

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник голови науково-методичної ради НУВГП
e-підпис Валерій СОРОКА

23.02.2022

06-08-240S

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

SYLLABUS

academic discipline

| Основи комерційного бізнесу | | Fundamentals of commercial business | |
|--|-----------|---|--|
| Шифр за ОП | ВБ | Code in Educational Program | |
| Освітній рівень: бакалаврський (перший) магістерський (другий) | | Educational level: Bachelor's (first) Master's (second) | |
| Галузь знань Усі галузі знань | - | Fields of knowledge All fields of knowledges | |
| Спеціальність Усі спеціальності | - | Speciality All specialties | |
| Освітня програма: Усі освітні програми | | Educational Program: All educational programs | |

Силабус навчальної дисципліни вільного вибору **«Основи комерційного бізнесу»** для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) та другого (магістерського) рівнів всіх освітньо-професійних програм спеціальностей НУВГП. 2022. 8 стор.

ОПП на сайті університету: <https://cutt.ly/wWRcHsr>

Розробник силабусу: Швець Ф.Д., к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Силабус схвалений на засіданні кафедри менеджменту
Протокол № 8 від «4» січня 2022 року

Завідувач кафедри: Кожушко Л.Ф., д.т.н., професор.

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІЕМ
Протокол № 5 від «31» січня 2022 року

Голова науково-методичної ради з якості ННМІ: Ковшун Н.Е., д.е.н., професор.

Схвалено науково-методичною радою НУВГП
Протокол №1 від «23» лютого 2022 р.

Учений секретар науково-методичної ради *е-підпис* Т. А. Костюкова

© Швець Ф.Д., 2022
© НУВГП, 2022

| ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ | |
|---|--|
| Ступінь вищої освіти | <i>Бакалавр. Магістр</i> |
| Освітня програма | <i>Усі освітні програми НУВГП</i> |
| Спеціальність | <i>Усі спеціальності НУВГП</i> |
| Рік навчання, семестр | <i>Бакалавр 2...4 рік навчання, 3...8 семестр. Магістр 1...2 рік навчання, 1...3 семестр.</i> |
| Кількість кредитів | <i>3</i> |
| Лекції: | <i>16 годин</i> |
| Практичні заняття: | <i>14 годин</i> |
| Самостійна робота: | <i>60 годин</i> |
| Курсовий проект: | <i>-</i> |
| Форма навчання | <i>денна / заочна</i> |
| Форма підсумкового контролю | <i>залік</i> |
| Мова викладання | <i>українська</i> |
| ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА | |
| Лектор  | <i>Швець Федір Дмитрович</i> , к.т.н., доцент, доцент кафедри менеджменту |
| <i>Вікісмет</i> | <i>http://surl.li/ikjf</i> |
| ORCID | <i>ORCID ID: 0000-0001-9163-142X</i> |
| Як комунікувати | <i>f.d.shvets@nuwm.edu.ua</i> <i>тел. 0974983664</i> <i>Актуальні оголошення на сторінці дисципліни в системі MOODLE</i> |

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНЮ КОМПОНЕНТУ

Анотація освітньої компоненти, в т. ч. мета та цілі

Метою навчальної дисципліни „**Основи комерційного бізнесу**” є формування системи знань про предмет, сутність і принципи комерційного бізнесу на підприємствах оптової і роздрібної торгівлі, а також оволодіння здобувачами вищої освіти практичних навичок раціональної організації торгових процесів в різних ланках товароруку, правовими засадами регулювання та здійснення комерційної діяльності. Набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для врахування основних ринкових змін в системі торгово-економічних, валютно-фінансових, виробничих і науково-технічних взаємозв'язків українських підприємств і організацій з внутрішніми і закордонними партнерами.

• **Завдання** навчальної дисципліни передбачає отримання достатньої підготовки з аналізу результатів комерційної діяльності та розробки необхідних заходів для підвищення її ефективності; вміння організувати закупівлю, продаж товарів та послуг; оволодіти навиками складання договорів купівлі-продажу, постачання, консигнації тощо, – обґрунтувати вибір відповідного рішення щодо здійснення комерційної угоди; визначити вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на комерційну діяльність підприємства та враховувати їх дію при реалізації стратегії підприємства.

