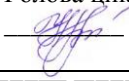


ЗАТВЕРДЖЕНО

на засіданні циклової комісії
товарознавства та підприємництва
протокол № 1 від 30 серпня 2024 р.
Голова циклової комісії

 Наталія ГРІН

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ОК 17 КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ	
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Спеціальність	076 «Підприємництво та торгівля»
Освітньо-професійна програма	Товарознавство та підприємництво
Рівень освіти	Фахова передвища освіта
Освітньо-професійний ступінь	Фаховий молодший бакалавр
Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова
Форма навчання	Денна
Семестр	4/6
Обсяг дисципліни (кредити ЄКТС/загальна кількість годин)	4/120
Мова викладання	Українська
Розробник	Інна Герошенко, викладач, спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії.
Предмет вивчення навчальної дисципліни	предметом вивчення навчальної дисципліни є основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.
Мета навчальної дисципліни	набуття знань з теоретичних основ та сучасної організації комерційної діяльності торговельних підприємств, формування вмінь за допомогою сучасних методів регулювання господарських зв'язків суб'єктів ринку здійснювати закупівельну діяльність і формувати асортимент, забезпечувати ефективну роботу торговельного підприємства.
Компетентності, заплановані знання та вміння	вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів освіти компетентностей та програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Товарознавство та підприємництво», а саме:

Загальні компетентності:

ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

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

ЗК 8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

Спеціальні компетентності:

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

СК 3. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових 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 та задовольняти потреби споживачів як пріоритетних суб'єктів ринку.

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

У результаті вивчення дисципліни здобувачі освіти **ЗНАЮТЬ:**

законодавчі та нормативні акти, які регламентують комерційну діяльність в Україні; методи вивчення, прогнозування та формування попиту населення на товари, формування та регулювання асортименту товарів; порядок організації товаропостачання магазину; форми і методи активізації процесу продажу товарів; форми та методи досягнення комерційного успіху та визначати рівень конкурентоспроможності торговельного підприємства, використовуючи комерційну інформацію про кон'юнктуру ринку, вміти проводити пошук найефективніших і раціональних джерел товаропостачання, враховуючи вимоги етики та психології спілкування, вміти налагоджувати і здійснювати комунікаційні зв'язки з потенційними покупцями, продавцями та іншими контактними аудиторіями; аналізувати наявний асортимент товарів, вносити в нього необхідні зміни, виходячи з ситуації на ринку і попиту на товари; визначати вплив змін і уточнень у асортиментних переліках на результати

діяльності підприємства, робити висновки і брати участь у розробці заходів, щодо установаження оптимального асортименту товарів; використовуючи конкретні умови діяльності й умови договорів, товарну пропозицію і життєвий цикл товарів, вміти розраховувати потрібний обсяг і структуру надходження товарів, які необхідно завезти на торговельне підприємство для забезпечення безперервної торгівлі й виконання планових завдань, задоволення попиту; розраховувати необхідну частоту, терміни й обсяги одноразової доставки товарів; оцінювати наслідки неправильного визначення асортименту та кількості товарів для результатів фінансово-господарської діяльності, культури торгівля; вміти розробляти і пред'являти позови і претензії та відстоювати інтереси торговельного підприємства при укладанні договорів, угод, контрактів; розробляти і впроваджувати заходи щодо нормалізації товарних запасів на підприємстві на підставі даних аналізу ситуації, що склалася, користуючись нормативними документами, вміти організувати підприємницький процес; визначати ідею і обирати вид діяльності, визначати форму підприємницької діяльності.

ВМІЮТЬ:

керуватися в своїй діяльності законодавчими та нормативними актами, які регулюють комерційну діяльність в Україні; аналізувати та прогнозувати ринкову ситуацію; обґрунтовувати вибір асортиментної політики підприємства, визначати потребу в товарах, виходячи з планів реалізації товарів і послуг, організувати і проводити для цього комплекс заходів; організувати договірну роботу з постачальниками та укладати договори; здійснювати оперативний контроль за надходженням товарів та виконанням укладених договорів на постачання товарів, визначати економічну ефективність форм роздрібного продажу, забезпечувати комерційний успіх підприємства; визначати форми інфраструктури, які опосередковують рух ділових відносин і необхідні для ефективного функціонування підприємства; вивчати: конкурентне середовище і вплив окремих чинників на функціонування торговельного підприємства; порядок закупівлі товарів на біржах, аукціонах, ярмарках, торгах, тендерах; основи ведення комерційних перемовин; організацію та методи продажу товарів зі складів оптових баз; критерії ефективності комерційної діяльності; порядок укладання та реалізації угод лізингу; форми та методи досягнення комерційного успіху.

