

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 - 076 «Підприємництво та торгівля» (D 7 Торгівля) Освітня програма - «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми:	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредитів /120 годин
Семестр	5
Форма контролю	Іспит
Мова викладання	українська
Профайл викладачів 	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	Освітня компонента «Комерційна діяльність» полягає в отриманні здобувачами знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних сучасних умовах господарювання з тим, щоб творчо їх використовувати 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 «Підприємництво», «Маркетинг».

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 денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційна тощо) можуть використані платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання як 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 076 Підприємництво та торгівля D 7 Торгівля	ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 2. Здатність застосовувати отримані знання у практичних ситуаціях. ЗК 5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 10. Здатність діяти відповідально та свідомо. СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур. СК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.
Очікувані результати навчання	ПРН 02. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. ПРН 04. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі. ПРН 05. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі. ПРН 11. Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці. ПРН 12. Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних структур.

Структура курсу	<p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти комерційної діяльності</i></p> <p>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</p> <p style="text-align: center;"><i>Змістовий модуль 2. Практика комерційної діяльності</i></p> <p>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</p>
Методи навчання	<p>При викладанні навчальної дисципліни „Комерційна діяльність” використовуються наступні методи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Методи навчання за джерелом знань: <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій. 1.2. Практичні: проведення практичних письмових робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань. 2. Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання; 3. Активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів, використання методичного матеріалу з дисципліни. 4. Інтерактивні технології навчання: проведення лекцій у супроводі мультимедійних засобів; діалогове навчання – диспути; самооцінка знань.

<p>Політика</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>Політика щодо дедлайнів і перескладання: студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p>Політика щодо виконання завдань: позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p> <p>Політика оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е- навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).-</p>
<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p style="text-align: center;">Базова література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Антонюк Я.М., Шиндиоровський І.М. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів : Магнолія, 2023. 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. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. 452 с. 4. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с. 5. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 7-14. 6. Сатир Л. М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Кепко О.І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності. "Економіка та держава" № 6, червень 2022 р. С. 16-21. 7. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Економічна безпека торговельного підприємства в системі організації торгівлі та комерційної діяльності. Цифрова економіка та економічна безпека : науково-практичний журнал. Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій, Сумський державний педагогічний університет імені А. С. Макаренка. 2023. № 4 (04). С. 75–80.