Навчальна дисципліна «**Основи комерційного бізнесу**» відноситься до блоку дисциплін вільного вибору.

Посилання на розміщення освітньої компоненти на навчальній платформі Moodle

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=3553>

Компетентності

Загальні:

Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

Здатність розробляти внутрішні документи корпорації.

Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

Спеціальні (фахові):

Здатність до дослідження і управління функціонуванням підприємств оптової і роздрібної торгівлі.

Здатність аналізувати та прогнозувати показники функціонування підприємств оптової і роздрібної торгівлі з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Програмні результати навчання (ПРН)

Досліджувати діяльність підприємств оптової і роздрібної торгівлі, розробляти і укладати договори в комерційній діяльності використовуючи найкращі практики комерційного бізнесу.

Формулювати, модифікувати, розробляти нові ідеї з удосконалення управління закупками та збуту продукції підприємствами оптової і роздрібної торгівлі.

Вибирати критерії оцінки комерційного бізнесу, виявляти перевагу між можливими його інструментами.

Керувати складними процесами розвитку підприємств оптової і роздрібної торгівлі, у тому числі непередбачуваними і такими, що потребують нових стратегічних підходів при постійних динамічних змінах зовнішнього середовища.

| Структура та зміст освітньої компоненти | |
|--|---|
| <i>Лекції – 16 год. Практичні – 14 год. Самостійна робота – 60 год</i> | |
| <i>Розподіл кількості годин, РН</i> | <i>Опис навчальної дисципліни (освітнього компоненту)</i> |
| <i>Тема 1. Сутність і зміст комерційного бізнесу.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год.</i> | <i>Предмет і зміст курсу “Основи комерційного бізнесу” Сутність і задачі комерційної діяльності. Зміст комерційного бізнесу. Організаційно-правові форми суб’єктів комерційної діяльності.</i> |
| <i>Тема 2. Договори в комерційній діяльності.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год. Практичні – 2 год.</i> | <i>Види договорів, що використовуються в торгівлі. Порядок укладення, зміни і розірвання договорів. Відповідальність сторін за порушення умов договору. Особливості договору поставки, його зміст.</i> |
| <i>Тема 3. Комерційна робота по оптових закупках та продажу товарів.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год. Практичні – 4 год.</i> | <i>Сутність і значення закупівельної роботи. Організація закупок товарів на ярмарках. Зміст комерційної роботи по продажу товарів. Організація продажу товарів на товарних біржах. Організація торгівлі на аукціонах. Організація продажу товарів на оптових ринках. Організація продажу товарів у магазинах “кеш енд керрі”.</i> |
| <i>Тема 4. Комерційна робота на підприємствах роздрібно торгівлі.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год. Практичні – 2 год.</i> | <i>Суть і особливості комерційної роботи на підприємствах роздрібно торгівлі. Формування асортименту товарів і управління товарними запасами в магазинах. Методи стимулювання продажу товарів.</i> |
| <i>Тема 5. Організація рекламно-інформаційної діяльності по збуту товарів.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год. Практичні – 2 год.</i> | <i>Поняття і роль реклами на товарному ринку. Засоби сучасної реклами і їх характеристика. Фірмовий стиль і інтер’єр магазину. Рекламно-інформаційне оформлення магазину. Визначення ефективності торгової реклами.</i> |
| <i>Тема 6. Формування асортименту і управління товарними запасами на підприємствах торгівлі.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год. Практичні – 4 год.</i> | <i>Поняття про асортимент товарів і їх класифікація. Порядок формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі. Порядок формування асортименту товарів у магазинах. Управління товарними запасами на підприємствах торгівлі.</i> |
| <i>Тема 7. Лізингові операції. Франчайзинг.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год.</i> | <i>Суть лізингу, його форми, типи і види. Правові і економічні основи лізингу. Франчайзинг. Особливості комерційної діяльності при зовнішньоторгових операціях.</i> |
| <i>Тема 8. Захист прав споживачів і основні правила роздрібно торгівлі.</i> | |
| <i>Лекцій – 2 год.</i> | <i>Захист прав споживачів. Правила продажу громадянам товарів довгого користування в кредит. Правила комісійної торгівлі непродовольчими товарами. Санітарні правила і пожежна безпека</i> |

