

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра Економіки та митної справи
(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність

(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Митна справа, Управління персоналом і економіка праці, Цифрова економіка та електронний бізнес

(назва освітньої програми)

Спеціальність: 051 Економіка

(найменування спеціальності)

Галузь знань: 05 Соціальні і поведінкові науки

(найменування галузі знань)

Ступінь вищої освіти: Перший (бакалаврський) рівень

(назва ступеня вищої освіти)

Затверджено на засіданні кафедри
економіки та митної справи
(найменування кафедри)

Протокол № 1 від __26.08.2020 р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	ППВ 02 Комерційна діяльність Навчальна дисципліна вибіркового компонента циклу професійної підготовки
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	Біленко Олена Вікторівна, доцент кафедри економіки та митної справи
Контактна інформація викладача	Тел. робочий 769-84-54, телефон викладача 050-486-58-06, bilenko-ov@email.ua
Час і місце проведення навчальної дисципліни	згідно до розкладу занять - https://zp.edu.ua/fakultet-mizhnarodnogo-turyzmu-ta-ekonomiky дистанційне навчання - https://moodle.zp.edu.ua/
Обсяг дисципліни	Кількість годин – загальний обсяг 150 годин кредитів – 5 кредити ЕКТС розподіл годин: 30 годин лекційних, 30 годин практичних, 58 годин самостійна робота, 32 годин індивідуальна робота, вид контролю – залік
Консультації	Згідно з графіком консультацій https://zp.edu.ua/kafedra-ekonomiky-ta-mytnoyi-spravy
2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни	
Пререквізити Дисципліни: Постреквізити: Дисципліни:	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
<p>В умовах ринку комерція є видом торговельного підприємництва, важливою ділянкою сучасного бізнесу, від результатів функціонування якої залежить ефективність діяльності підприємства або фірми в цілому. Це вимагає від працівників глибоких та систематичних знань засобів і методів регулювання господарських взаємовідносин між покупцями і постачальниками, особливостей просування на ринок оптимального асортименту товарів і послуг.</p> <p>В результаті вивчення дисципліни студент набуває</p> <p>Загальні компетентності:</p> <p>ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 8 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>Спеціальні компетентності:</p> <p>СК 2. Здатність здійснювати професійну діяльність.</p> <p>СК 8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.</p> <p>СК 10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.</p> <p>Результати навчання:</p> <p>РН 4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.</p> <p>РН 5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами.</p> <p>РН 6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.</p> <p>РН 10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності.</p> <p>РН 12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та</p>	

змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.

РН 18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.

РН 21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.

4. Мета вивчення навчальної дисципліни

Формування у студентів теоретичних знань і практичних навичок щодо організації та здійснення комерційної діяльності підприємств на ринку товарів і послуг.

5. Завдання вивчення дисципліни

– пізнання основ комерційної діяльності, її сутності, принципів, функцій, суб'єктів та об'єктів;

– ознайомлення з особливостями системи господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності;

– вивчення організаційних засад комерційної діяльності в оптовій та роздрібній торгівлі;

– розкриття особливостей формування торгового асортименту та управління товарними запасами торговельних підприємств;

– вивчення процесів функціонування складського господарства;

– ознайомлення з методами оцінки комерційних ризиків та управління ними;

– вивчення підходів до оцінки ефективності комерційної діяльності та забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

6. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності .

Сутність і структура комерційної діяльності. Поняття комерційного процесу. Основні функції та принципи комерційної діяльності. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності. Методологічний арсенал дослідження процесів комерційної діяльності.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності

Класифікація суб'єктів комерційної діяльності. Комерційна діяльність виробничих підприємств. Суб'єкти комерційної діяльності на товарному ринку. Посередники у комерційній діяльності. Класифікація об'єктів комерційної діяльності. Послуги та особливі види об'єктів комерційної діяльності

Тема 3. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності

Організація господарських зв'язків у торгівлі. Класифікація господарських зв'язків. Види договорів у торгівлі. Зміст договору постачання

Тема 4. Комерційна діяльність та організація оптової торгівлі.

Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах. Види та функції оптової торгівлі. Організаційна структура оптової торгівлі. Класифікація оптових підприємств та їх функції. Організаційна побудова оптового торговельного підприємства

Тема 5. Організація оптових закупівель товарів

Сутність та етапи оптових закупівель товарів. Маркетингове забезпечення оптових закупівель. Вибір постачальників товарів. Форми і методи організації оптових закупівель товарів.

Тема 6. Товарний асортимент та управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі

Поняття товарного асортименту. Формування асортименту товарів. Сутність управління товарними запасами. Визначення потреби в товарах. Визначення точки замовлення.

Змістовий модуль 2.

Тема 7. Організація оптового продажу товарів.

Сутність, форми і види оптового продажу товарів. Методи оптового продажу товарів. Особливості дрібнооптового продажу товарів.

Тема 8. Особливості організації комерційної діяльності в роздрібній торгівлі.

Поняття роздрібною торгівлі. Функції та чинники розвитку роздрібною торгівлі. Поняття роздрібною торговельної мережі, принципи її організації. Види мереж роздрібних торговців. Типи та спеціалізація роздрібних торговців.

