

**ЗВО «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ
ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»**

ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

СИЛАБУС

**обов'язкової навчальної дисципліни Циклу професійної підготовки
ОК 2.2 «Комерційна діяльність»**

Освітній ступінь	Молодший бакалавр
Галузь знань	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність	076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Освітня програма	«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Засвоєння знань щодо формування системи професійних компетентностей щодо визначення пріоритетних напрямів комерційної діяльності та умов її здійснення в сучасних умовах господарювання. Основним завданням дисципліни є надання знань про систему взаємовідносин посередницьких структур з виробниками і споживачами; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності комерційної діяльності.

ПЕРЕЛІК ОЧІКУВАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

ПРН 1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН 3. Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.

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

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

ПРН 10. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.

ПРН 11. Демонструвати базові і структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.

ПРН 12. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА

ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК 3. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 7. Здатність працювати в команді.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ЗК 9. Прагнення до збереження навколишнього середовища.

ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо.

ЗК 11. Здатність реалізувати свої права та обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

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

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

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

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.

СК 7. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Анотація дисципліни. Ринок і комерційна діяльність. Сутність, мета і завдання комерційної діяльності. Суб'єкти ринку: “комерсант”, “бізнесмен”, “посередник”, “менеджер”. Посередницькі підприємства і структури. Комерційно-посередницька діяльність. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності посередницьких підприємств. Роль і задачі розвитку комерційного посередництва на сучасному етапі. Методологічні основи комерційної діяльності. Характер і зміст процесів, що відбуваються на ринку посередницьких послуг. Управління формуванням і розвитком цільових ринків. Етичні норми у комерційному посередництві.

Кон'юнктурні дослідження товарних ринків посередницькими підприємствами. Цілі, завдання і зміст кон'юнктурних досліджень товарних ринків. Інфраструктура товарного ринку. Технологічна послідовність проведення досліджень. Кон'юнктурні характеристики товару на ринку. Визначення типів і обсягів комерційної інформації, необхідної для прийняття рішень по результатам кон'юнктурних досліджень. Вибір методів збирання, систематизації та аналізу даних досліджень. Дослідження зовнішнього середовища посередницьких підприємств. Дослідження конкурентів і

визначення їх позицій. Вивчення намірів і уподобань споживачів. Визначення факторів успіху товарів на ринку. Визначення кон'юнктури товарного ринку.

Формування попиту споживачів на продукцію та послуги. Комерційно-посередницька діяльність у сфері товарного обігу. Методи побудови і ведення комерційно-посередницької діяльності у торговому підприємстві. Поєднання попиту і пропозиції у торгово-посередницькій діяльності. Торговий капітал і торговий прибуток у посередницькій діяльності. Сукупна пропозиція і сукупний попит. Заощадження і нагромадження. Формування платоспроможного попиту на продукцію і послуги. Товарно-асортиментна політика та її складові. Принципи підбору і встановлення товарного асортименту з врахування потреб ринку. Роль маркетингу у створенні ефективної системи просування товарів на цільові ринки. Інтегровані маркетингові комунікації та їх роль у формування попиту споживачів товарів і послуг.

Комерційні зв'язки і договірні відносини посередників, умови продажу і транспортування. Сутність, порядок формування та регулювання комерційних зв'язків у торговельній і посередницькій діяльності. Комерційні зв'язки у сфері товарного обігу і послуг. Загальні принципи договірних відносин і контрактної політики у посередницькій діяльності. Визначення і формування умов продажу, купівлі, термінів постачання, транспортування, взаєморозрахунків у комерційно-посередницьких угодах: поставки, надання посередницьких послуг, комісії, консигнації, франчайзингу. Штрафні санкції і порядок відшкодування збитків при невиконанні умов договору.

Організація закупівель і реалізації продукції. Сутність, роль і зміст закупівельної роботи. Вивчення і пошук комерційних партнерів по закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Організація договірних відносин з постачальниками товарів. Контроль та облік надходження товарів від постачальників. Оптові ярмарки (виставки) та їх роль у закупівлі товарів.

