

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

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» Галузь знань - 07 «Управління та адміністрування» Спеціальність - 073 «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», «Зовнішнь-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 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	РН 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. РН 4.1. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень при придбанні товару у постачальників та при реалізації товару покупцям. РН 6.1. Вміти організовувати 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. РН 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. РН 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.
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 роздрібно-торгівельної 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: 1. Методи навчання за джерелом знань: 1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій. 1.2. Практичні: проведення практичних 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 опорних конспектів лекцій, методичного матеріалу з дисципліни. 4. Інтерактивні технології навчання: діалогове навчання – диспути; мозкові атаки.																																									
Види контролю та критерії оцінювання	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. Розподіл балів, що присвоюється здобувачам вищої освіти за підсумкового контролю «залік» <table><tr><td>Види робіт</td><td>Лекції</td><td>Практичні заняття</td><td>Самостійна робота</td><td>Модульний контроль</td><td>ІНДЗ</td><td>Загальний бал</td></tr><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></table> Шкала оцінювання успішності здобувачів вищої освіти <table><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><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 rowspan="2">Незадовільно (не зараховано) з можливістю повторного складання</td></tr><tr><td>35–59</td><td>FX</td></tr><tr><td>1–34</td><td>F</td><td colspan="2">Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням</td></tr></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	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																																									
1–34	F	Незадовільно (не зараховано) з обов'язковим повторним вивченням																																								
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://cutt.ly/JErOhCw 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.
Рекомендовані джерела інформації	Основна література 1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність: навч. посіб. Львів : Магнолія, 2021. 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. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с. Додаткова література 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. 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. 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. 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. 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. 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.