

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ
ВІДОКРЕМЛЕНИЙ СТРУКТУРНИЙ ПІДРОЗДІЛ
«ЛУБЕНСЬКИЙ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФАХОВИЙ КОЛЕДЖ
ПОЛТАВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО АГРАРНОГО УНІВЕРСИТЕТУ»**

Циклова комісія економічно-комерційних дисциплін

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
КОМЕРЦІА ДІЯЛЬНІСТЬ**

освітньо-професійна програма Підприємництво, торгівля і біржова діяльність

спеціальність 076 Підприємництво та торгівля

галузь знань 07 Управління та адміністрування

освітньо-професійний ступінь фаховий молодший бакалавр

циклова комісія економічно-комерційних дисциплін

Розробник: **Вікторія ПОНОМАРЕНКО**, викладач комерційних дисциплін, кваліфікаційна категорія «спеціаліст вищої категорії», викладач методист

Керівник освітньо-професійної програми Підприємництво, торгівля і біржова діяльність:

Вікторія ПОНОМАРЕНКО, голова циклової комісії економічно-комерційних дисциплін, викладач комерційних дисциплін, кваліфікаційна категорія «спеціаліст вищої категорії», викладач методист

2. Опис навчальної дисципліни та інформація про розробника

Назва навчальної дисципліни	Комерційна діяльність
Назва структурного підрозділу	Циклова комісія економічно-комерційних дисциплін
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	Викладач: Пономаренко Вікторія, викладач комерційних дисциплін, вища категорія, викладач-методист Контакти: економічний кабінет, e-mail: akivbor97@gmail.com
Ступінь фахової передвищої освіти	фаховий молодший бакалавр
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Передумови для навчання	Студент повинен володіти достатніми знаннями з навчальних дисциплін: «Вступ до спеціальності», «Менеджмент», «Комерційне товарознавство», «Ціноутворення».

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни: засвоєння та формування системи теоретичних знань, вмінь та навичок щодо формування спрямована на формування навичок з організації та технології комерційної діяльності в сфері товарного обігу та формування у майбутніх фахівців мислення, спрямованого на пошук вигідних господарських операцій через купівлю-продаж товарів.

Основні завдання дисципліни: набути теоретичних знань і практичних навичок по нормативно-правовому забезпеченню комерційного підприємства, організації та плануванню закупівельної і збутової діяльності, організації комерційних зв'язків та роботи по укладенню комерційних договорів на внутрішньому ринку та у сфері зовнішньої торгівлі, прогресивні форми і методи продажу товарів, способи оцінки комерційних ризиків та ефективності комерційних операцій.

4. Результати навчання (компетентності випускника)

Компетентності:

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 4. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.

ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.

ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 1. Здатність враховувати основні закономірності та сучасні досягнення у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо діяльності підприємства.

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи у діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 4. Здатність визначати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 5. Здатність здійснювати діяльність із дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 6. Здатність виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

СК 8. Здатність визначати і задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

СК 9. Здатність застосовувати моделі електронної комерції у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

СК 10. Здатність використовувати логістичні системи у підприємницькій та торговельній діяльності

Програмні результати навчання:

РН 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.

РН 3. Володіти державною та іноземною мовами у професійній діяльності.

РН 7. Застосовувати всебічні спеціалізовані емпіричні й теоретичні знання у сфері підприємницької та торговельної діяльності для подальшого використання у практичній діяльності.

РН 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проєктів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.

РН 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.

РН 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.

РН 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.

РН 15. Застосовувати моделі електронної комерції в діяльності підприємницьких та торговельних структур.

РН 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій та

торговельній діяльності.

РН 17. Визначати основні показники діяльності підприємницьких та торговельних структур для забезпечення їх ефективності.

5. Структура (тематичний план) навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем		Кількість годин				
		денна форма				
		у тому числі				усього
		лекц.	практ.	сем.	сам. опр.	
Модуль 1						
1	Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	2			8	10
2	Функції комерційних служб підприємств	2			6	8
3	Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	2	2		4	8
4	Дослідження ринку товарів і послуг	2	2	2	4	10
Модуль 2						
5	Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	2	2	2	4	10
6	Організація і планування збутової діяльності підприємств	2	2	2	2	8
7	Організація комерційних зв'язків з постачання та збуту	2	2		4	8
Всього за I семестр		14	16		30	60
Модуль 3						
8	Формування асортименту товарів промислових підприємств	2	2	2	4	10
9	Експортно-імпортні операції	4	2		4	10
10	Види оптових підприємств та організація їх складського господарства	4	2		4	10
Модуль 4						
11	Організація оптових закупівель та формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі	2		2	4	8
12	Технологія складських операцій	2	2		4	8
13	Організація оптового продажу товарів	2		2	4	8
14	Особливості та зміст комерційної діяльності в роздрібній торгівлі	2			8	10
15	Роздрібна торговельна мережа	2		2	4	8
Модуль 5						
16	Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	4	2		4	10
17	Форми, методи та технологія роздрібногo продажу товарів	2			6	8
18	Торговельне обладнання та інвентар	2	2		6	10
19	Ризики та ефективність комерційної діяльності	4	2		4	10
20	Аналіз комерційної діяльності на підприємствах	4	2		4	10
Всього за II семестр		36	24		60	120
Всього		50	40		90	180

6. Трудомісткість:

Загальна кількість годин 180 год (кредитів ЄКТС 6)

Кількість модулів 5

Форма семестрового контролю екзамен.

