

СИЛАБУС

| | |
|--|--|
| Назва дисципліни | Управління комерційною діяльністю |
| Освітня програма | Маркетинг |
| Компонент освітньої програми | Вибірковий |
| Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни | 3 кредити / 90 годин |
| Вид підсумкового контролю | Залік |
| Мова викладання | Українська |
| Викладач | Машта Надія Олександрівна |
| CV викладача на сайті кафедри | http://surl.li/blbfyq |
| E-mail викладача: | Nadya.mashta@rshu.edu.ua |
| Консультації | Очні та online консультації згідно з графіком консультацій |

Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: сформувати у здобувачів вищої освіти цілісну систему знань про теорію та практику управління комерційною діяльністю підприємств, що дасть змогу вирішувати їм спеціалізовані складні завдання і практичні маркетингові проблеми.

Завдання: пояснити суть, зміст комерційних відносин, зв'язків, комерційних процесів, операцій комерційного ринку, їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і внутрішніми елементами торговельної галузі; навчитися аналізувати явища, закономірності, тенденції, характерні для сфери комерційної діяльності; науково обґрунтувати принципи, методи, способи організації та здійснення комерційної діяльності; навчитися визначати стратегічні напрями та шляхи розвитку і підвищення ефективності комерційної діяльності на ринку товарів і послуг; навчитися використовувати методичні підходи і алгоритми побудови моделей, методик, прогнозів при здійсненні комерційної діяльності; сформувати вміння і навички у майбутніх фахівців при управлінні комерційною діяльністю на ринку; здійсненні комерційних операцій з купівлі-продажу та експортно-імпортних операцій; оптовій закупівлі товарів; оптимізації товаропостачання, впровадження прогресивних форм постачання, формуванні оптимального асортименту; організації роздрібного продажу товарів; оцінюванні ефективності комерційних операцій і всього процесу комерційної діяльності та ін.

Очікувані результати навчання

У результаті вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» бакалавр оволодіває такими **компетентностями**:

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:

ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

Фахові компетентності:

СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

СК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

Процес вивчення дисципліни спрямований на отримання таких **програмних результатів навчання:**

P2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

P6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

P11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

Зміст навчальної дисципліни

Тема 1. Поняття та суть комерційної діяльності.

Тема 2. Господарські зв'язки у торгівлі

Тема 3. Сучасні методи управління та аналізу асортименту товарів

Тема 4. Управління товарними запасами

Тема 5. Управління торговою безпекою на підприємствах торгівлі

Тема 6. Культура та якість торговельного обслуговування

Тема 7. Державний нагляд за діяльністю підприємств у сфері торгівлі

Рекомендована література та інформаційні ресурси

Основна

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: Підручник. К.: Знання, 2008. 558 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.
3. Апопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.
4. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навч. Посіб. К.: Професіонал, 2004. 288 с.
5. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 278 с.
6. Ліпич Л.Г., Кощій О.В. Комерційна діяльність: Навчальний посібник. Луцьк: ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2005. 288 с.

Допоміжна

7. Вегера С.А., Єрохіна А.С., Максименко К.О., Притульська Н.В., Ханік-Посполітак Р.Ю. Основи споживчих знань: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / За заг. ред. К.О. Максименко, О.В. Овчарук. К.: "К.І.С.", 2008. 192 с.
8. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. та ін. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник /за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 363 с. URL: <http://193.105.7.137/handle/123456789/2429>
9. Локтев Е.М., Базилев В.В., Саркісян Л.Г. Основи комерційної діяльності: Практикум. Ч.2. К.: Вид. Європ. ун-ту, 2005. 382 с.
10. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів [під ред. проф. Н.М.Ушакової]. К.: Хрещатик, 1999. 800 с.
11. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності: Навч. посіб. К.: Каравела, 2005. 400 с.

Законодавчі документи

12. Господарський кодекс України, № 436-IV від 16.01.2003.
13. Закон України "Про захист прав споживачів", № 3161-IV від 1.12.2005.
14. Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" № 877-V, від 5 квітня 2007 року.