| | |
|---|------------------------------|
| | <i>торгових підприємств.</i> |
| Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills) | |
| <i>Аналітичні і комунікативні навички, вміння розв'язувати складні проблеми, вміння працювати в команді, здатність до навчання і оволодіння знаннями, саморозвиток, гнучкість і адаптивність та інші.</i> | |
| Форми та методи навчання | |
| <i>Під час вивчення навчальної дисципліни застосовуються методи навчання шляхом дискусійного обговорення ситуацій з наступним їх аналізом, групова робота, тренінгові ігри «навчаючись-учись», аналітичні та статистичні дослідження.</i> | |
| <i>Передбачено впровадження інформаційно-комп'ютерних і мультимедійних технологій навчання.</i> | |
| <i>Для вивчення навчальної дисципліни застосовуються такі форми навчання:</i> | |
| <ul style="list-style-type: none"> <i>- для засвоєння теоретичного матеріалу передбачено лекції з їх технічним супроводом;</i> <i>- для закріплення теоретичного матеріалу, набуття практичних навиків щодо виконання досліджень передбачено практичні роботи із застосуванням сучасного програмного забезпечення і комп'ютерної техніки;</i> <i>- для самостійного набуття і закріплення знань передбачених відповідними темами силабусу передбачено самостійну роботу здобувача освіти;</i> <i>- для отримання відповіді на конкретні запитання, пояснення певних теоретичних положень, практичного застосування передбачено консультації;</i> <i>- для доопрацювання, поглиблення знань, виконання самостійної і наукової роботи передбачено ресурси кафедри менеджменту.</i> | |
| Порядок та критерії оцінювання | |
| <i>Рівень освоєння здобувачами освіти матеріалу навчальної дисципліни оцінюється модульними контролями і виконанням практичних робіт.</i> | |
| <i>Розподіл балів наступний (визначається Положенням про семестровий поточний та підсумковий контроль навчальних досягнень):</i> | |
| <ul style="list-style-type: none"> <i>- 50 балів – виконання практичних робіт;</i> <i>- 10 балів – виконання самостійної роботи;</i> <i>- 20 балів – поточний модульний контроль МК1;</i> <i>- 20 балів – поточний модульний контроль МК2.</i> | |
| <i>Усього 100 балів.</i> | |
| <i>Передбачено зарахування додаткових балів за виконання і висвітлення науково-прикладних досліджень, наданні конкретних пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни. Сумарна кількість балів за всіма видами робіт не може перевищувати 100 балів.</i> | |
| Поєднання навчання та досліджень | |
| <i>Здобувач освіти, за бажанням, може поєднати навчання і виконання науково-прикладних досліджень з навчальної дисципліни або професійним спрямування випускової кафедри.</i> | |
| <i>Результати досліджень оприлюднюються на конференціях, симпозіумах, круглих столах, конкурсах наукових робіт, як правило, у вигляді публікацій».</i> | |
| <i>Передбачено додаткові бали за виконання завдань і участь у заходах.</i> | |
| Інформаційні ресурси | |
| Основна література: | |
| 1. Воробйов Б.З., Локтєв Е. М. Плетень Ю. І. Основи комерційної діяльності : навч. посіб. Київ : ВЕУ, 2019. 388 с. | |

2. Зубкова И. Н. *Організація торгівлі непродовольчими товарами : навч. посіб.* М. : Видав. буд., 2020. 218 с.
3. Апопія В. В., Гончарук Я.А. *Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг : підруч.* К. : НМЦ «Укросвіта», 2016. 458 с.
4. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І. *Основи підприємницької діяльності : навч. посіб.* К. : ВЦ «Академія», 2020. 280 с.
5. Платонов В. Н. *Организация торговли : учебное пособие.* Минск : 2012. 164 с.
6. Ушакова Н. М. *Економіка торговельного підприємства : навч. посіб.* К. : НМЦ «Укросвіта», 2013. 260 с.

