



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ, ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА
КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ТОРГІВЛІ



ЗАТВЕРДЖЕНО

Гарант освітньо-професійної програми
«Автомобільний транспорт» першого
(бакалаврського) рівня вищої освіти:
д. т. н., професор

Мирослав ОЛІСКЕВИЧ

**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

освітньо-професійна програма «Автомобільний транспорт»
спеціальність 274 «Автомобільний транспорт»
перший (бакалаврський) рівень вищої освіти

Інформація про викладача



Викладач:

Крупа Володимир Романович –

кандидат економічних наук, доцент; доцент
кафедри підприємництва та торгівлі
80381, вул. Володимира Великого, 1,
м. Дубляни, Львівський район, Львівська
область, кім. 312

**Корпоративна
адреса:**

**Контактний
телефон:**

E-mail:

роб.: 38 (032) 224-29-28

моб.: +38(097) 99-08-769

v_krupa@ukr.net; volkrupa@gmail.com

**Сфера наукових
інтересів:**

дослідження умов, тенденцій та перспектив розвитку
підприємництва та комерційної діяльності;
зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу,
механізму функціонування аграрного ринку

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ

Галузь знань: 27 «Транспорт»

Спеціальність: 274 «Автомобільний транспорт»

Освітньо-професійна програма «Автомобільний транспорт»

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Кількість кредитів – 5

Рік підготовки, семестр – 4 рік, 7 семестр

Компонент освітньої програми: вибіркова

Дні занять: відповідно до розкладу занять ЛНУП

Форма підсумкового контролю: екзамен

Сторінка курсу у віртуальному навчальному середовищі ЛНУП:

<https://moodle.lnup.edu.ua/course/view.php?id=4020>

Мова викладання: українська

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Анотація

Курс «Комерційна діяльність» є вибірковою компонентою освітніх програм підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня, що формує профіль майбутнього спеціаліста, озброюючи його основами теорії та практики організації та здійснення комерційної діяльності підприємства.

Мета і завдання курсу

Метою курсу “Комерційна діяльність” є набуття майбутніми фахівцями теоретичних знань та практичних навиків з організації комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, вміння аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних комерційною стороною діяльності підприємств.

Завдання дисципліни:

- засвоєння необхідних теоретичних положень, принципів, методів та видів комерційної діяльності; а також нормативно-правової бази її регулювання та здійснення;
- пізнання основних засад організації комерційної діяльності на підприємствах, сучасних процесів розвитку господарських зв'язків та економічних відносин;
- формування базових умінь щодо організації та управління процесами матеріально-технічного постачання, збуту продукції, розміщення фінансових активів тощо;
- формування навиків професійних комунікацій в господарській сфері, вміння налагоджувати ділові відносини підприємства з партнерами, укладати контракти, ефективно презентувати результати діяльності;
- оволодіння методами визначення економічної ефективності комерційної діяльності, заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції;
- набуття вміння аналізувати ринкові процеси, оцінювати ризики комерційної діяльності та шукати оптимальні шляхи вирішення проблем в області комерції;
- вивчення теорії та практики здійснення комерційних операцій у зовнішньоекономічній сфері.

Пререквізити
Успішне вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» потребує ґрунтовних знань здобувачів з дисциплін «Основи економіки», «Правознавство».
Зміст курсу
<p>Тема 1. Поняття, зміст та цілі комерційної діяльності</p> <p>Тема 2. Організаційно-економічні та правові засади здійснення комерційної діяльності</p> <p>Тема 3. Організація комерційної діяльності у сфері закупівель та формування товарних запасів</p> <p>Тема 4. Збутова комерційна діяльність підприємства: загальні питання</p> <p>Тема 5. Комерційна діяльність підприємств на різних ринках</p> <p>Тема 6. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції</p> <p>Тема 7. Організація комерційної діяльності з роздрібного продажу товарів та послуг</p> <p>Тема 8. Основні засоби комунікацій у комерційній діяльності</p> <p>Тема 9. Комерційна діяльність підприємств в сфері зовнішньоекономічних відносин</p> <p>Тема 10. Ризики та ефективність комерційної діяльності</p>