<p>Заплановані результати навчання</p>	<p>PH 2. Застосовувати знання, розуміння закономірностей та сучасних досягнень у підприємницькій та торговельній діяльності із професійною метою.</p> <p>PH 5. Здійснювати пошук, самостійний відбір інформації з різних джерел у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>PH 6. Проявляти ініціативу та підприємливість, володіти навичками міжособистісної взаємодії для досягнення професійної мети.</p> <p>PH 8. Володіти методами й інструментарієм для підготовки проектів управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>PH 9. Застосовувати інноваційні підходи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>PH 10. Визначати характеристику товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.</p> <p>PH 11. Знати основи нормативно-правового забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати їх на практиці.</p> <p>PH 12. Виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>PH 14. Визначати потреби споживачів для формування асортименту товарів у підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p>PH 16. Використовувати логістичні системи у підприємницькій та торговельній діяльності.</p>
<p>Зміст дисципліни</p>	<p>1. Програма навчальної дисципліни</p> <p><i>Модуль 1</i></p> <p><i>Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності</i></p> <p>Тема 1. Характеристика комерційної діяльності, принципи і чинники її розвитку.</p> <p>Тема 2. Суб'єкти у об'єкти комерційної діяльності</p> <p>Тема 3. Організація господарських зав'язків у комерційній діяльності.</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Організація і планування комерційної діяльності підприємства</i></p> <p>Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності</p> <p>Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності.</p> <p>Тема 6. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів.</p> <p>Тема 7. Формування асортименту товарів в оптовій</p>

	<p>торгівлі.</p> <p>Тема 8. Організація оптового продажу товарів та їх постачання у роздрібну торговельну мережу.</p> <p>Тема 9. Комерційна діяльність та організація роздрібноі торгівлі</p> <p>Тема 10. Формування асортименту товарів та вивчення попиту населення.</p> <p>Тема 11. Комерційна діяльність щодо збуту товарів на підприємствах.</p> <p>Тема 12. Франчайзинг в ринковій економіці.</p> <p>Тема 13. Ефективність та аналіз комерційної діяльності.</p> <p>Модуль 2</p> <p>Екзамен</p>																						
Міждисциплінарні зв'язки	Організація і технологія торговельних процесів, Основи маркетингу, Реклама та мерчандайзинг, Логістика, Навчальна практика, Виробнича практика																						
Система оцінювання	<p align="center"><u>Шкала оцінювання: національна та ЄКТС</u></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Сума балів за всі види навчальної діяльності</th> <th>Оцінка ЄКТС</th> <th>Оцінка за національною шкалою для екзамену</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>90-100</td> <td>A</td> <td>відмінно</td> </tr> <tr> <td>82-89</td> <td>B</td> <td rowspan="2">добре</td> </tr> <tr> <td>75-81</td> <td>C</td> </tr> <tr> <td>66-74</td> <td>D</td> <td rowspan="2">задовільно</td> </tr> <tr> <td>60-65</td> <td>E</td> </tr> <tr> <td>35-59</td> <td>FX</td> <td>незадовільно з можливістю повторного складання</td> </tr> <tr> <td>1-34</td> <td>F</td> <td>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</td> </tr> </tbody> </table>	Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою для екзамену	90-100	A	відмінно	82-89	B	добре	75-81	C	66-74	D	задовільно	60-65	E	35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою для екзамену																					
90-100	A	відмінно																					
82-89	B	добре																					
75-81	C																						
66-74	D	задовільно																					
60-65	E																						
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання																					
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни																					
Інформаційне забезпечення	<p>Законодавчі акти та нормативно-правові документи</p> <ol style="list-style-type: none"> Конституція України від 28.06.96 № 254 к/96-ВР.Київ: Махаон, 2003 Цивільний кодекс України. Київ.2004 Господарський кодекс України. Київ. 16 січня 2003року№ 436-IV. Кодекс України про адміністративні правопорушення від 07.12.84 № 8073-X (зі змінами та доповненнями). К.; Махаон, 2003. Про захист прав споживачів. Закон України від 12.05.91 №1023-XII (зі змінами і доповненнями). Про рекламу. Закон України від 03.07.96/Голос 																						

України, 1996, 25 липня.

7. Про страхування. Закон України//Відомості Верховної Ради України. – 1996-№18

8. Про товарну біржу. Закон України від 10.12.91 (Зі змінами та доповненнями).

9. Про фінансовий лізинг. Закон України від 16.12.97 № 723/97.

Основні підручники і навчальні посібники

1. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг // За ред. проф. Апорія В.В., Підручник. Київ: Знання, 2008. 250 с.

2. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг // За ред. проф. Апорія В.В., проф. Гончарука Я.А., Підручник. Київ: ПМЦ “Укоопсвіта”, 2002. 150с.

3. Балабанова Л. В. Юзик Л. О. Рекламний менеджмент: підручник. Київ: центр навчальної літератури, 2017. 392 с.

4. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.

Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: Навчальний посібник.-Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 155 с.

5. Дашков Л.П., Бризгалін А.В. Комерційний договір: від укладання до виконання. Підручник. Київ: МПП “Капрал”, 1998. 120 с.

6. Живець А.М., Комліченко О.О., Наконечна В.І. Комерційна діяльність: навчальний посібник, Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2021. 308 с.

7. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г. Комерційна діяльність. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 120 с.

Інтернет-ресурси

1. Господарський кодекс України. - режим доступу: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

3. Комерційна діяльність на сучасному етапі переходу до ринку: роль та завдання. – режим доступу: URL: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19778/.