| | |
|---|---|
| | **СИЛАБУС**<br>**НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**<br>**«Комерційно-посередницька діяльність»**<br><br>**Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський)**<br>**Спеціальність: 075 «Маркетинг»**<br>**Рік навчання: 2-й, семестр 3-й**<br>**Кількість кредитів ECTS: 5 кредитів**<br>**Назва кафедри: аграрного менеджменту та маркетингу**<br>**Мова викладання: українська** |
| **Лектор курсу** | **Гарбар Жанна Володимирівна** |
| **Контактна інформація лектора (e-mail)** | **garbar_janna@ukr.net** |

«Комерційно-посередницька діяльність» є вибірковою компонентою ОПП.

Загальний обсяг дисципліни 150 год.: лекції - 26 год.; практичні заняття - 24 год., самостійна робота - 100 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

## ПРЕРЕКВІЗИТИ І ПОСТРЕКВІЗИТИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Пререквізити:** «Економічна теорія (Основи економічної теорії)», «Менеджмент», «Економетрія», «Управління міжнародною фінансово-інвестиційною діяльністю»;

**Постреквізити:** «Контролінг», «Економіка і фінанси підприємств», «Маркетинг», «Логістика», «Менеджмент аграрних підприємств».

## ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**Призначення навчальної дисципліни.** Освітня компонента «Комерційно-посередницька діяльність» спрямована на отримання здобувачами вищої освіти важливої і універсальної компетентності – здатності розв’язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.

**Мета викладання навчальної дисципліни** – формування у здобувачів вищої освіти знань з управління комерційною діяльністю та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування

навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції.

.

**Задачі вивчення дисципліни.** При вивченні дисципліни "Комерційно-посередницька діяльність" здобувач має опанувати: сучасні правила, принципи, схемами побудови комерційної діяльності; орієнтації на обов'язкове поєднання у практичній діяльності традиційних підходів та творчого мислення.

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен володіти інтегральною та загальними компетентностями, програмними результатами навчання, зокрема:

*інтегральна компетентність*:

Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

*загальні компетентності:*

ЗК5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

*спеціальні (фахові) компетентності:*

СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

*програмні результати:*

Р3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів вищої освіти соціальні навички (soft skills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в парах та групах, метод самопрезентації), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів, метод самопрезентації).

**План вивчення навчальної дисципліни**

| Тиждень | Назви теми | Форми організації навчання та кількість годин | | Самостійна робота, кількість годин |
|---|---|---|---|---|
| | | лекційні заняття | практичні заняття | |
| | Тема 1. Сутність та зміст комерційної діяльності | 2 | 2 | 15 |
| | Тема 2. Система комерційних зв'язків | 4 | 2 | 15 |
| | Тема 3. Види комерційних угод в економічному просторі України | 4 | 4 | 15 |
| | Тема 4. Комерційна діяльність на оптовому ринку | 4 | 4 | 15 |
| | Тема 5. Комерційна діяльність у роздрібний торгівлі | 4 | 4 | 15 |
| | Тема 6. Організація закупівлі товару. Кооперація в комерційній діяльності. | 4 | 4 | 15 |
| | Тема 7. Комерційні ризики. Оцінка економічної ефективності комерційної діяльності | 4 | 4 | 10 |
| **Разом** | | **26** | **24** | **100** |

**Самостійна робота здобувачів вищої освіти**

Самостійна робота здобувачів вищої освіти є основним засобом засвоєння навчального матеріалу під час позааудиторної навчальної роботи. Самостійна робота здобувачів вищої освіти спрямована на закріплення теоретичних знань, отриманих здобувачем за час навчання, їх поглиблення, а також набуття та вдосконалення практичних навичок і вмінь відповідно до обраної спеціальності

Виконання здобувачем вищої освіти самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій або допомоги відповідного фахівця який забезпечує викладання даної навчальної дисципліни у ВНЗ.

Організація самостійної роботи здобувачів вищої освіти передбачає: планування обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи, розроблення навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Контроль результатів самостійної роботи здобувача вищої освіти може здійснюватися під час лекційних і практичних занять або поза ними у письмовій, усній або змішаній формі з поданням результату самостійної роботи здобувача або у формі тестування.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача

заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

**Види самостійної роботи**

| № з/п | Вид самостійної роботи | Кількість годин | Терміни виконання | Форма та метод контролю |
|---|---|---|---|---|
| 1 | Опрацювання навчального матеріалу (за конспектом лекцій, навчально-методичною і науковою літературою), пошук інформації в бібліотеках, мережі Інтернет, використання баз даних інформаційно-пошукових та довідникових систем | 30 | щотижнево | Усне опитування |
| 2 | Підготовка до аудиторних занять (лекцій, практичних занять) | 30 | щотижнево | Усне та письмове опитування |
| 3 | Підготовка доповідей, презентацій, есе | 20 | 2 рази на семестр | Обговорення, виступ з презентацією, усний захист |
| 4 | Підготовка до проміжних та атестаційних контрольних робіт та тестування | 20 | 2 рази на семестр | Тестування у системі СОКРАТ |
| **Разом** | | **100** | | |

## 1. Список основної та додаткової літератури

**Основна:**


1. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254/96-ВР. URL : http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL : https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011. ст.112. URL : https://zakon1.rada.gov.ua
4. Комерційна діяльність: навч. посібник /Я.М. Антонюк; І.М. Шиндировський. Львів : Магнолія-2006, 2017. 332 с.
5. Башнянин Г.І. Комерційно-посередницька діяльність на товарному ринку: навч. посіб. Київ: Кондор, 2014. 416 с.
6. Власова Н.О. Формування ефективності закупівельної політики підприємств: навч. посіб. Харків: Спектр, 2012. 144 с.
7. Вовчак О. Д. Рудевська В. І., Єпіфанова А. Л. Факторинг: навч. посібник. Київ: ДВНЗ «Університет банківської справи», 2017. 299 с.

8. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.

9. Комерційна діяльність. Підручник / за ред. проф. В.В. Апопія. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ: Знання, 2008. 558 с.

10. Шалева О.І. Електронна комерція: посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2017. 216 с.

11. Филевич Л.Г Комерційна діяльність: навч. посіб. для студентів ВНЗ. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.

**Додаткова:**

12. Балабанова Л.В. Маркетинг. Підручник. Донецьк : 2002. – 562 с.

13. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика. Навчальний посібник. Київ : ВД "Професіонал", 2004. 288 с.

14. Блабанова Л. В. Оптовая торговля: маркетинг и коммерция. Москва : Экономика, 1990. 206 с.

15. Гой І.В. .Підприємництво : навч. посіб. М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Хмельницький нац. ун-т. Київ : Центр учбової літератури, 2013. 367 с.

16. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге, перероб. та доповн. Київ : КНЕУ, 2000. 528 с.

17. Луць, В.В. Контракти в підприємницькій діяльності : навчальний посібник / В. Луць ; М-во освіти і науки України. - 2-ге вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 572 с.

18. Логоша Р. В. Формування постіндустріального ринку овочевої продукції в Україні: монографія. Вінниця: ПрАТ «Вінницька обласна друкарня». 2017. 515 с.

19. Обгрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків : навч. посібник / Заг. ред. Л. І. Донець. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 454

20. Логоша Р. В., Мазур К.В., Підвальна О.Г. Контрактний підхід у контексті сучасних економічних досліджень. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики: Всеукраїнський науково-виробничий журнал.* 2018. №12. С. 97–111.

21. Ларіна Я.С. Основи бізнесу: навчальний посібник. Київ : Академія, 2009. – 382 с.

22. Скібіцький О.М. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності : навч. посіб. М-во освіти і науки України. Київ : Кондор, 2011. 911 с.

**Інтернет-ресурси**

21. Верховна Рада України. URL : http://www.rada.gov.ua.

22. Кабінет Міністрів України. URL : http://www.kmu.gov.ua.

23. Державна служба статистики України. URL : http://www.ukrstat.gov.ua

24. АгроДайджест. URL : http://agronews.ua/agrodigest

25. Агроконсалтинг. URL : http://www.ukragroconsult.com/ukragrokonsalt/o-kompanii

## Інформаційні ресурси

1. Тестові завдання з навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» (внутрішній сайт ВНАУ) http://socrates.vsau.org/b04213/literat/test_adm.php
2. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ), репозиторій ВНАУ. http://socrates.vsau.org/index.php/ua/pochatok-roboty-2/

## Контроль і оцінка результатів навчання

Розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль - загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами лекційних, практичних занять та самостійної роботи - 50 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему та ін., індивідуальні завдання, розв'язування ситуаційних вправ та ін.); рубіжний контроль (колоквіум у формі тестування) - 10 балів; за показниками наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності - 10 балів, підсумковий контроль, (іспит в усній або тестовій формі) - 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо здобувач протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до заліку не допускається. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного контролів є виконання студентом додаткового завдання з метою добору балів для допущення до підсумкового контролю.

## Розподіл балів за видами навчальної діяльності

| | **Вид навчальної діяльності** | **Бали** |
|---|---|---|
| | **Атестація 1** | |
| 1 | Участь у дискусіях на лекційних заняттях | 2 |
| 2 | Участь у роботі на практичних заняттях | 6 |
| 3 | Виконання домашніх завдань | 4 |
| 4 | Виконання контрольних робіт, тестування | 10 |
| 5 | Індивідуальні та групові творчі завдання (вирішення і письмове оформлення завдань, схем, діаграм, інших робіт графічного характеру; презентації за заданою проблемною тематикою, дослідницькі проєкти) | 8 |
| | **Всього за атестацію 1** | **30** |
| | **Атестація 2** | |
| 6 | Участь у дискусіях на лекційних заняттях | 2 |
| 7 | Участь у роботі на практичних заняттях | 6 |
| 8 | Виконання домашніх завдань | 4 |
| 9 | Виконання контрольних робіт, тестування | 10 |

| | | |
|---|---|---|
| 10 | Індивідуальні та групові творчі завдання (вирішення і письмове оформлення завдань, схем, діаграм, інших робіт графічного характеру; презентації за заданою проблемною тематикою, дослідницькі проєкти) | 8 |
| | **Всього за атестацію 2** | **30** |
| | Показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності | **10** |
| | **Підсумкове тестування** | **30** |
| | **Разом** | **100** |

**Шкала оцінки знань здобувача**

| Сума балів за всі види навчальної діяльності | Оцінка ECTS | Оцінка за національною шкалою |
|---|---|---|
| 90 – 100 | A | відмінно |
| 82-89 | B | добре |
| 75-81 | C | |
| 66-74 | D | задовільно |
| 60-65 | E | |
| 35-59 | FX | незадовільно з можливістю повторного складання |
| 0-34 | F | незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни |

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

| **Участь у дискусіях на лекційних та практичних заняттях, виконання контрольних робіт, індивідуальні та групові творчі завдання, тестування** | **Критерії оцінювання** |
|---|---|
| 90-100% | В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання. |
| 73-89% | Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань. |
| 55-72% | В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань. |
| 35-54% | Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань. |
| 15-34% | Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання. |
| 0-15% | Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання. |