7. Оцінювання результатів навчання

Оцінка за 4 – бальною шкалою	Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів освіти
5 (відмінно)	Здобувач вільно володіє вивченим матеріалом і демонструє здатність творчо застосовувати знання у підприємницькій та торговельній діяльності. Переконливо аргументує відповіді, використовує сучасні методи та інструментарій володіє державною та іноземною мовами на професійному рівні. Уміє визначати характеристики товарів і послуг, потреби споживачів, пропонувати інноваційні рішення. Самостійно застосовує знання у практичних завданнях з організації та управління підприємницькими і торговельними структурами
4 (добре)	Здобувач володіє навчальним матеріалом, уміє застосовувати його у стандартних професійних ситуаціях, правильно визначає основні показники ефективності підприємницьких і торговельних структур. Використовує нормативно-правові знання на практиці, здатний добирати аргументи для підтвердження власних рішень і пропозицій. Може впроваджувати моделі електронної комерції та логістичні системи у типових умовах. Самостійно виправляє незначні помилки.
3 (задовільно)	Здобувач відтворює значну частину матеріалу, розуміє основні положення з підприємництва та торгівлі, але застосовує їх на практиці лише частково. Потребує допомоги викладача для аналізу ситуацій, виправлення помилок та обґрунтування рішень. Демонструє загальні знання щодо правових основ, характеристик товарів і потреб споживачів, однак робить суттєві помилки у практичній частині.
2 (незадовільно)	Здобувач володіє матеріалом фрагментарно: відтворює лише окремі факти та положення, не здатний самостійно застосовувати знання у підприємницькій та торговельній діяльності. Слабо орієнтується у правовому забезпеченні, сучасних методах аналізу товарів і потреб споживачів, не володіє інструментарієм для прийняття управлінських рішень. Не демонструє умінь застосовувати інновації та електронну комерцію.

8. Політика курсу навчальної дисципліни

8.1. Політика щодо академічної доброчесності

Політику щодо академічної доброчесності регламентує Положення про академічну доброчесність у Відокремленому структурному підрозділі «Лубенський фінансово-економічний фаховий коледж Полтавського державного аграрного університету».

Дотримання принципу академічної доброчесності здобувачами фахової передвищої освіти при опануванні навчальної дисципліни передбачає: самостійне виконання завдань поточного, модульного та підсумкового контролю; добросовісна та коректна робота із джерелами інформації, посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень; дотримання норм законодавства про авторське право та суміжні права.

8.2. Комунікаційна політика

Здобувачі фахової передвищої освіти повинні мати електронну пошту та на випадок проведення занять у дистанційному режимі обліковий запис в спеціалізованому хмарному середовищі.

Дистанційна комунікація учасників освітнього процесу може здійснюватися через засоби комунікації: електронну пошту, месенджери, чати, відеоконференції тощо.

8.3. Політика щодо відвідування занять

Здобувачі фахової передвищої освіти зобов'язані відвідувати всі види навчальних занять, що передбачені навчальним планом, відповідно до розкладу занять.

Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач фахової передвищої освіти має повідомити викладача особисто або через старосту групи. При не явці на заняття через поважні причини, не пізніше трьох днів після виходу на заняття подати підтверджуючі документи куратору групи.

Кожне пропущене без поважної причини заняття відпрацьовується здобувачем фахової передвищої освіти на оцінку у формі усної співбесіди, письмової роботи тощо. Пропущена тема вивчається студентом самостійно.

8.4. Політика щодо перескладання

Перездача модульних оцінок на підвищення не дозволяється (за винятком незадовільних оцінок).

Здобувач фахової передвищої освіти, який одержав незадовільну семестрову оцінку, може ліквідувати академічну заборгованість за погодженням із завідувачем відділення до початку наступного за сесією семестру згідно з розкладом ліквідації заборгованості в терміни, визначені заступником директора з навчальної роботи.

При ліквідації академічної заборгованості допускається перескладання заліку не більше двох разів: перший раз викладачу, другий – комісії, до складу якої входить заступник директора з навчальної роботи, голова циклової комісії (за якою закріплена дана дисципліна) та викладач.

9. Рекомендовані джерела інформації

Базові:

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом`як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник. 3-тє видання., перероб. та доп. Київ. Центр учбової літератури. 2020. 632 с.
2. Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2025. 334 с

Додаткові:

1. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Київ, ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

Інформаційні ресурси:

1. Комп'ютерна програма-симулятор ViAl+ реалістично моделює виробниче підприємство та ринкове середовище його діяльності. URL: <https://kint.com.ua/ua/biznes-trenazher-vial/>
2. Компанія інтелектуальних технологій. Кейси. Краща практика. URL: <http://www.management.com.ua/cases/>
3. Бізнес-кейси URL: <http://www.mbastrategy.ua/content/blogcategory/74/232>
4. Розумей С.Б., Голь А.О. Сутність та етапи комерційної діяльності підприємства. Економіка та суспільство. 2018. Випуск 14. С. 498–504. URL: <http://surl.li/fyska> (дата звернення: 07.03.2023).
5. 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. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. URL: <http://surl.li/bxvsg> (дата звернення: 10.03.2023).