

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

	<p><b>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>  <b>«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»</b></p> <p>Галузь знань - 07 «Управління та адміністрування»          Спеціальність - 073 «Менеджмент»          Освітня програма - «Менеджмент»</p>
<b>Рівень вищої освіти</b>	перший (бакалаврський)
<b>Компонент освітньої програми</b>	вибірковий
<b>Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин</b>	4 кредити /120 годин
<b>Семестр</b>	7
<b>Форма контролю</b>	залік
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Профайл викладача</b>	<p><b>Посада:</b> доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  <b>Вчене звання:</b> доцент  <b>Науковий ступінь:</b> кандидат економічних наук  <b>Робоче місце:</b> навчальний корпус №4 (пл. Соборна, 8/1), 115 ауд. (кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності).  <b>E-mail:</b>  <b>Зв'язок з викладачем:</b></p>
<b>Опис дисципліни</b>	<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>
<b>Передумови для вивчення дисципліни</b>	<p>Вибіркова навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях таких дисциплін, як «Економічна теорія», «Маркетинг», «Економіка підприємства», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства».</p>
<b>Мета вивчення дисципліни</b>	<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>
<b>Формат дисципліни</b>	<p>Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі із застосуванням мультимедійних засобів. За</p>

	<p>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.</p>
<b>Очікувані результати навчання</b>	<p>PH 3.1. Застосовувати набуті знання для розуміння сутності, змісту та завдань комерційної діяльності; виявлення, постановки та вирішення завдань в практичних ситуаціях суб'єктів комерційної діяльності; побудові комерційної служби.</p> <p>PH 4.1. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень при придбанні товару у постачальників та при реалізації товару покупцям.</p> <p>PH 6.1. Вміти організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних по ринку товарів в торговельних структурах та для формування банків даних з надання необхідних послуг.</p> <p>PH 8.1. Вміти вирішувати професійні завдання з планування та організації закупівельної та збутової діяльності підприємств; формування асортименту товарів підприємств торгівлі; організації складського господарства і технології складських операцій та продажу товарів.</p> <p>PH 11.1. Вміти аналізувати ситуації та здійснювати комунікації між суб'єктами ринкових відносин для забезпечення діяльності комерційно-посередницьких підприємств, організації товаропросування, товаропостачання оптової і роздрібно-торгівельної мережі.</p>
<b>Структура курсу</b>	<p><i>Змістовий модуль 1. Теоретико-концептуальні аспекти комерційної діяльності</i></p> <p>Тема 1.1. Наукові і методичні основи комерційної діяльності.</p> <p>Тема 1.2. Суб'єкти комерційної діяльності.</p> <p>Тема 1.3. Дослідження ринку товарів і послуг.</p> <p>Тема 1.4. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.</p> <p>Тема 1.5. Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств.</p> <p>Тема 1.6. Організація товаропросування, товаропостачання роздрібно-торгівельної мережі.</p> <p>Тема 1.7. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі.</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Практика комерційної діяльності</i></p> <p>Тема 2.1. Організація складського господарства і технологія складських операцій.</p> <p>Тема 2.2. Організація і технологія продажу товарів.</p> <p>Тема 2.3. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів.</p> <p>Тема 2.4. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.</p> <p>Тема 2.5. Комерційно-посередницька діяльність.</p> <p>Тема 2.5. Ризики та ефективність комерційної діяльності.</p>
<b>Методи навчання</b>	<p>При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» використовуються наступні методи:</p> <p>1. Методи навчання за джерелом знань:</p>

	<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><b>Види контролю та критерії оцінювання</b></p>	<p>Поточний контроль: активність в дискусії на лекційних заняттях, усне опитування, перевірка виконання практичних завдань, завдань для самостійної роботи, індивідуального навчально-дослідного завдання. Під час модульного контролю засобом оцінювання є стандартизовані комп'ютерні тести.</p> <p style="text-align: center;"><b>Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «залік»</b></p> <table border="1" data-bbox="571 994 1453 1149"> <thead> <tr> <th>Види робіт</th> <th>Лекції</th> <th>Практичні заняття</th> <th>Самостійна робота</th> <th>Модульний контроль</th> <th>ІНДЗ</th> <th>Загальний бал</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Максимально можлива кількість балів</td> <td>10</td> <td>30</td> <td>10</td> <td>40</td> <td>10</td> <td>100</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;"><b>Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти</b></p> <table border="1" data-bbox="564 1200 1453 1554"> <thead> <tr> <th rowspan="2">За 100-бальною шкалою</th> <th rowspan="2">За шкалою ECTS</th> <th colspan="2">За національною шкалою</th> </tr> <tr> <th>іспит</th> <th>залік</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>90–100</td> <td>A</td> <td>Відмінно</td> <td rowspan="4">Зараховано</td> </tr> <tr> <td>82–89</td> <td>B</td> <td>Добре</td> </tr> <tr> <td>75–81</td> <td>C</td> <td rowspan="2">Задовільно</td> </tr> <tr> <td>64–74</td> <td>D</td> </tr> <tr> <td>60–63</td> <td>E</td> <td colspan="2">Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання</td> </tr> <tr> <td>35–59</td> <td>FX</td> <td colspan="2">Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням</td> </tr> <tr> <td>1–34</td> <td>F</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table>	Види робіт	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	ІНДЗ	Загальний бал	Максимально можлива кількість балів	10	30	10	40	10	100	За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою		іспит	залік	90–100	A	Відмінно	Зараховано	82–89	B	Добре	75–81	C	Задовільно	64–74	D	60–63	E	Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання		35–59	FX	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням		1–34	F		
Види робіт	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота	Модульний контроль	ІНДЗ	Загальний бал																																							
Максимально можлива кількість балів	10	30	10	40	10	100																																							
За 100-бальною шкалою	За шкалою ECTS	За національною шкалою																																											
		іспит	залік																																										
90–100	A	Відмінно	Зараховано																																										
82–89	B	Добре																																											
75–81	C	Задовільно																																											
64–74	D																																												
60–63	E	Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання																																											
35–59	FX	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням																																											
1–34	F																																												
<p><b>Політика</b></p>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності:</b> 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 <a href="https://cutt.ly/JErOhCw">https://cutt.ly/JErOhCw</a></p> <p><b>Політика щодо відвідування занять:</b> очікується, що студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття.</p>																																												

	<p>Відпрацювання пропущених занять згідно графіку консультацій викладача. За об'єктивних причин навчання може відбуватись в он-лайн режимі.</p> <p><b>Політика щодо дедлайнів і перескладання:</b> студенти мають дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт.</p> <p><b>Політика щодо виконання завдань:</b> позитивно оцінюється відповідальність, старанність, креативність.</p>
<p><b>Рекомендовані джерела інформації</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Основна література</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів : Магнолія, 2021. 334 с.</li> <li>2. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Міт'єва 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.</li> <li>3. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.</li> <li>4. Филевич Л. Г., Попова Л. О., Прядко О. М., Міт'єва Т. Л., Прибилович Л. А. Комерційна діяльність: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.</li> </ol> <p style="text-align: center;"><b>Додаткова література</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>5. 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.</li> <li>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. <i>Економіка та держава</i>. 2022. № 6. С. 16-21.</li> <li>7. 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.</li> <li>8. 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.</li> <li>9. 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.</li> <li>10. 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.</li> </ol>