



Міжнародний європейський університет



КАФЕДРА _____
менеджменту та економіки _____



2021
SYLLABUS
ДОДАТОК 1

Дисципліна

Комерційна діяльність

Сторінка дисципліни

<https://business.ieu.edu.ua/>

Форма підсумкового контролю

залік

диференційований
залік

екзамен



1 Коротка анотація дисципліни

Дана навчальна дисципліна передбачає усестороннє поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками в сфері сучасного товарного обігу з метою ефективного її функціонування; формування актуальних поглядів на можливості управління комерційною діяльністю посередницьких підприємств для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій для ефективного ведення комерційної діяльності посередницьких підприємств; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності посередницьких підприємств; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності посередницьких підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів; виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах сучасної ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці закономірності і тенденції для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу.

2 Передумова вивчення дисципліни

Предметом вивчення навчальної дисципліни виступають основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та

принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

3 Мета та цілі дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» є опанування студентами знань щодо засад організації і планування комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання і формування у студентів відповідних практичних навичок та вмінь.

4 Результати навчання

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.
ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.
ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.
ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.
ПРН 20. Демонструвати навички використання інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій.

5 Кредити ECTS

На вивчення навчальної дисципліни відводиться 90 години = 3 кредити ЕСТС.

6 Структура дисципліни

Найменування тем	Вид занять / год		
	Лекції	Семінарські заняття / практичні / лабораторні	Самостійна робота
Тема 1. Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	2	2	5
Тема 2. Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	2	2	5
Тема 3. Функції комерційних служб підприємств	2	2	5
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	2	2	5
Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	2	2	6
Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємства	2	4	7
Тема 7. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	2	4	7
Тема 8. Формування асортименту товарів промислових підприємств	2	2	6

7 Перелік обов'язкових завдань

Обов'язкові завдання	Кінцеві терміни підготовки
Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	За розкладом
Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	За розкладом
Функції комерційних служб підприємств	За розкладом
Дослідження ринку товарів і послуг	За розкладом
Контрольна робота №1	За розкладом
Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	За розкладом
Організація і планування збутової діяльності підприємства	За розкладом
Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	За розкладом
Формування асортименту товарів промислових підприємств	За розкладом
Контрольна робота №2	За розкладом

8 Перелік вибірових завдань

Вибіркові завдання	Кінцеві терміни підготовки
1. Фактори макро- і мікросередовища комерційної діяльності. 2. Особливості комерційної діяльності промислових підприємств. 3. Механізм закупівлі матеріально-технічних ресурсів. 4. Дослідження споживачів, конкурентів і товару. 5. Кодування товарів. 6. Документальне оформлення матеріальної відповідальності. 7. Нормування та планування товарних запасів. 8. Облік і аналіз товарних запасів. 9. Оцінка ефективності комерційних договорів. 10. Стратегія і процес формування товарного асортименту в магазині. 11. Підприємства торгівлі, види їх об'єднань та форм власності. 12. Правила продажу окремих груп продовольчих та непродовольчих товарів. 13. Правила оформлення супровідних і відвантажувальних документів. 14. Зберігання продовольчих і непродовольчих товарів на складах. 15. Розміщення товарів на базах і складах. 16. Техніко-економічні показники використання складів. 17. Розрахунок потреби в складській площі. 18. Товарні втрати на складі. 19. Приймання і відпуск товарів на складі. 20. Аналіз ефективності роботи товарних складів. 21. Організація робочих місць в магазинах. 22. Приймання товарів в магазині. 23. Вивчення посадових інструкцій спеціалістів та працівників комерційної служби підприємства. 24. Розрахунок обсягів та аналіз закупівельної діяльності підприємства. 25. Розробка комерційного договору. 26. Страхування комерційного ризику. 27. Формування товарного асортименту в роздрібній торгівлі. 28. Розрахунок показників ефективності комерційної діяльності. 29. Вивчення нормативних актів з питань торговельного обслуговування. 30. Шляхи удосконалення комерційної діяльності підприємства сфери виробництва і торгівлі.	За розкладом

9 Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестр	Міждисциплінарна інтеграція	Курс (рік навчання)	Цикл: загальної підготовки / професійної підготовки / вільного вибору
Один семестр	6 семестр	Так	3-й курс	Цикл вільного вибору

10 Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час on-line тестування та підготовки практичних завдань під час заняття.

Списування під час контрольних робіт заборонено (в т.ч. із використанням мобільних девайсів)

11 Система оцінювання та вимоги

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни здійснюється в балах відповідно до табл.1.

Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

Таблиця 1

Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота										Розділ II Підсумковий контроль	Всього
Змістовий розділ 1					Змістовий розділ 2						
T1	T2	T3	T4	KP1	T5	T6	T7	T8	KP2		
5	5	5	5	10	5	5	5	5	10	40	100

*T1, T2, ..., T8 – теми занять

**KP1, KP2 – контрольна робота

Поточне оцінювання знань студентів проводиться протягом семестру у наступних формах: усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань; перевірки правильності розв'язання практичних задач; експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Загальна оцінка знань студентів за поточним контролем

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів. Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів. Підсумкове оцінювання знань студентів проводиться у формі **заліку**. Максимальна кількість балів, яку можна отримати на заліку складає **40** балів (див. табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

З урахуванням вищевикладеного результати заліку оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на заліку оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами заліку та незадовільну загальну підсумкову оцінку. Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік. Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**. Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 3).

Таблиця 3

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

12 Політика дисципліни

Політика навчальної дисципліни визначається системою вимог, які викладач пред'являє до студента при вивченні дисципліни та ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Вимогою для студентів є активна участь, виконання необхідного мінімуму навчальної роботи.

13 Політика щодо пропусків занять

Під час занять є неприпустимим пропусків без поважної причини, запізнь. При наявності пропущених більше 50% занять студент не буде допущений до підсумкового контролю знань.

14 Політика щодо виконання завдань пізніше встановленого терміну

При виконанні завдання пізніше терміну здачі на тиждень при наявності поважної причини, підсумковий бал за завдання знижується на 10% від отриманої оцінки. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання завдань

відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

15 Політика дотримання академічної доброчесності

Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені. Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності в Міжнародному європейському університеті згідно з Кодексом академічної доброчесності науково-педагогічних, наукових, педагогічних працівників та здобувачів вищої освіти Міжнародного європейського університету – <https://ieu.edu.ua/pro-mieu/publiczna-informatsiia>

16 Рекомендовані джерела інформації

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю.Балабан. – Харків: Світ книг, 2015. 452.
2. Башнянин Г.І. Комерційно-посередницька діяльність на товарному ринку: навч. посібн. / Г.І.Башнянин та ін. – К.: Кондор, 2014. 416 с.
3. Кисильова Є.Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування / Є.Н.Кисильова. – К.: Кондор, 2014. 292 с.
4. Коростелёв В.А. Роль консалтинга в управлении бизнесом: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2014. 252 с.

17 Поради з успішного навчання на курсі

Відповідальність – це усвідомлення того, що для досягнення успіху ви самі маєте визначити свої пріоритети, розподілити час і ресурси.

Шукайте оптимальний розв'язок завдання.

Будьте вимогливими до себе.