

Білоцерківський національний аграрний університет
Економічний факультет
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» Галузь знань – 07 Управління та адміністрування (D Бізнес, адміністрування та право) Спеціальність – 073 Менеджмент (D3 Менеджмент) Освітня програма – Менеджмент
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредити /120 годин
Семестр	7
Форма контролю	залік
Мова викладання	українська
Профайл викладача 	Сатир Лариса Михайлівна Посада: завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вчене звання: професор Науковий ступінь: доктор економічних наук Робоче місце: навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 87 каб. (кабінет завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності). E-mail: larysa.satyr@btsau.edu.ua
Опис дисципліни	Дисципліна «Комерційна діяльність» дає можливість здобувачам отримати знання щодо закономірностей і тенденцій розвитку торгової справи в складних сучасних умовах господарювання з тим, щоб творчо використовувати ці знання для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності підприємств; визначення та аналізу завдань і практики комерційної діяльності підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів.
Передумови для вивчення дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях таких дисциплін, як «Економічна теорія», «Маркетинг», «Економіка підприємства», «Зовнішньо-економічна діяльність підприємства».
Мета вивчення дисципліни	Метою навчальної дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі,

	налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.
Формат дисципліни	Для <i>денної форми</i> навчання дисципліна викладається в очному форматі із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційне навчання) можуть використовуватись платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання. Для <i>заочної форми</i> навчання дисципліна викладається у форматі поєднання самостійної роботи студента та сесійних занять. Основний обсяг матеріалу студенти опрацьовують самостійно за наданими методичними рекомендаціями, підручниками та електронними ресурсами. Під час навчальних сесій проводяться установчі лекції, практичні та консультаційні заняття, де розглядаються ключові теми курсу та виконуються завдання прикладного характеру. Для підтримки навчального процесу активно застосовуються електронні освітні платформи (Moodle, ZOOM тощо), що забезпечує можливість дистанційних консультацій, перевірки індивідуальних завдань.
Компетентності відповідно до Стандарту вищої освіти зі спеціальності 073 Менеджмент (D3 Менеджмент)	ЗК 08. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. СК 01. Здатність визначати та описувати характеристики організації. СК 02. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 04. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. СК 05. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту. СК 11. Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. СК 12. Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.
Очікувані результати навчання	ПРН 03. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства. ПРН 04. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень. ПРН 05. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПРН 06. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПРН 08. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.
Структура курсу	<i>Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти комерційної діяльності</i> Тема 1.1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності. Тема 1.2. Суб'єкти комерційної діяльності. Тема 1.3. Дослідження ринку товарів і послуг. Тема 1.4. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.

	Тема 1.5. Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств. Тема 1.6. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібною торговельною мережі. Тема 1.7. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі. <i>Змістовий модуль 2. Практика комерційної діяльності</i> Тема 2.1. Організація складського господарства і технологія складських операцій. Тема 2.2. Організація і технологія продажу товарів. Тема 2.3. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів. Тема 2.4. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності. Тема 2.5. Комерційно-посередницька діяльність. Тема 2.5. Ризики та ефективність комерційної діяльності.
Методи навчання	При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» використовуються наступні методи: - Методи навчання за джерелом знань: - Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій. - Практичні: проведення практичних робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань. - Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання. - Активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів, використання опорних конспектів лекцій, методичного матеріалу з дисципліни. - Інтерактивні технології навчання: діалогове навчання – диспути; мозкові атаки.
Політика	Політика щодо академічної доброчесності: очікується, що письмові роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента (списування, відсутність посилань на використані джерела, фабрикація, фальсифікація, обман) є підставою для її незарахування викладачем. Положення про академічну доброчесність у Білоцерківському національному аграрному університеті розміщене на сайті університету https://surl.li/jzwpwe Політика щодо відвідування занять: очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі. Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт. Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.

	Політика щодо оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеній на платформі Moodle Білоцерківського НАУ.
Рекомендовані джерела інформації	Основна література 1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів : Магнолія-2006, 2026. 334 с. 2. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Мітяєва Т. Л., Михайленко О. М., Попова Л. О., Хурса М. М. Комерційна діяльність: підручник / за ред. проф. П. Ю. Балабана. Харків: Світ Книг, 2019. 452 с. 3. Живець А. М., Комліченко О. О., Наконечна В. І. Комерційна діяльність: навч. посібник. Гельветика, 2021. 308 с. Додаткова література 4. Сатир Л. М., Кепко В. М., Шевченко А. О. Стратегії маркетингу інновацій у сфері оптової та роздрібної торгівлі для підвищення конкурентоспроможності підприємств. <i>Актуальні питання економічних наук</i>. 2025. № 9. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.15181073 5. Радько В. І., Свиноус І. В., Сегеда С.А., Сатир Л. М., Бартків Л. Г. Цифрова трансформація логістичних процесів у внутрішній агроторгівлі: напрями та ефекти. <i>Інвестиції: практика та досвід</i>. 2025. № 14. С. 99-104. 6. Паска І. М., Сатир Л. М., Василенко О. І. Товарна політика і комерційний успіх підприємства: планування, аналіз, залучення споживачів, міжнародний досвід. <i>Ефективна економіка</i>. 2025. № 4. С. 1-22. 7. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І. Економічна безпека торговельного підприємства в системі організації торгівлі та комерційної діяльності. <i>Цифрова економіка та економічна безпека</i>. 2023. № 4 (04). С. 75–80. 8. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Кепко О. І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності. <i>Економіка та держава</i>. 2022. № 6. С. 16-21. 9. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Непочатенко А. В. Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібної торгівлі. <i>Інвестиції: практика та досвід</i>. 2020. №15. С. 17–21. 10. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібної торгівлі. <i>Агросвіт</i>. 2020. №16. С. 3–8. 11. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І. Стратегічний аналіз формування інноваційних інструментів товарознавства та комерційної діяльності з метою реалізації екологічно чистої продукції. <i>Інтернаука. Серія: Економічні науки</i>. 2020, Вип. 12, №44. С.77–86. 12. Сатир Л. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О., Задорожна Р. П. та ін. Комерційна діяльність. Методичні вказівки для практичних занять і самостійного вивчення дисципліни студентами першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність". Біла Церква, 2020. 96 с.