Перелік компетентностей і програмних результатів навчання, які забезпечує дисципліна

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
<p>ПРН 1. Мати концептуальні наукові та практичні знання, необхідні для розв'язання спеціалізованих складних задач автомобільного транспорту, критично осмислювати відповідні теорії, принципи, методи і поняття.</p> <p>ПРН 6. Приймати ефективні рішення, аналізувати і порівнювати альтернативні варіанти з урахуванням цілей та обмежень, питань забезпечення якості, а також технічних, економічних, законодавчих та інших аспектів.</p> <p>ПРН 9. Аналізувати та оцінювати об'єкти автомобільного транспорту, їх системи та елементи.</p> <p>ПРН 17. Організувати ефективну виробничу діяльність структурних підрозділів підприємств автомобільного транспорту, малих колективів виконавців (бригад, дільниць, пунктів), щодо експлуатації, ремонту та обслуговування об'єктів автомобільного транспорту, їх систем та елементів</p> <p>ПРН 22. Здійснювати адміністративне діловодство, документування та</p>	Інтегральна компетентність
	<p>Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері автомобільного транспорту або у процесі навчання, що передбачає застосування певних теорій та методів технічних наук, економіки та управління і характеризується комплексністю та невизначеністю умов</p>
	Загальні компетентності
	<p>ЗК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК 4. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>ЗК 6. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології.</p> <p>ЗК 9. Здатність працювати автономно.</p> <p>ЗК 10. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації</p> <p>ЗК 11. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.</p> <p>ЗК 12. Здатність працювати у міжнародному контексті.</p>
	<p>ФК 6. Здатність розробляти з урахуванням безпекових, економічних, екологічних та естетичних параметрів технічні завдання і технічні умови на проектування об'єктів автомобільного транспорту, його систем та окремих елементів; складати плани розміщення устаткування, технічного оснащення та організації робочих місць, розраховувати завантаження устаткування та показники якості технологічних процесів.</p>

<p>управління згідно нормативно-правових актів, інструкцій та методик. ПРН 25. Презентувати результати досліджень та професійної діяльності фахівцям і нефахівцям, аргументувати свою позицію.</p>	<p>ФК 7. Здатність аналізувати технологічні процеси експлуатації, обслуговування й ремонту об'єктів автомобільного транспорту як об'єкта управління, застосовувати експертні оцінки для вироблення управлінських рішень щодо подальшого функціонування підприємства, забезпечувати якість його діяльності.</p> <p>ФК 9. Здатність організувати виробничу діяльність структурних підрозділів підприємств автомобільного транспорту, малих колективів виконавців (бригад, дільниць, пунктів), щодо експлуатації, ремонту та обслуговування об'єктів автомобільного транспорту, їх систем та елементів.</p> <p>ФК 12. Здатність організувати дію системи звітності та обліку (управлінського, статистичного, технологічного) роботи об'єктів та систем автомобільного транспорту, здійснювати адміністративне діловодство, документування та управління якістю.</p> <p>ФК 13. Здатність аналізувати техніко-експлуатаційні показники автомобільних транспортних засобів, їх систем та елементів з метою виявлення та усунення негативних чинників та підвищення ефективності їх використання.</p> <p>ФК 14. Здатність брати активну участь у дослідженнях та експериментах, аналізувати, інтерпретувати і моделювати окремі явища і процеси у сфері автомобільного транспорту.</p>
<p style="text-align: center;">Перелік Soft-skill</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. допитливість – відбувається під час засвоєння теоретичного матеріалу та здійснення самостійної роботи з метою розширення знань з дисципліни; 2. наполегливість – проявляється під час виконання практичних робіт та індивідуальних завдань; 3. уміння працювати в команді - вміння слухати і поєднувати власні амбіції із колективною справою, вміння переконувати і знаходити компроміс, застосовується під час дискусійних обговорень, в ділових іграх, при опрацюванні практичних кейсів; 4. креативність, критичне мислення – вміння знаходити нестандартні нові рішення знайомих ситуацій, розуміння, аналіз, пошук вирішення актуальних проблем у розрізі дисципліни та висвітлення результатів під час занять; 5. системне мислення – вміння планувати, ставити поточні та кінцеві цілі та реалізовувати їх, аналізувати складні ситуації, знаходити оптимальне рішення; 6. робота з інформацією – вміння збирати, аналізувати й оцінювати нову інформацію, задавати потрібні питання; орієнтуватися у широкому інформаційному полі сучасного світу. 	

