетинг Маркетинг Перший (Бакалавр)	Вибірковий
Кількість годин/кредитів 150 /5		Рік навчання 2024 / 2025
		Семестр 7
		Лекції 26 год.
		Практичні 28 год.
ІНДЗ: немає		Самостійна робота 86 год.
		Консультації 10 год.
		Форма контролю: залік
Мова навчання	українська	

II. Інформація про викладача

Милько Інна Петрівна – к. е. н., доцент, доцент кафедри маркетингу.

Контактна інформація – 0506691504 mylko.inna@vnu.edu.ua

Дні занять розміщено на: <https://ps.vnu.edu.ua/cgi-bin/timetable.cgi?n=700>

Адреса викладання курсу: вул. Винниченка, 28, корпус G ВНУ імені Лесі Українки

III. Опис дисципліни

1.Анотація освітнього компонента. У сукупності ринкових процесів сучасного ринку швидкими темпами розвивається торгівельно-посередницька діяльність. Вона становить невід’ємну частину господарсько-торговельної діяльності суб’єктів ринку. Торговельно-посередницька діяльність – це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних осіб щодо виконання комерційних операцій, пов’язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв’язків від імені, або за дорученням третьої сторони.

Освітній компонент «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» належить до переліку вибірових і спрямований на вивчення загальних закономірностей розвитку та здійснення комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Об’єктом освітнього компонента «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» є здійснення комерційної діяльності посередницьких підприємств в умовах змінного середовища.

Предметом освітнього компонента «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» є теоретичні, методичні та практичні аспекти комерційної діяльності посередницьких підприємств у ринковій економіці.

2. Пререквізити. Передумови для вивчення – освітні компоненти «Маркетингова цінова політика», «Маркетингова політика розподілу і збуту».

Постреквізити. З урахуванням матеріалу освітнього компонента «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» вивчаються освітні компоненти: «Міжнародний маркетинг».

3. Мета і завдання освітнього компоненту.

Метою освітнього компонента «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» є поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками в сфері сучасного товарного обігу; формування актуальних поглядів на можливості управління торгівельно-посередницькою діяльністю для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій для ефективного ведення торгівельно-посередницької

діяльності.

Основні завдання освітнього компонента полягають в отриманні здобувачами знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку торгівельно-посередницької діяльності в складних умовах ринкової економіки, щоб їх творчо використовувати для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації торгівельно-посередницької діяльності; визначення та аналізу мети, завдань і практики торгівельно-посередницької діяльності з точки зору держави, сфери виробництва, підприємств та споживачів.

4. Результати навчання (Компетентності). Компетентності, яких здобувач освіти набуде в результаті вивчення освітнього компоненту:

Загальні компетентності

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

Фахові компетентності

ФК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

ФК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

ФК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

Програмні результати навчання

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

5. Структура освітнього компонента

Таблиця 2

Назва змістовних модулів і тем	Кількість годин					Форма контролю/ Бали
	Усього	У тому числі				
		лекції	практичні	самостійна робота	консультації	
Тема 1. Ринок і торгівельно-посередницька діяльність	26	4	4	16	2	ДС(4), РЗ/К(4), РМГ(4), П(4), Т(4)/ 20 балів
Тема 2. Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників, умови продажу, закупівель і транспортування	30	6	6	16	2	ДС(4), РЗ/К(4), РМГ(4), П(4), Т(4)/ 20 балів
Тема 3. Інформатизація комерційно-посередницької діяльності.	32	4	6	20	2	ДС(4), РЗ/К(4), РМГ(4), П(4), Т(4)/ 20 балів
Тема 4. Ціноутворення у комерційній діяльності посередницьких підприємств	28	6	6	14	2	ДС(4), РЗ/К(4), РМГ(4), П(4), Т(4)/ 20 балів
Тема 5. Оцінювання ефективності комерційної діяльності посередницьких підприємств та обслуговування споживачів	34	6	6	20	2	ДС(4), РЗ/К(4), РМГ(4), П(4), Т(4)/ 20 балів

Всього годин / Балів	150	26	28	86	10	max 100 балів
-----------------------------	------------	-----------	-----------	-----------	-----------	----------------------

*Форма контролю: ДС – дискусія, Т – тести, РЗ/К – розв’язування практичних завдань, кейсів, РМГ – робота в малих групах, П – презентація роботи.

6. Завдання для самостійного опрацювання

Самостійна робота з освітнього компонента «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» передбачає: підготовку до аудиторних (практичних) занять – опрацювання лекційного матеріалу та самостійне опрацювання окремих тем (питань) освітнього компонента; розв’язання практичних та тестових завдань; розв’язання практичних завдань та кейсів; підготовку до усіх видів контролю.

Питання та завдання для самостійної роботи визначені відповідними темами освітнього компонента.

IV. Політика оцінювання

Політика щодо відвідувань занять: відвідування занять є обов’язковим. Здобувачі освіти зобов’язані дотримуватися термінів, визначених для виконання усіх видів робіт, передбачених силабусом. Пропущені заняття відпрацьовувати у визначений час згідно затвердженого графіка.

