



**СИЛАБУС  
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ  
«КОМЕРАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ»**

<b>Галузь знань</b>	07 «Управління та адміністрування»
<b>Спеціальність</b>	075 «Маркетинг»
<b>Освітньо-професійна програма</b>	Маркетингова діяльність
<b>Рівень освіти</b>	Фахова передвища освіта
<b>Освітньо-професійний ступінь</b>	Фаховий молодший бакалавр
<b>Назва циклової комісії</b>	Циклова комісія з економіки та маркетингової діяльності
<b>Тип дисципліни</b>	Обов'язкова
<b>Семестр</b>	1
<b>Мова викладання</b>	Українська
<b>Керівник курсу</b>	<b>Лунова Тетяна Сергіївна</b> , викладач циклової комісії з економіки та маркетингової діяльності
<b>Профайл керівника курсу</b>	<a href="http://cba.nasoa.edu.ua/spivrobotniki/lunova-tetyana-sergiyivna/">http://cba.nasoa.edu.ua/spivrobotniki/lunova-tetyana-sergiyivna/</a>
<b>Контактна інформація керівника курсу (e-mail), сторінка курсу в Moodle</b>	E-mail: Сторінка курсу на платформі <a href="https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=599">https://dist.nasoa.edu.ua/course/view.php?id=599</a>
<b>Передумови для вивчення навчальної дисципліни</b>	наявність системних та ґрунтовних знань шкільної підготовки курсу «Громадянська освіта»

**ОПИС ДИСЦИПЛІНИ**

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
	4	120	20	28	72	Екзамен

<b>Опис дисципліни</b>	<p>Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» є обов'язковою компонентою навчального плану.</p> <p><b>Метою вивчення навчальної дисципліни</b> є формування у здобувачів освіти системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.</p> <p><b>Завдання вивчення навчальної дисципліни:</b> засвоєння основних термінів та понять біржової системи на рівні їх відтворення і тлумачення; вивчення основ комерційної діяльності; виявлення особливостей організації та техніки проведення комерційних операцій підприємствами в оптовій та роздрібній торгівлі, в торгово-посередницькій ланці, на внутрішньому і</p>
------------------------	---

	зовнішньому ринках; ознайомлення з державним і міжнародним регулюванням комерційної та підприємницької діяльності. <b>Формат проведення дисципліни:</b> лекції, практичні заняття, самостійна робота. Здобувачі освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.
<b>Результати навчання</b>	<b>Здобувач освіти повинен знати:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- сутність комерційної діяльності підприємств та їх цілі;</li> <li>- основні види комерційно-посередницьких підприємств;</li> <li>- методи організації закупівель та продажу продукції;</li> <li>- методи ціноутворення в комерційній діяльності;</li> </ul> <b>Здобувач освіти повинен вміти:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- прогнозувати попит на товари;</li> <li>- планувати витрати комерційно-посередницьких підприємств;</li> <li>- формувати попит на товари;</li> <li>- складати угоди;</li> <li>- організувати розрахунки;</li> <li>- оцінювати показники діяльності комерційно посередницьких підприємств.</li> </ul>
<b>Професійні компетентності</b>	ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК. 4 Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 8. Здатність працювати в команді. СК 2. Здатність виявляти вплив чинників маркетингового середовища на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК 7. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми й інструменти маркетингу.
<b>Програмні результати навчання</b>	РН 1. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи провадження маркетингової діяльності. РН 14. Виконувати професійну діяльність у командній роботі. РН 12. Реалізовувати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
<b>Програма навчальної дисципліни</b>	<b>Змістовий модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності. Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг.</b> Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання. Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. <b>Змістовий модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності.</b> Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі Тема 7. Стратегія роздрібною продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі. Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. Тема 9. Ефективність комерційної діяльності.
<b>Методи навчання</b>	У процесі викладання дисципліни використовується кредитно-трансферна система організації навчального процесу, що відповідає вимогам ЄКТС. Для досягнення навчальних завдань, загального розвитку особистості, професійної підготовки доцільно використовувати різні методи навчання, а

