

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

	<p>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»</p> <p>Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки Спеціальність: 051 Економіка Освітня програма - «Економіка»</p>
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредити /120 годин
Семестр	5
Форма контролю	залік
Мова викладання	українська
<p>Профайл викладача</p> 	<p>Непочатенко Андрій Вікторович Посада: доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Вчене звання: доцент Науковий ступінь: кандидат економічних наук Робоче місце: навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 115 ауд. (кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності). E-mail: andrii.nepochatenko@btsau.edu.ua Зв'язок з викладачем:+380955936940</p>
Опис дисципліни	<p>Дисципліна «Комерційна діяльність» дає можливість здобувачам отримати знання щодо закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці знання для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності підприємств.</p>
Передумови для вивчення дисципліни	<p>Вибіркова навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях таких дисциплін, як «Економічна теорія», «Маркетинг».</p>
Мета вивчення дисципліни	<p>Метою вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є опанування студентами знань щодо засад планування і організації комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання, формування у студентів відповідних практичних вмінь та навичок.</p>

Формат дисципліни	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дистанційна форма навчання тощо) можуть використовуватись платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
Очікувані результати навчання	<p>РН 01. Знати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>РН 02. Зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя.</p> <p>РН 04. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень щодо здійснення комерційної діяльності.</p> <p>РН 06. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень в комерційній діяльності.</p> <p>РН 09. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи в комерційній діяльності.</p> <p>РН 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу в комерційній діяльності організації.</p> <p>РН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у сфері комерційної діяльності організації.</p>
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	При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» використовуються наступні методи: 1. Методи навчання за джерелом знань:

	<p>1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій.</p> <p>1.2. Практичні: проведення практичних робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань.</p> <p>2. Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання.</p> <p>3. 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.</p> <p>4. Інтерактивні технології навчання: діалогове навчання – диспути; мозкові атаки.</p>
<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. Положення про академічну доброчесність у Білоцерківському національному аграрному університеті розміщене на сайті університету https://cutt.ly/JErOhCw</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>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p>Основна література</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 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. 2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. 452 с. 3. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с. 4. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с. 5. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Непочатенко А. В. Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібно́ї торгівлі. <i>Інвестиції: практика та досвід</i>. 2020. №15. С. 17–21. 6. 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 роздрібною торгівлі. *Агросвіт*. 2020. №16. С. 3–8.

7. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І. Стратегічний аналіз формування інноваційних інструментів товарознавства та комерційної діяльності з метою реалізації екологічно чистої продукції. *Інтернаука. Серія: Економічні науки*. 2020, Вип. 12, №44. С.77–86.