Тема 9. Організація роздрібного продажу товарів

Форми і методи продажу товарів. Методи активізації продажу товарів. Суть і зміст асортиментної політики в роздрібній торгівлі. Чинники і принципи формування торгового асортименту. Управління асортиментом товарів.

Тема 10. Організація складського господарства

Товарні склади та їх класифікація. Площа товарного складу та її елементи. Техніко-економічні показники використання складів. Торговельно-технологічний процес складу, його елементи. Організація контролю за рухом товарів на складах

Тема 11. Комерційні ризики

Поняття про ризики. Методи оцінки комерційних ризиків. Управління комерційними ризиками.

Тема 12. Ефективність комерційної діяльності

Поняття ефективності діяльності. Система показників ефективності комерційної діяльності. Конкурентоспроможність комерційного підприємства, її складові. Методи оцінки конкурентоспроможності комерційного підприємства.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
1.	Теоретичні основи комерційної діяльності	Лекція практичне	2 2
2.	Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності	Лекція практичне	2 2
3.	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності	Лекція практичне	2 2
4.	Комерційна діяльність та організація оптової торгівлі	Лекція практичне	2 2
5.	Організація оптових закупівель товарів	Лекція практичне	2 2
6.	Товарний асортимент та управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі	Лекція практичне	2 2
7.	Товарний асортимент та управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі	Лекція практичне	2 2
8.	Організація оптового продажу товарів	Лекція практичне	2 2
9.	Особливості організації комерційної діяльності в роздрібній торгівлі	Лекція практичне	2 2
10.	Організація роздрібногo продажу товарів	Лекція практичне	2 2
11.	Організація роздрібногo продажу товарів	Лекція практичне	2 2
12.	Організація складського господарства	Лекція практичне	2 2
13.	Організація складського господарства	Лекція практичне	2 2
14.	Комерційні ризики	Лекція практичне	2 2
15.	Ефективність комерційної діяльності	Лекція практичне	2 2

8. Самостійна робота

№ тижня	Назва теми	Види СР	Кіл-ть годин	Контрольні заходи
1	Теоретичні основи комерційної діяльності	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 1).
1		Початок виконання ІДЗ №1	2	Узгодження теми, плану роботи та термінів виконання.
2	Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 2).
2		Виконання ІДЗ №1	3	
3	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття.	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 3).
3		Виконання ІДЗ №1	3	
4	Комерційна діяльність та організація оптової торгівлі	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 4).
4		Виконання ІДЗ №1	2	
5	Організація оптових закупівель товарів	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 5).
5		Виконання ІДЗ №1	2	
6,7	Товарний асортимент та управління товарними запасами на підприємствах оптової торгівлі	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	8	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 6).
6		Виконання ІДЗ №1	2	
7		Оформлення та захист ІДЗ №1	2	Захист ІДЗ
8	Організація оптового продажу товарів	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 7).

8		Початок виконання ІДЗ №2	2	Узгодження теми, плану роботи та термінів виконання
9	Особливості організації комерційної діяльності в роздрібній торгівлі	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 8).
9		Виконання ІДЗ №2	2	
10,11	Організація роздрібною продажу товарів	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 9).
10,11		Виконання ІДЗ №2	4	
12,13	Організація складського господарства	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	7	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 10).
12,13		Виконання ІДЗ №2	4	
14	Комерційні ризики	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 11).
14		Виконання ІДЗ №2	2	
15	Ефективність комерційної діяльності	Опрацювання літератури, підготовка до практичного заняття	4	Усне опитування на практичному занятті. Тестування для самоконтролю в системі дистанційного навчання (тест до теми 12).
15		Оформлення та захист ІДЗ №2	2	Захист ІДЗ

Консультативна допомога студенту надається у таких формах:

- особиста зустріч викладача і студента за графіком консультацій <https://zr.edu.ua/rozklad-zanyat-ta-konsultaciy-kafedry-ekonomiky-ta-mupnoyi-spravu> (не менш ніж 2 години на тиждень або за попередньою домовленістю);
- відеоконференція на платформі zoom (особиста або колективна) <https://us04web.zoom.us/profile> (ідентифікатор 402-015-5747);
- листування за допомогою електронної пошти bilenko-ov@email.ua;
- відеозустріч, аудіоспілкування або смс телефоном, у сервісі Viber (за графіком консультацій викладача);

9. Система та критерії оцінювання курсу

Система оцінювання курсу.

Оцінка знань студентів здійснюється за кредитно-модульною системою. Навчальний семестр складається з двох змістовних модулів.

Для студентів денної форми навчання кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою. Підсумкова оцінка визначається як середня двох контролів за перший та другий змістовні модулі. Студент має право додатково скласти залік за 100-бальною шкалою.

В цьому випадку підсумкова оцінка визначається як середня в цілому двох змістовних модулів та заліку.

Для студентів заочної форми навчання навчальна дисципліна в цілому оцінюється за 100-бальною шкалою.

Оцінка за 100-бальною шкалою переводиться відповідно у національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-трансфертної системи (ЄКТС –А, В, С, D, E, FХ, F).

