

**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 - 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»          Освітня програма - «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</p>
<p><b>Рівень вищої освіти</b></p>	<p>перший (бакалаврський)</p>
<p><b>Компонент освітньої програми:</b></p>	<p>вибірковий</p>
<p><b>Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин</b></p>	<p>4 кредитів /120 годин</p>
<p><b>Семестр</b></p>	<p>6</p>
<p><b>Форма контролю</b></p>	<p>Залік</p>
<p><b>Мова викладання</b></p>	<p>українська</p>
<p><b>Профайл викладачів</b></p> 	<p><b>Стаднік Леонід Іванович</b>  <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> <a href="mailto:leonid.stadnik@btsau.edu.ua">leonid.stadnik@btsau.edu.ua</a>  <b>Зв'язок з викладачем:</b> +380973887925</p>
<p><b>Опис дисципліни</b></p>	<p>Освітня компонента «Комерційна діяльність» полягає в отриманні здобувачами знань щодо виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах сучасної ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці закономірності і тенденції для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності підприємств; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів.</p>
<p><b>Передумови для вивчення дисципліни</b></p>	<p>Вибіркова навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях таких дисциплін, як «Товарознавство» «Маркетинг», «Торговельне підприємництво», вивчених на 2-му і 3-му курсах. Разом з тим є базою для вивчення дисципліни «Біржа та біржова діяльність».</p>

<b>Мета вивчення дисципліни</b>	Метою вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є опанування студентами знань щодо засад організації і планування комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання і формування у студентів відповідних практичних навичок та вмінь.
<b>Формат дисципліни</b>	Для денної форми навчання дисципліна викладається в очному форматі, із застосуванням мультимедійних засобів. За необхідності (індивідуальні графіки, дуальна форма навчання, дистанційна тощо) можуть використані платформи Moodle, ZOOM. Формат проведення дисципліни є змішаним: поєднання як традиційних форм навчання з елементами дистанційного навчання.
<b>Очікувані результати навчання</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Застосовувати набуті знання для розуміння сутності, змісту та завдань комерційної діяльності в підприємницькій і торговельній сфері.</li> <li>2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань в практичних ситуаціях суб'єктів комерційної діяльності.</li> <li>3. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань щодо побудови комерційної служби.</li> <li>4. Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних по ринку товарів в торговельних структурах.</li> <li>5. У сфері комерційної діяльності підприємницьких структур вміти організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних з надання необхідних послуг.</li> <li>6. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності системи господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.</li> <li>7. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності комерційно-посередницьких підприємств</li> <li>8. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення організації товаропросування, товаропостачання оптової і роздрібно-торговельної мережі.</li> <li>9. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств.</li> <li>10. Вміти вирішувати професійні завдання з організації формування асортименту товарів підприємств торгівлі</li> <li>11. Вміти вирішувати професійні завдання з організації складського господарства і технології складських операцій та продажу товарів</li> <li>12. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної комерційної діяльності підприємницьких і торговельних структур.</li> <li>13. Застосовувати знання й уміння для застосування особливостей окремих умов контрактів.</li> <li>14. Знати для застосування Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів Інкотермс.</li> </ol>
<b>Структура курсу</b>	<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</p>

	<p>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  <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</p>
<p><b>Методи навчання</b></p>	<p>При викладанні навчальної дисципліни „Комерційна діяльність” використовуються наступні методи:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методи навчання за джерелом знань: <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; використання опорних конспектів лекцій.</li> <li>1.2. Практичні: проведення практичних письмових робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань.</li> </ol> </li> <li>2. Методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання;</li> <li>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.</li> <li>4. Інтерактивні технології навчання: проведення лекцій у супроводі мультимедійних засобів; діалогове навчання – диспути; самооцінка знань.</li> </ol>
<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.</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. 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>Політика оцінювання:</b> засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<p><b>Рекомендовані джерела інформації</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Базова література</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>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.</li> <li>2. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. – 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., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.</li> </ol>