



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 - 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Освітня програма - «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</p>
Рівень вищої освіти	перший (бакалаврський)
Компонент освітньої програми:	вибірковий
Кількість кредитів ECTS / загальна кількість годин	4 кредитів /120 годин
Семестр	5
Форма контролю	Іспит
Мова викладання	українська
<p>Профайл викладачів</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>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>
Передумови для вивчення дисципліни	<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</p>

	та біржова діяльність».
Мета вивчення дисципліни	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.
Формат дисципліни	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.
Очікувані результати навчання	<ol style="list-style-type: none"> 1. Застосовувати набуті знання для розуміння сутності, змісту та завдань комерційної діяльності в підприємницькій і торговельній сфері. 2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань в практичних ситуаціях суб'єктів комерційної діяльності. 3. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань щодо побудови комерційної служби. 4. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних по ринку товарів в торговельних структурах. 5. У сфері комерційної діяльності підприємницьких струк-тур вміти організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних з надання необхідних послуг. 6. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності системи господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності. 7. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності комерційно-посередницьких підприємств 8. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення організації товаропросування, товаропостачання оптової і роздрібною торговельною мережі. 9. Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств. 10. Вміти вирішувати професійні завдання з організації формування асортименту товарів підприємств торгівлі 11. Вміти вирішувати професійні завдання з організації складського господарства і технології складських операцій та продажу товарів 12. Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної комерційної діяльності підприємницьких і торговельних структур. 13. Застосовувати знання й уміння для застосування особливостей окремих умов контрактів. 14. Знати для застосування Міжнародні правила інтерпретації комерційних термінів Інкотермс.

<p>Структура курсу</p>	<p><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><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>
<p>Методи навчання</p>	<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. 1.2. Практичні: проведення практичних письмових 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: проведення лекцій у супроводі мультимедійних засобів; діалогове навчання – диспути; самооцінка знань.</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.</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-</p>

	<p>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>Політика оцінювання: засоби та критерії оцінювання прописані в робочій програмі дисципліни, розміщеної на платформі Е-навчання Білоцерківського НАУ (Moodle).</p>
<p>Рекомендовані джерела інформації</p>	<p style="text-align: center;">Базова література</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. – 452 с. 4. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с. 5. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.