Система державних закупівель в Україні. Організація процесу і принципи державних закупівель. Формування і організація діяльності тендерного комітету. Розробка, структура, порядок надання тендерної документації. Оцінка тендерних пропозицій. Укладення контракту та умов його виконання. Торгівля на аукціонах і торгах. Сутність, роль і зміст комерційно-посередницької діяльності з продажу товарів і послуг. Організація комерційної роботи з оптового і роздрібного продажу товарів. Види, форми і методи посередницької діяльності на ринку товарів і послуг.

Сутність, зміст та особливості роздрібної торгівлі. Завдання та функції роздрібної торгівлі в умовах ринкових відносин. Роздрібні торговельні підприємства та організації, їх види та функції. Організаційно-правові форми підприємств роздрібної торгівлі. Організаційна структура роздрібного торговельного підприємства. Функції основних підрозділів роздрібного торговельного підприємства. Корпоративні, добровільні мережі магазинів, торгові конгломерати та інші види об'єднань в роздрібній торгівлі. Роздрібна торговельна мережа – важлива складова інфраструктури споживчого ринку та її соціально-економічне значення. Завдання розвитку роздрібної торговельної мережі та підвищення її ролі в торговельному обслуговуванні населення. Класифікація та основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі. Торгові

та технологічні функції магазинів. Типізація магазинів, її сутність та значення. Спеціалізація магазинів: її сутність, значення та форми. Номенклатура типів магазинів. Сучасні проблеми типізації магазинів у роздрібній торгівлі. Торговельні та торговельно-розважальні центри: їх особливості, види, стан та перспективи розвитку. Особливості об'єктів дрібно-роздрібною торговельною мережі. Ефективність функціонування роздрібною торговельною мережі.

Матеріально-технічна база комерційної діяльності. Матеріально-технічна база і технічна політика комерційно-посередницьких підприємств. Склади і складські комплекси та їх роль в забезпеченні ефективної діяльності комерційно-посередницьких підприємств. Інвестиційно-інноваційна політика як основа формування і розвитку матеріально-технічної бази комерційної діяльності посередницьких підприємств. Логістичні комплекси перевезення і обробки вантажів. Умови успішного вирішення логістичних задач торгово-посередницької діяльності. Інформатизація комерційно-посередницької діяльності. Комп'ютери, програмне забезпечення і мережеві технології та їх використання у посередницькій діяльності. Бази даних. Використання сучасних засобів телекомунікацій у формуванні і розвитку фінансово-господарських зв'язків посередницьких підприємств. Інтерактивні засоби торгового посередництва. Технології та засоби Інтернет і електронні магазини у посередницькій діяльності.

Методи оцінювання показників техніко-організаційного рівня посередницьких підприємств і ефективності обслуговування споживачів. Комплексна модель оцінки техніко-організаційного рівня і ринкового потенціалу комерційно-посередницьких структур. Основні блоки моделі: оцінка стану основних фондів і матеріально-технічної бази підприємства, макроекономічна оцінка підприємства з врахуванням її положення на ринку, факторний аналіз основних показників комерційної діяльності. Застосування теорії опціонів у практиці оцінки бізнесу. Особливості оцінки техніко-економічного рівня посередницького підприємства з метою інвестування. Система показників аналізу ефективності обслуговування споживачів. Методи розрахунку ефективності посередницьких операцій.

Обігові кошти комерційної діяльності та організація розрахунків. Обігові кошти комерційно-посередницьких підприємств. Сутність, склад і структура обігових коштів. Джерела утворення обігових коштів. Нормування обігових коштів і засобів. Показники використання обігових коштів. Методи оплати посередницьких послуг. Форми і методи розрахунків при здійсненні торгово-посередницьких операцій. Готівкова і безготівкова форми розрахунків. Розрахунки у іноземній валюті. Кредитна політика посередницького підприємства. Фінансове і товарне кредитування.

