

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»
(2023-2024 навчальний рік)

Загальна інформація

Освітній ступінь:	Бакалавр
Кількість кредитів ECTS:	3
Рік підготовки, семестр	3 рік, 6 семестр
Статус дисципліни:	Дисципліна загально університетського вибору
Дні занять:	Відповідно до розкладу занять ЛНУП
Консультації:	Відповідно до графіку
Форма підсумкового контролю	Залік
Сторінка курсу у віртуальному навчальному середовищі ЛНУП:	https://moodle.lnup.edu.ua/course/view.php?id=330
Мова викладання:	українська

Інформація про викладача

Викладач:	Крупа Володимир Романович – кандидат економічних наук, доцент; доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності
Корпоративна адреса:	80381, вул. Володимира Великого, 1, м. Дубляни, Львівський район, Львівська область, кім. 312
Контактний телефон:	роб.: 38 (032) 224-29-28 моб.: +38(097) 99-08-769
E-mail:	v_krupa@ukr.net volkrupa@gmail.com
Сфера наукових інтересів:	дослідження умов, тенденцій та перспектив розвитку аграрного підприємництва; зовнішньоекономічної діяльності підприємств агробізнесу, механізму функціонування аграрного ринку

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.

Зміст курсу

Тема 1. Поняття, зміст та цілі комерційної діяльності

Тема 2. Організаційно-економічні та правові засади здійснення комерційної діяльності

Тема 3. Організація комерційної діяльності у сфері закупівель та формування товарних запасів

Тема 4. Збутова комерційна діяльність підприємства: загальні питання

Тема 5. Комерційна діяльність підприємств на різних ринках

Тема 6. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції

Тема 7. Організація комерційної діяльності з роздрібного продажу товарів

Тема 8. Основні засоби комунікацій у комерційній діяльності

Тема 9. Електронна комерція

Тема 10. Комерційна діяльність підприємств в сфері зовнішньоекономічних відносин

Тема 11. Ризики та ефективність комерційної діяльності

Після вивчення дисципліни "Комерційна діяльність" здобувачі вищої освіти набувають наступних компетентностей:

Знання:

- нормативно-правових актів, що регламентують виробничо-господарську, збутову і фінансово-економічну діяльність підприємства;
- сутність та зміст комерційної роботи, її галузеві особливості;
- стан і перспективи розвитку ресурсних ринків та ринків збуту продукції підприємства;
- організації комерційної роботи на підприємстві у сфері постачання, збуту продукції, розміщення фінансових активів тощо;
- системи економічних стандартів і показників якості щодо продукції підприємства;
- методики визначення витрат, гуртових і роздрібних цін, тарифів;
- правил організації експортно-імпортних операцій, митні обмеження та платежі;
- методів визначення економічної ефективності впровадження нової техніки та технології, заходів з підвищення конкурентоспроможності продукції, ;
- вітчизняного і світового досвіду раціональної організації комерційної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки

Вміння:

- поєднувати теоретичні знання і практичні навички по ефективному веденню виробничо-комерційної діяльності підприємства;
- організовувати комерційну діяльність на підприємстві, налагоджувати прямі договірні зв'язки підприємства з постачальниками, збутовими організаціями, банками тощо
- оцінювати комерційні ризики та розраховувати ефективність комерційної діяльності підприємств, а також знаходити шляхи її підвищення ;

Соціально-комунікативні («м'які») навички (Soft Skills)

Комунікативні навички, здатність працювати в команді, відповідальність, критичне мислення, професіоналізм, креативність (творчість), самоорганізація, лідерські навички, гнучкість (адаптивність) до змін, аналітичні навички, уміння вирішувати складні проблеми, клієнтоорієнтованість, орієнтація на результат

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(залік).

Список рекомендованої літератури

Основна література:

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Харків: Світ книг, 2015. 452 с.
2. Комерційна діяльність [Текст] : навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М. Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2017. – 332 с.
3. Краус К.М., Краус Н.М., Манжура О.В. Електронна комерція та інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник. Київ: АграрМедіаГруп, 2021. 454 с.

Допоміжна література

1. 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>
2. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. - Київ : Кондор-видавництво, 2017. - 368 с.
3. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. К.: ДУТ. 2020. 174 с
4. Господарський Кодекс України. Закон України. № 436 - IV від 16.01.2003 р. - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
5. Дикань В. Л., Каграманян А. О., Каличева Н. Є. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник/ за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 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. Електронні сервіси в господарській діяльності: навчальний посібник / за заг. ред. М. С. Долинської. - 2-ге вид., перероб. - Львів: ЛьвДУВС, 2020. - 282 с.
8. Кисильова Є. Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування. К.: Кондор, 2014. 292 с.
9. 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.
10. Перебийніс В.І., Дроботя А.Я. Логістичне управління запасами на підприємствах: монографія Полтава : ПУЕТ, 2012. 279 с.
11. 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.
12. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.