

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ



Кафедра підприємництва і права

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### **КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ** (вибіркова навчальна дисципліна)

освітньо-професійна програма  
спеціальність

**Підприємництво**

**076 Підприємництво, торгівля та  
біржова діяльність**

галузь знань  
освітній ступінь

**07 Управління та адміністрування  
магістр**

Розробник: Світлана МОРОЗ, доцент кафедри підприємництва і права,  
кандидат педагогічних наук, доцент

Гарант: Олена ТАРАН-ЛАЛА, професор кафедри підприємництва і  
права, д.е.н., професор

Полтава  
2022 р.

<b>Назва навчальної дисципліни</b>	<b>КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ</b>
<b>Назва структурного підрозділу</b>	Кафедра підприємництва і права Навчально-наукового інституту економіки, управління, права та інформаційних технологій
<b>Контактні дані розробників, які залучені до викладання</b>	<i>Викладач:</i> Світлана МОРОЗ, к.пед.н., доцент, доцент кафедри підприємництва і права. <i>Контакти:</i> ауд. 484 (навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> <a href="mailto:svitlana.moroz@pdaa.edu.ua">svitlana.moroz@pdaa.edu.ua</a> , <i>тел.</i> +380509808232, сторінка викладача <a href="https://www.pdaa.edu.ua/people/moroz-svitlana-eduardivna">https://www.pdaa.edu.ua/people/moroz-svitlana-eduardivna</a>
<b>Рівень вищої освіти</b>	Другий (магістерський) рівень

### Заплановані результати навчання

**Мета вивчення навчальної дисципліни:** формування у студентів стратегічного мислення, інноваційного, творчого підходу до використання інструментів та методів комерційної діяльності, здатності адаптувати їх до реальних умов.

**Основні завдання навчальної дисципліни:** підготовка фахівців до стратегічного управління комерційною діяльністю, використання тактичних прийомів адаптованих до ринкової ситуації, формування навичок розробки концепцій та оптимальних моделей комерційної діяльності.

<b>Компетентності:</b>	
<b>загальні</b>	<b>спеціальні</b>
ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації ЗК 4. Здатність спілкуватись з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).	СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.
<b>Програмні результати навчання:</b>	
ПРН 5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	

**Програма та структура навчальної дисципліни:**  
**Структура (тематичний план) навчальної дисципліни**

Назви тем	Кількість годин							
	денна форма навчання				заочна форма навчання			
	Усього	у тому числі			Усього	у тому числі		
		л	п	с.р.		л	п	с.р.
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	12	2	-	10	12	2		10
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	14	2	2	10	12		2	10
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	16	2	4	10	10			10
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	16	2	4	10	10			10
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	16	2	4	10	10			10
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	14	2	2	10	12	2		10
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	16	2	4	10	10			10
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	16	2	4	10	10			10
у т. ч. індивідуальні завдання (контрольна робота)	-	-	-	-	34			34
<b>Усього годин</b>	<b>120</b>	<b>16</b>	<b>24</b>	<b>80</b>	<b>120</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>114</b>

**Оцінювання результатів навчання**  
**(денна форма навчання)**

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація	Розв'язув. тестів	
Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	36	24	4	36	100
<b>Разом</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

**(заочна форма навчання)**

Програмні результати навчання	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Виконання завдань самостійної роботи	Контрольна робота	Розв'язув. тестів	
Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	6	24	34	36	100
<b>Разом</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

**Схема нарахування балів з навчальної дисципліни  
(денна форма навчання)**

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	презентація	розв'язування тестів	
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	-	3	2	4,5	9,5
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	3	3		4,5	10,5
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	6	3		4,5	13,5
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	6	3		4,5	13,5
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	6	3	2	4,5	13,5
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	3	3		4,5	10,5
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	6	3		4,5	13,5
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	6	3		4,5	15,5
<b>Разом</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

**(заочна форма навчання)**

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти				Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	виконання завдань самостійної роботи	індивід. завдання (контрольна робота)	розв'язування тестів	
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.		3		4,5	7,5
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	6	3		4,5	13,5
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.		3		4,5	7,5
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.		3		4,5	7,5
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.		3		4,5	7,5
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.		3		4,5	7,5
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.		3		4,5	7,5
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.		3		4,5	7,5
у т. ч. індивідуальні завдання (контрольна робота)			34		34
<b>Разом</b>	<b>6</b>	<b>24</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>100</b>