Планування витрат комерційної діяльності. Зміст, форми і методи стратегічного планування комерційної діяльності посередницького підприємства. Роль і місце планування витрат у моделі фінансового планування комерційної діяльності посередницьких підприємств. Визначення пріоритетності витрат при плануванні комерційної діяльності. Розробка кошторису витрат. Бізнес-операції та їх ресурсне забезпечення з врахуванням ринкових ризиків і витрат. Бізнес-план посередницького підприємства:

розрахунок можливих доходів і витрат, оцінка ринку збуту конкретних товарів і послуг, оцінка маркетингу, план реалізації, фінансовий план та ін.

Електронна комерція: суть, принципи, сфери застосування. Основні категорії Internet та технології електронної комерції. Безпека та захист інформації в електронній комерції. Організаційно-правове забезпечення електронної комерції. Види електронного бізнесу. Організація і технологія роботи Internet магазину. Організація продажу товарів через Internet аукціони. Електронні платіжні системи. Електронні гроші. Українські та міжнародні електронні гаманці. Маркетинг та реклама в мережі Internet. Ефективність та перспективи розвитку електронної комерції.

Тема дисципліни	Компетен- тність	Програмні результати навчання
Тема 1. Сутність комерційної діяльності	ЗК 1, СК 1	ПРН 1
Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків	ЗК 2, СК 2	ПРН 7
Тема 3. Формування попиту споживачів на продукцію та послуги	ЗК 7, СК 2	ПРН 2
Тема 4. Комерційні зв'язки і договірні відносини, умови продажу і транспортування	ЗК 3, СК 5	ПРН 3
Тема 5. Організація закупівель і реалізації продукції	ЗК 9, СК 3	ПРН 6, 10
Тема 6. Роздрібна торгівля.	ЗК 2, СК 5	ПРН 2
Тема 7. Матеріально-технічна база комерційної діяльності	ЗК 8, СК 3	ПРН 12
Тема 8. Показники техніко-організаційного рівня комерційних підприємств та методи їх оцінювання	ЗК 10, СК 7	ПРН 11
Тема 9. Обігові кошти комерційної діяльності та організація розрахунків	ЗК 11, СК 5	ПРН 12
Тема 10. Планування витрат комерційної діяльності	ЗК 7, СК 7	ПРН 6
Тема 11. Електронна комерція	ЗК 8, СК 5	ПРН 12

Загальна характеристика

Обсяг: 6 кредитів (180 год.), з них: 30 год. - лекцій, 30 год. - практичних занять, 15 год. – індивідуальне навчально-дослідне завдання, 105 год. - самостійна робота.

Мова викладання: українська

**Система оцінювання роботи здобувачів освіти упродовж семестру
(таблиця розписується викладачем і може змінюватись)**

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна
I. Обов'язкові					
1.1. Відвідування лекцій	1	7	7	8	8
1.2. Робота на семінарському і практичному занятті	1	7	7	8	8
1.3. Виконання завдань для самостійної роботи	0,5	7	3,5	8	4
1.4. Виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ)	0,2	7	1,4	8	1,6
1.5. Виконання модульної роботи	5	1	5	1	5
Разом			24		26
Максимальна кількість балів за обов'язкові види роботи: 50					
II. Вибіркові (за вибором студента)					
Виконання завдань для самостійного опрацювання					
2.1. Складання ситуаційних завдань із різних тем курсу	5				
2.2. Огляд літератури з конкретної тематики	5				
2.3. Складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом з будь-якої теми курсу	5				
2.4. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу	10				
2.5. Участь у науковій студентській конференції	5	1	5		
2.6. Дослідження українського чи закордонного досвіду	5			1	5
Разом	10	-	5	-	5
Максимальна кількість балів за вибіркові види роботи: 10					
Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60					

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;

- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;
- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.

