



СИЛАБУС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності, тип і назва освітньої програми	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність ОПП Підприємництво
Статус навчальної дисципліни	Вибіркова навчальна дисципліна
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр
Трудовісність	Загальна кількість годин – 120 год. Кількість кредитів – 4,0.
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: Мороз Світлана , к.пед.н., доцент Контакти: ауд. 484 (навчальний корпус 4) svitlana.moroz@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/moroz-svitlana-eduardivna
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.
Компетентності	<i>Загальні:</i> ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; <i>Фахові:</i> СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.
Результати навчання	ПРН 2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва та розробляти заходи щодо їх вирішення. ПРН 6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності
Методи навчання	1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: - за джерелом знань словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; бесіда; наочні методи: ілюстрування; демонстрування; практичні методи: вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату,

	- за ступенем керівництва методи самостійної роботи вдома: <i>завдання самостійної роботи</i> робота під керівництвом викладача: <i>виконання практичних завдань</i> 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності методи формування пізнавальних інтересів: <i>створення ситуації інтересу; ситуації новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації</i> 3. Методи контролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: <i>обговорення теоретичних питань, доповіді;</i> методи письмового контролю: <i>письмове виконання практичних завдань</i> тестовий контроль: <i>розв'язування тестів;</i> 4. Інноваційні методи навчання: інтерактивні методи: <i>дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій;</i> комп'ютерні і мультимедійні методи: <i>використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання</i>
Програма навчальної дисципліни	Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності. Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика. Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності. Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності. Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі. Тема 6. Інновації в комерційній діяльності. Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг. Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.
Стратегія оцінювання результатів навчання	Навчальні досягнення здобувачів вищої освіти за результатами вивчення тем та курсу оцінюються у відповідності до форм поточного та семестрового оцінювання результатів навчання. Формами поточного контролю знань здобувачів вищої освіти є: розв'язування тестів; виконання вправ на практичних заняттях; виконання завдань самостійної роботи (контрольна робота для здобувачів вищої освіти заочної форми навчання, реферати, есе, презентації). 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. Документи щодо дотримання академічної доброчесності наведені на сторінці «Академічна доброчесність ПДАУ»: https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist. 2. Академічна мобільність Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. 3. Неформальна/інформальна освіта На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. 4. Дедлайни та перескладання Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.
Передумови для вивчення навчальної дисципліни (за потреби)	Передумови відсутні
Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни (за потреби)	Презентації, відеоролики
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., Середа 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

1.Козловський В.О., Лесько О.Й. Виробниче та комерційне підприємництво : навч. посіб. ; Вінниц. нац. техн. ун-т. Вінниця : ВНТУ, 2018. 153 с.

2.Підприємництво в сучасних умовах розвитку України : наук.- практ. посіб. Д. А. Антонюк [та ін.] ; Запоріж. нац. ун-т. Запоріжжя : ЗНУ, 2018. 409 с.

3.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.

4.Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.

5.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.

6.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.

7.Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібної торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.

8.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>.

9.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.

10.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.

11.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.

12.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. 13. 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. 14. Мороз С.Е. Бізнес-освіта магістрів-аграріїв в умовах євроінтеграції: митний аспект. Парадигма вищої освіти в умовах війни та глобальних викликів ХХІ століття : мат-ли всеукраїнського наук.-педагогічного підвищення кваліфікації, 18 липня – 28 серпня 2022 року. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2022. С. 293-297. 15. Мороз С.Е. Тенденції розвитку підприємницької діяльності на ринку митних послуг. Якість і безпечність продукції у внутрішній і зовнішній торгівлі та торговельне підприємництво: сучасні вектори розвитку і перспективи : колективна монографія ; за ред. О. В. Калашник, С. Е. Мороз, І. О. Яснолоб. Полтава : Видавництво ПП «Астроя», 2022. С.150-182. Інформаційні ресурси мережі Інтернет 1.Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL : www.minfin.gov.ua. 2.Офіційний веб-сайт Кабінету Міністрів України. URL : www.kmu.gov.ua. 3. Електронний каталог Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. URL : www.nbuv.gov.ua. 4.Електронний репозитарій Полтавського державного аграрного університету. URL : http://dspace.pdaa.edu.ua
Рік введення	2023