

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

	<p>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»</p> <p>Галузь знань - 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність - 073 «Менеджмент» Освітня програма - «Менеджмент»</p>
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредити /120 годин
Семестр	6
Форма контролю	залік
Мова викладання	українська
<p>Профайл викладача</p> 	<p>Стаднік Леонід Іванович 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: leonid.stadnik@btsau.edu.ua Зв'язок з викладачем: +380973887925</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>PH 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>PH 02. Зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя.</p> <p>PH 04. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень щодо здійснення комерційної діяльності.</p> <p>PH 06. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень в комерційній діяльності.</p> <p>PH 09. Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи в комерційній діяльності.</p> <p>PH 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу в комерційній діяльності організації.</p> <p>PH 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	<p>При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» використовуються наступні методи:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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>Види контролю та критерії оцінювання</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;">Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «залік»</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;">Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти</p> <table border="1" data-bbox="564 1200 1447 1552"> <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">Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням</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	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням	
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	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням																																											
<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.</p>																																												

	<p>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 style="text-align: center;">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 роздрібно́ї торгівлі. <i>Агросвіт</i>. 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. <i>Інтернаука. Серія: Економічні науки</i>. 2020, Вип. 12, №44. С.77–86.