Форма підсумкового контролю: екзамен

Навчально-методичне забезпечення: лекційний матеріал та презентації, завдання до практичних занять, додаткова рекомендована література розміщено в електронному навчальному курсі на сайті Інтернет-підтримки освітнього процесу за посиланням: <https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=727>

Рекомендована література:

Основна

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: Підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
2. Комерційна діяльність: навч. посібник: перевидання / Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. - Львів: Магнолія, 2019. 332 с.
3. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запірченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. – Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
4. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. – К.: ДУТ. 2020. – 174 с

Додаткова

1. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М. та інші. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
2. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. - 2-ге вид., перероб. - Львів: ЛьвДУВС, 2020. - 282 с.
3. Яценко О. М., Грязіна А. С., Шевчик О. О. Електронна комерція як елемент глобальної торговельної системи. Актуальні проблеми економіки. 2019. № 8. С. 4–15.
4. Конспект лекцій з дисципліни «Комерційна діяльність» для молодших бакалаврів спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», денної та заочної форм навчання. / Укл.: І.Ю. Кутліна / – К.: Університет «Україна», 2021. – 98 с.

Обов'язкове дотримання положень «Кодексу академічної доброчесності Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна», доступного за посиланням: https://uu.edu.ua/upload/universitet/normativni_documenti/academic_dobrochesnist/Codex.pdf.

Відвідування заняття	Відвідування лекційних, практичних занять є обов'язковим.
Відпрацювання пропущених занять	Здобувач освіти, який пропустив практичні заняття, самостійно вивчає матеріал за наведеними у силабусі рекомендованими джерелами, виконує завдання та надсилає результат викладачу. Через відсутність здобувача освіти на практичному занятті без поважних причин оцінка буде знижена.
Допуск до екзамену	Відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти, п.3.1.: Оцінювання знань здобувачів вищої та фахової передвищої освіти із навчальних дисциплін, формою підсумкового контролю яких є екзамен, здійснюється на основі результатів поточного, проміжного і підсумкового контролю знань (екзамену). Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач вищої та фахової передвищої освіти за результатами поточних і проміжних контролів, не може перевищувати 60. Здобувач вищої та фахової передвищої освіти не допускається до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, якщо він має заборгованості з лабораторних робіт, комп'ютерного практикуму, семестрових індивідуальних завдань, передбачених робочим навчальним планом на семестр із даної навчальної дисципліни. При цьому викладач у заліково-екзаменаційній відомості робить запис «не допущений» («F»). Здобувач вищої та фахової передвищої освіти контрактної форми навчання може бути не допущений до складання екзамену за невиконання умов контракту, про що у відомості деканат робить таку ж позначку - “не допущений”. Недопуск здобувача вищої або фахової передвищої освіти до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни не може бути причиною недопуску його до семестрового контролю з інших навчальних дисциплін.
Підсумкова модульна оцінка	Підсумкова модульна оцінка є сумою виконаних завдань за два модулі. Максимальна модульна оцінка може скласти 60 балів, якщо здобувач освіти виконав всі вимоги, зазначені у Положенні про організацію та методику проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти https://uu.edu.ua/upload/universitet/normativni_documenti/Osnovni_oficiyni_doc_UU/Osvitnya_d_t/Polozh_pro_metodiku_provedennya_controlyu_ta_atestacii.pdf .
Екзаменаційна оцінка	Екзаменаційна оцінка є результатом виконання екзаменаційного завдання. Максимальна оцінка за екзамен – 40 балів.
Підсумкова оцінка дисципліни	3 Підсумкова оцінка обчислюється як сума підсумкової модульної та екзаменаційної оцінки.

Викладач:

Кутліна Ірина Юріївна, кандидат технічних наук,
професор кафедри управління та адміністрування

E-mail: kutlina53@ukr.net

Тел.: +380984151343

Адреса: вул. Львівська 23, II корп., каб. 408.

Розглянуто та затверджено на кафедрі управління та адміністрування.
Протокол №1 від 27.08.2021 р.

Завідувач кафедри
управління та адміністрування _____ Ростислав ДУБАС

Перевірено:
Начальник методичного відділу _____ Вікторія БАУЛА