Оцінки «зараховано» заслуговує студент, який виявив повне (певне) знання навчального матеріалу, успішно (частково) виконав передбачені програмою завдання, засвоїв рекомендовану основну літературу. Оцінка «зараховано» виставляється студентам, які засвідчили системні (не системні) знання понять та принципів навчальної дисципліни і здатні до їх самостійного поповнення та оновлення (використання) під час подальшої навчальної роботи і професійної діяльності. Одночасно вони допустили певні неточності, пропуски, помилки, які зумовили некоректність окремих результатів та висновків.

Оцінка «незараховано» виставляється студентіві, який виявив значні прогалини в знаннях основного навчального матеріалу, допустив грубі помилки у виконанні передбачених програмою завдань, незнайомий з основною літературою, а також студентам, у яких відсутні знання базових положень навчальної дисципліни або їх недостатньо для продовження навчання чи початку професійної діяльності.

Критерії оцінювання курсу.

Для студентів денної форми навчання кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною шкалою.

Під час контролю зі *змістового модулю 1* враховуються такі види робіт:

– активність роботи студента на практичному занятті оцінюється до 8 балів (7 практичних занять по 8 балів = 56 балів);

– захист індивідуального домашнього завдання студента оцінюється до 12 балів;

– аудиторне (модульне) тестування – до 25 балів

– ведення конспекту лекцій – до 7 балів.

Під час контролю зі *змістового модулю 2* враховуються такі види робіт:

– активність роботи студента на практичному занятті оцінюється до 7 балів (8 практичних занять по 7 балів = 56 балів);

– захист індивідуального домашнього завдання студента оцінюється до 12 балів;

– аудиторне (модульне) тестування – до 25 балів

– ведення конспекту лекцій – до 7 балів.

Підсумковий контроль визначається як середня двох контролів за перший та другий змістовні модулі.

Якщо студент додатково складає залік, то оцінювання на заліку враховує наступні критерії:

– студент отримує два питання, які потребують змістовної відповіді, кожне з них оцінюється від 0 до 50 балів;

– 50-40 балів отримують студенти, які повністю розкрили сутність поняття, дали його чітке визначення або проаналізували і зробили висновок з конкретного теоретичного положення.

– 39-29 балів отримують студенти, які правильно, але не повністю дали визначення поняття або поверхово проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.

– 28-18 балів отримують студенти, які правильно, але лише частково визначили те чи інше поняття або частково проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.

– 17-0 балів отримують студенти, які частково і поверхово визначили те чи інше поняття або сформулювали висновок з теоретичного положення, допустивши неточності та помилки.

В цьому випадку підсумкова оцінка визначається як середня в цілому двох змістовних модулів та заліку.

Для студентів заочної форми навчання підсумковий контроль визначається як сума балів,

одержаних за результатами захисту виконаної контрольної роботи та аудиторного тестування. Виконання та захист контрольної роботи студента оцінюється до 50 балів; аудиторне тестування оцінюється до 50 балів.

Шкала оцінювання:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

10. Політика курсу

Політика щодо академічної доброчесності:

Складати всі проміжні та фінальні завдання самостійно без допомоги сторонніх осіб.

Надавати для оцінювання лише результати власної роботи.

Не вдаватися до кроків, що можуть нечесно покращити ваші результати чи погіршити/покращити результати інших студентів.

Не публікувати відповіді на питання, що використовуються в рамках курсу для оцінювання знань студентів

Політика щодо відвідування аудиторних занять (особиста присутність студента):

Студентам рекомендується відвідувати заняття, оскільки на них викладається теоретичний матеріал та розвиваються навички, необхідні для виконання семестрового індивідуального завдання. Система оцінювання орієнтована на отримання балів за активність студента, а також виконання завдань, які здатні сформулювати загальні та фахові компетентності. Самостійну роботу студент може виконати у системі дистанційного навчання (<https://moodle.zp.edu.ua/>) з подальшим захистом. За об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, стажування, мобільність, індивідуальний графік, інше) аудиторні види занять та завдань також можуть бути трансформовані в систему дистанційного навчання (сервіс moodle).

Політика щодо дедлайнів.

Студент зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання), до яких має бути виконано певне завдання. За наявності поважних причин (відповідно до інформації, яку надано деканатом) студент має право на складання індивідуального графіку вивчення окремих тем дисципліни.

Політика щодо оскарження результатів контрольних заходів:

Студенти мають можливість підняти будь-яке питання, яке стосується процедури контрольних заходів та очікувати, що воно буде розглянуто. Студенти мають право оскаржити результати контрольних заходів, але обов'язково аргументовано, пояснивши з яким критерієм не погоджуються.

Політика щодо дотримання прав та обов'язків студентів.

Права і обов'язки студентів відображено у п.7.5 Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка»

(https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Polozhennia_pro_organizatsiyu_osvitnoho_protseesu.pdf).

Політика щодо конфіденційності та захисту персональних даних.

Обмін персональними даними між викладачем і студентом в межах вивчення дисципліни, їх використання відбувається на основі закону України «Про захист персональних даних» (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>). Стаття 10, п. 3.