	<p>саме: 1) словесні: обговорення та аналіз лекційного матеріалу; конспектування; практичні: проведення практичних робіт та вправ із застосуванням виробничо-практичних методів; використання навчальних та контролюючих тестів; вирішення проблемних ситуаційних завдань; 2) методи навчання за характером логіки пізнання: аналітичний; індуктивний та дедуктивний методи навчання; 3) активні методи навчання: мозкова атака, диспути, розгляд та аналіз проблемних ситуацій, самооцінка знань, імітаційні методи навчання, використання навчальних та контролюючих тестів.</p> <p>Методи контролю і самоконтролю (усний, письмовий, тестування тощо).</p>
<p><b>Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни</b></p>	<p>Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери.</p> <p>Мультимедійний проектор, комп'ютер або ноутбук, використання Zoom, платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання</p>
<p><b>Політики навчальної дисципліни</b></p>	<p><b>Політика щодо академічної доброчесності.</b> Дотримання академічної доброчесності здобувачами фахової передвищої освіти ФКБА НАСОА є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: Положенням про академічну доброчесність у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики Національної академії статистики, обліку та аудиту затвердженим рішенням Педагогічної ради коледжу ФКБА НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1.</p> <p>Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА та Положення про академічну доброчесність у ФКБА НАСОА у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.9 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в ФКБА НАСОА, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми»; відрахування з числа студентів коледжу.</p> <p><b>Політика щодо відвідування занять.</b>Здобувачі фахової передвищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач фахової передвищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача.</p> <p><b>Політика щодо перескладання.</b>Здобувачі фахової передвищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії.</p> <p><b>Політика щодо оскарження результатів оцінювання.</b> Якщо здобувач фахової передвищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань, він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Фаховому коледжі бізнесу та аналітики НАСОА, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОА, 28 серпня 2023 року, протокол № 1.</p>

## РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Балабан П.Ю., Балабан М.П., Мітяєва Т.Л., Михайленко О.М., Попова Л.О., Хурса М.М. Комерційна діяльність: підручник / за ред. проф. П.Ю. Балабана. Харків: Світ Книг, 2019. 452 с.
2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2015. 452 с.
3. Товарознавство та комерційна діяльність : підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
4. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навч. посіб. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
5. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Непочатенко А. В. Бізнес-аналітична робота в комерційній діяльності: обґрунтування господарських рішень щодо роздрібно́ї торгівлі. Інвестиції: практика та досвід. 2020. №15. С. 17–21.
6. Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібно́ї торгівлі. Агросвіт. 2020. №16. С. 3–8.

## КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

*За результатами семестру здобувач фахової передвищої освіти отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.*

*Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем фахової передвищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.*

*Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю здобувач фахової передвищої освіти отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то здобувач вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Комерційна діяльність» і направляється на повторний курс вивчення дисципліни.*

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях, у т. ч.:	
	розв'язання практичного завдання за темою	від 0 до 2 балів
	виконання тестування за темою, усна відповідь	від 0 до 3 балів
<b>МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 15 балів
<b>ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ</b>	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів

## Шкала оцінювання знань здобувачів фахової передвищої освіти

Оцінка за національною шкалою	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
Екзамен			
<i>Відмінно</i>	90-100	A	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються
<i>Добре</i>	82-89	B	Здобувач фахової передвищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
	74-81	C	Здобувач фахової передвищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях та розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
<i>Задовільно</i>	64-73	D	Здобувач фахової передвищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок.
	60-63	E	Здобувач фахової передвищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач фахової передвищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.
<i>Незадовільно</i>	35-59	FX	Здобувач фахової передвищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач фахової передвищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача фахової передвищої освіти відсутні. Здобувач фахової передвищої освіти має можливість повторного складання.
	1-34	F	Здобувач фахової передвищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс.

*Розглянуто та затверджено на засіданні циклової комісії з економіки та маркетингової діяльності ФКБА НАСОА. Протокол № 1. (30.08.2023р.).*