***Трудомісткість:***

Загальна кількість годин – 120

Кількість кредитів ЄКТС – 4,0

Форма семестрового контролю – залік

***Політика навчальної дисципліни***

**1. Академічна доброчесність:**

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен виконати його повторно. Документи щодо дотримання академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

### **Рекомендовані джерела інформації:**

#### **Основні:**

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність : навч. посібник. Львів : Магнолія-2006 , 2017. 332 с.
2. Апопій В. В., Серета С. А., Шутовська Н. О. Основи підприємництва : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2018. 323 с.
3. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. 558с
4. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.

#### **Допоміжні**

5. Козловський В.О., Лесько О.Й. Виробниче та комерційне підприємництво : навч. посіб. ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2018. 153 с.
6. Підприємництво в сучасних умовах розвитку України : наук.-практ. посіб. Д. А. Антонюк [та ін.] ; Запоріж. нац. ун-т. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 409 с.
7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / [Мельник Л. Г. та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник, д-ра екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. Суми : Університетська книга, 2018. 572 с.
8. Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.
9. Сатир Л. М., Кепко В. М. [та ін.] Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібної торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. № 15-16. С. 17–21.
10. Синявська О. А. Електронна торгівля в Україні: тенденції та перспективи розвитку. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. 2019. Вип. 9. С. 126–132.
11. Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібної торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.
12. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Тенденції розвитку ритейлу в Україні. Підприємництво і торгівля, 2019. № 24, С. 22-30. URL: <http://journals-lute.lviv.ua/index.php/pidpr-torgi/article/view/26/22>.

13. Юрко І. В. Торговельне підприємництво : навчальний посібник / МОН України, Вищий навч. заклад Укоопспілки «Полтавський ун-т економіки і торгівлі». Київ : Центр учбової літератури, 2018. 231 с.

14. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Бараболя О.В. Индивидуальные учебно-исследовательские задачи в системе профессиональной подготовки будущих предпринимателей. Формирование профессиональной компетентности современного специалиста в условиях евроинтеграции: мат-лы междунар. науч.-практ. конференции, 2.07.18–12.07.18 г., г. Варна : Варненский университет менеджмента, 2018. С. 137-150.

15. Мороз С.Е., Калашник О.В. Управління розвитком асортименту підприємницьких структур роздрібної торгівлі. Економічний розвиток: теорія, методологія, управління : зб. матеріалів VI Міжнар. наук.-практ. конф., 27-29 лист. 2019 р. Nemoros s.r.o., Prague, 2019. С. 84–90.

16. Мороз С.Е., Калашник О.В. Бізнес-освіта: проблеми і шляхи вирішення. Правові, економічні та соціокультурні засади регулювання суспільних відносин: сучасні реалії та виклики часу: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 10 груд. 2019 р. Полтава, 2019.

17. Гордієнко С.Є., Мороз С.Е. Бізнес-процес «Управління асортиментом»: теоретичні основи. Економічний, організаційний та правовий механізм підтримки і розвитку підприємництва : колективна монографія ; за ред. О. В. Калашник, Х. З. Махмудова, І. О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2019. С. 187-194.

18. Мороз С.Е., Калашник О.В. Індивідуалізація психолого-педагогічної діяльності, як інструмент формування soft skills сучасного фахівця торговельної сфери. Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку: мат-ли міжнар. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Київ, 14 квіт. 2020 р. Київ : КНУБА, 2020. С. 167-169.

19. Мороз С.Е., Калашник О.В. Освітні інновації в системі забезпечення якості підготовки бакалавра торговельної сфери. Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: мат-ли 5 всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Херсон, 29 трав. 2020 р. Херсон, 2020. С. 460-463.

20. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Тимошенко И. В. Электронная торговля и договора розничной купли-продажи в Украине: проблемы, требующие решений. Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации: мат-лы III междунар. науч.-практ. интернет-конференции, г. Гомель, 31 марта 2021 г., Гомель : УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2021. С. 184-189.

### **Інформаційні ресурси мережі Інтернет**

21. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).

22. Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. URL : [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).

23. Електронний каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL : [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).

24. Електронний репозитарій Полтавського державного аграрного університету. URL : <http://dspace.pdaa.edu.ua>