Додаткова література:

1. Балабанова Л.В. *Оптова торгівля: маркетинг та комерція : навч. посіб.* М. : Економіка, 2010. 398 с.
2. Николаева Т. И. *Адаптация торговли к условиям рынка.* Екатеринбург : УГЭУ, 2005.
3. Панкратов Ф. Г., Серёгина Т. К. *Коммерческая деятельность.* М. : ИВЦ «Маркетинг», 2006.
4. Пелих А. *Бизнес-план или как организовать собственный бизнес.* М. : Ось, 1996. 89 с.
5. Хисрик Р. Д., Джексон Р. Д. *Торговля и менеджмент продаж.* М. : Филинь, 2006.
6. Абчук В.А. *Комерція : підруч.* Спб. : Вид-во Михайлова В.А., Санкт-Петербурга, 2010. 475 с.

Інформаційні ресурси:

1. Кабінет Міністрів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>.
2. Законодавство України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.kiev.ua/>.
3. Державна служба статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>.
5. Обласна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lib.rv.ua/>.
6. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська, 44) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cbs.rv.ua/>.
7. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. О. Новака, 75) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nuwm.edu.ua/naukova-biblioteka> ([http://www.nuwm.edu.ua/MySql/page lib.php](http://www.nuwm.edu.ua/MySql/page_lib.php)).

Дедлайни та перескладання

У випадку пропуску практичного заняття без поважної причини здобувачу освіти необхідно самостійно виконати і захистити практичне завдання.

Не передбачено перескладання поточних модульних контролів (<http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/21123>).

Повідомлення щодо здачі (доздачі) модульних контролів оприлюднюється на головній сторінці навчальної платформи НУВГП, а також навчальної дисципліни.

| |
|--|
| <p>Мінімальною успішною умовою складання заліку є отримання 60 балів (сума поточної та модульних складових).</p> <p>Ліквідація академічної заборгованості в НУВГП визначається Порядком ліквідації академічних заборгованостей.</p> |
| Неформальна та інформальна освіта |
| <p>Здобувачі вищої освіти мають право на визнання (перезарахування) результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті (http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/18660).</p> <p>Організація неформальної освіти в НУВГП покладено на Центр неформальної освіти (https://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/centr-neformalnoji-osviti).</p> <p>Здобувачі вищої освіти можуть самостійно опановувати (поглиблювати) знання в розрізі навчальної дисципліни (окремих її тем) і наступним їх зарахуванням, використовуючи загальновизнані освітні платформи (наприклад: Prometheus, Coursera, edEra, FutureLearn).</p> |
| Правила академічної доброчесності |
| <p>Дотримання академічної доброчесності здобувачами реалізовується шляхом особистого самостійного виконання практичних завдань, модульних і підсумкових контролів, виконання самостійної роботи, дотриманням авторського права, достовірності виконаних досліджень.</p> <p>Пропагування принципів академічної доброчесності в НУВГП передбачається відповідними документами, зокрема Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату в НУВГП, Кодексом честі студента.</p> |
| Вимоги до відвідування |
| <p>Відвідування занять здобувачами вищої освіти (практичних) є обов'язковими. Можливе поєднання змішаного онлайн формату.</p> <p>Консультації з навчальної дисципліни відбувається згідно графіку консультацій як в класичній формі, так і в онлайн форматі (наприклад через Google Meet).</p> |
| Оновлення |
| <p>За необхідності зміст силабусу оновлюється для урахування змін зовнішнього середовища, законодавства, наукових досягнень, рекомендацій від роботодавців та представників бізнесу.</p> <p>Здобувачі вищої освіти можуть долучатися до оновлення силабусу шляхом надання пропозицій викладачу навчальної дисципліни в бажанні оволодінні конкретними практиками, або надавати негативний відзив через опитування (https://nuwm.edu.ua/sp/opituvannja).</p> |
| Академічна мобільність. Інтернаціоналізація |
| <p>Передбачено визнання (зарахування) результатів навчальної дисципліни або окремих її тем, набутих здобувачами вищої освіти в інших ЗВО (вітчизняних та іноземних) згідно з Положенням про академічну мобільність учасників освітнього процесу НУВГП (http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/4398) та Порядку перезарахування результатів навчання за програмами академічної мобільності в НУВГП, або інших угод про співпрацю.</p> |

Лектор,
к.т.н., доцент

Швець Ф.Д.