15. Закон України "Про рекламу", № 270/96-ВР від 03.07.96.
16. Конституція України, від 28.06.1996.
17. Наказ комітету України з питань розвитку підприємництва "Про затвердження форми та Порядку ведення Журналу відвідання суб'єктів підприємницької діяльності контролюючими органами (Журнал реєстрації перевірок)", № 18 від 10.08.1998.
18. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами", № 98 від 11.03.2004.
19. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами", № 185 від 11.07.2003.
20. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил торгівлі на ринках", № 57 від 26.02.2002.
21. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями", № 103 від 19.04.2007.
22. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків "Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами", № 37 від 13.03.95
23. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України "Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі", № 369 від 08.07.96.
24. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі картоплею та плодоовочевою продукцією", № 344 від 08.07.97.
25. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів", № 506 від 11 квітня 2002 р.
26. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку координації одночасного проведення планових перевірок (ревізій) контролюючими органами та органами державного фінансового контролю", № 805 від 23 жовтня 2013 р.
27. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам", № 383 від 30.03.2011.
28. Цивільний кодекс України, № 435-IV від 16.01.2003.

Інформаційні Інтернет-ресурси

29. Освітньо-професійна програма «Маркетинг» підготовки бакалавра спеціальності 075 «Маркетинг»: https://www.rshu.edu.ua/images/osvitni_programi/2023/osv_prog_bak_075_marketing_2023.pdf
30. Бібліотеки:
 - РДГУ: <http://library.rshu.edu.ua>
 - Рівненська обласна універсальна наукова бібліотека: <https://libr.rv.ua>
 - Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського www.nbu.gov.ua
 - Державна науково-технічна бібліотека України – www.gntb.n-t.org
31. Он-лайн бібліотека для студентів. URL: www.twirpx.com/.
32. Сайт Верховної ради України. URL: www.rada.com.ua
33. Масові безкоштовні он-лайн курси «Prometheus» <https://prometheus.org.ua/>

Система оцінювання

Рівень знань здобувачів вищої освіти оцінюється відповідно до Положення про оцінювання знань та умінь здобувачів вищої освіти Рівненського державного гуманітарного університету

https://www.rshu.edu.ua/files/univer/pol_ocinuvana_znan_umin_zvo_rshu_2018_zamin.pdf

Результати роботи на кожному занятті оцінюються максимальною кількістю балів 100, після чого розраховується середнє арифметичне результативності роботи здобувача вищої освіти. Також у 100 балів оцінюється модульна контрольна робота та індивідуальне науково-дослідне завдання. Підсумковий бал розраховується за формулою:

$$B = 0,7 \cdot B_z + 0,2 \cdot B_{\text{індз}} + 0,1 \cdot B_{\text{мкр}}$$

Де

Б – підсумковий бал з дисципліни;

Б_з – середнє арифметичне балів, отриманих під час вивчення дисципліни (результати роботи на лекціях та практичних заняттях);

Б_{індз} – бали, отримані за індивідуальне навчально-дослідне завдання;

Б_{МКР} - бали, отримані за модульну контрольну роботу.

Ця система дозволяє об'єктивно оцінювати різні аспекти навчання та забезпечує здобувачам вищої освіти можливість отримувати зворотний зв'язок на кожне конкретне завдання.

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Завдання здобувачі вищої освіти мають виконувати і здавати відповідно до графіку освітнього процесу. Перескладання модулів, заліків, екзаменів відбувається у терміни ліквідації академічних заборгованостей, визначених кафедрами та деканатами.

Політика щодо академічної доброчесності. Здобувач вищої освіти під час виконання самостійної та індивідуальної роботи повинен дотримуватися політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.

Силабус розроблено на основі робочої програми навчальної дисципліни
«Управління комерційною діяльністю»
(протокол № 8 від 27 серпня 2024 року)