За об’єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування, участь в наукових заходах тощо) навчання може відбуватись в цей період в онлайн формі або за індивідуальним планом за погодженням із викладачем.

Здобувач освіти повинен старанно виконувати завдання, брати активну участь в освітньому процесі.

Політика щодо зарахування результатів формальної, неформальної та інформальної освіти визначається Положенням про визнання результатів, отриманих у формальній, неформальній та/або інформальній освіті у Волинському національному університеті імені Лесі Українки (<http://surl.li/qbxvmw>).

Політика щодо академічної доброчесності окреслюється Положенням про систему запобігання та виявлення академічного плагіату в науковій та навчальній діяльності здобувачів вищої освіти, докторантів, науково-педагогічних і наукових працівників Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/jntduw>) та Кодексом академічної доброчесності Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/aagxg>).

Політика щодо дедлайнів та перескладання: у випадку, якщо здобувач освіти не відвідував окремі аудиторні заняття (з поважних причин), на консультаціях він має право відпрацьовувати пропущені заняття та добрати ту кількість балів, яку було визначено на пропущені теми.

Політика щодо додаткових (бонусних) балів: здобувачам освіти можуть бути присуджено додаткові (бонусні) бали, які зараховуються як результати поточного контролю максимум 15 балів за такі види робіт: опубліковану наукову статтю у фахових виданнях України чи рецензованих закордонних журналах – 10 балів; публікацію тез – з виступом на конференції 5 балів, без виступу – 3 бали; підготовку та участь у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 7 балів; перемогу у всеукраїнському етапі предметних олімпіад, всеукраїнському та міжнародних конкурсах студентських наукових робіт – 15 балів; подачу проектних заявок на участь в студентських програмах обміну, стипендійних програмах, літніх та зимових школах тощо – 7 балів.

V. Підсумковий контроль

Порядок організації поточного та підсумкового контролю знань здобувачів освіти регламентується Положенням про поточне та підсумкове оцінювання знань здобувачів освіти Волинського національного університету імені Лесі Українки (<http://surl.li/ukitbu>).

Семестровий залік виставляється здобувачам освіти на підставі результатів виконання усіх видів запланованої навчальної роботи протягом семестру за 100-бальною шкалою.

Перездача підсумкового контролю освітнього компонента проводиться у вигляді письмового тестування. Тестові запитання складено відповідно до структури курсу. Містять 50 запитань з однією правильною відповіддю. Кожне запитання оцінюється у 2 бали. Максимальна оцінка 100 балів.

Терміни проведення підсумкового семестрового контролю встановлюються графіком освітнього процесу.

VI. Шкала оцінювання

Оцінювання результатів складання підсумкового контролю у вигляді заліку здійснюється у порядку, передбаченому прийнятою в Університеті системою контролю знань за 100-бальною шкалою з переведенням у лінгвістичну оцінку.

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

Критерії оцінювання результатів навчання:

60-100 балів (зараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента в обсязі, необхідному для подальшого навчання і майбутньої роботи за фахом, здатний виконувати завдання, передбачені силабусом, ознайомлений з основною рекомендованою літературою; при виконанні завдань припускається помилок, але демонструє спроможність їх усувати.

1-59 балів (незараховано): здобувач володіє понятійним і фактичним апаратом освітнього компонента на елементарному рівні, теоретичний зміст курсу не освоєний, необхідні практичні навички роботи не сформовані, більшість передбачених силабусом завдань не виконано або містять грубі помилки.

VII. Рекомендована література та інтернет-ресурси

Основна

1. Комерційна діяльність: Підручник / За ред. проф. П.Ю. Балабана. Х.: Світ Книг, 2019. 452 с.
2. Павлов К. В., Лялюк А. В., Павлова О.М., Данилюк Т. І. Економіка та організація біржової діяльності : навчальний посібник. Луцьк : ФОП Мажула Ю. М., 2023. 274 с. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/23017>
3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
4. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.
5. Торговельні війни сучасності та їх вплив на економічне зростання і розвиток у світі та Україні. / наук. ред. В. Юрчишин. Київ: Заповіт, 2019. 190 с.

Додаткова

1. Безус А.М., Шевчун М.Б., Безус П.І. Перспективи інноваційного розвитку роздрібної торгівлі в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 5. С. 24–28.
2. Гавриш О. М., Капелюшна Т. В., Пильнова В. Планування торговельної діяльності підприємств на міжнародних ринках. URL: <http://journals->

lute.lviv.ua/index.php/pidprtorgi/article/view/699/664.

3. Милько І.П. Менеджмент бізнесу: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2022. 76 с. URL: <https://evnuir.vnu.edu.ua/handle/123456789/21142>

4. Негода А.В. Міжнародна логістика у схемах: навчальний посібник. К. 2019. 203 с.

5. Шостак Л., Милько І., Павлова С. Електронна торгівля та інтернет-технології в логістиці. *Економіка та суспільство*. 2023. № 55. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-55-97>

Інтернет-ресурси

1. Законодавство України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws>.

2. Офіційний сайт Державної фіскальної служби. URL: <http://sfs.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Офіційний сайт Міністерства економіки України. URL: <https://me.gov.ua/?lang=uk-UA>

5. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://ucci.org.ua/services/appraisal>.