

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

СИЛАБУС
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
Рік навчання 2020/2021

I. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітньо-професійна програма, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
Денна форма навчання	07 Управління та адміністрування 075 Маркетинг Маркетинг Бакалавр	Вибіркова
Кількість годин/кредитів ECTS 120/4		Рік навчання 1
		Семестр 2-ий
ІНДЗ: <u>немає</u>		Лекції 28 год.
		Практичні (семінарські) 26 год.
		Самостійна робота 58 год.
		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 нормативних 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 абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК3.

Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК7.

Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. ЗК8.

Фахові компетенції

Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків. ФК11.

Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу. ФК12.

Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі. ФК13.

Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності. ФК14.

Програмні результати навчання

Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. ПР2.

Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. ПР3.

Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. ПР4.

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
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 роздрібною торговельною мережею	4	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 5 бали

Назви змістових модулів і тем	Усього аудиторних годин	Методи та технології викладання (навчання)	Форма контролю. Бал оцінювання
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	2	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	2	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	2	бізнес тренінг, ділові ігри, метод кейсів / Moodle, Google Classroom, Office 365.	усне опитування, ситуаційні завдання. Максимальна оцінка 3 бали.
Разом за модулем 2	34	Модульна контрольна робота / Moodle, Google Classroom, Office 365.	визначення термінів, розв'язування тестів, ситуаційних та практичних завдань. Максимальна оцінка 30 балів
Разом	54		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 підприємства 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-тє 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/>

*Затверджено на засіданні кафедри підприємництва і маркетингу
Протокол №9 від 04.02.2021 р.*

Викладач

Т.В. Сак