Система оцінювання результатів навчання

- 1. Усне опитування** (фронтальне, індивідуальне, детальний аналіз відповідей студентів).
 - 2. Письмова аудиторна та позааудиторна перевірка** – розв'язування ситуаційних вправ, підготовка рефератів, презентацій, контрольні роботи (з конкретних питань тощо) або тести;
 - 3. Практична перевірка** – вирішення професійних завдань з організації та планування комерційної діяльності підприємств, ділові ігри тощо.
- Види контролю:** поточний контроль, проміжна та семестрова атестація(екзамен).

Політика курсу

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перескладання модулів відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності: Списування під час контрольних робіт заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань під час заняття.

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із ведучим викладачем курсу.

Список рекомендованих джерел

Основні

1. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2017. – 332 с.
2. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Харків: Світ книг, 2015. 452 с.
4. Кисильова Є. Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування. К.: Кондор, 2014. 292 с.
5. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: АграрМедіаГруп, 2021. 454 с.
6. Економіка та організація торговельних підприємств: практикум. Навч. посібник [М.В. Семикіна, Л.Д. Запирченко, С.С. Матієнко та ін.] / за наук. ред. д.е.н., проф. Семикіної М.В. Кропивницький: Видавець Лисенко В.Ф., 2020. – 212 с.
7. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с

Додаткові

1. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. - Київ : Кондор-видавництво, 2017. - 368 с.
2. Господарський Кодекс України. Закон України. № 436 - IV від 16.01.2003 р. - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
3. Гришова І. Ю. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках / І. Ю. Гришова, Ю. Зайцев // Проблеми і перспективи економіки та управління : науковий журнал; Черніг. нац. технол. ун-т. – 2016. – № 1(5). – С. 99-108.
4. Практичний посібник з організації та ведення бізнесу на сільських територіях Житомир. нац. агрокол. ун-т, ГО «Наукові горизонти». за ред.: Т. О. Зінчук, Т. В. Усюк. Київ : ЦУЛ. 2018. 357 с.
5. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / В. М. Адам, М. С. Долинська та ін.; за заг. ред. М. С. Долинської. - 2-ге вид., перероб. - Львів: ЛьвДУВС, 2020. - 282 с.

6. Крупа В. Р., Крупа О. М. ІТ-технології в управлінні комерційною діяльністю сільськогосподарських підприємств. *Вісник Львівського національного аграрного університету: економіка АПК*, 2020. № 27. С. 18-27.
7. Hubeni, Y., Krupa, V., Krupa, O., Tsiolkovska, S. (2020). The Foreign Economic Vector of Agribusiness Activity in the Western Region of Ukraine. *Zeszyty Naukowe SGGW w Warszawie - Problemy Rolnictwa Światowego*, 20(35) (4), 29-46. <https://doi.org/10.22630/PRS.2020.20.4.20>
8. Дикань В. Л., Каграманян А. О., Каличева Н. Є. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник/ за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
9. Панухник О.В. Маркетингово-збутова діяльність сільськогосподарських підприємств: засади формування системи управління / О.В. Панухник // *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент»* – 2016. – Вип. 12(70). – С. 181–188.
10. Перебийніс В.І., Дроботя А.Я. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.