

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТАВРІЙСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ В.І. ВЕРНАДСЬКОГО
Навчально-науковий інститут управління, економіки та
природокористування
Кафедра фінансів та обліку

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового інституту
Володимир ГОРНИК



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
Другий (магістерський) рівень вищої освіти

галузь знань С Соціальні науки, журналістика, інформація та міжнародні
відносини
(шифр та найменування галузі знань)

спеціальність С1 Економіка та міжнародні економічні відносини
(шифр та найменування спеціальності)

освітньо-професійна програма Розвиток підприємництва
(назва однієї або декількох)

форма(и) навчання денна

КИЇВ 2025

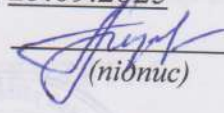
РОЗРОБНИК силабусу, професор, д.е.н., професор кафедри фінансів та обліку


Наталя ЧЕЧЕТОВА

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри *фінансів та обліку*

Протокол № 2 від 25.09.2025

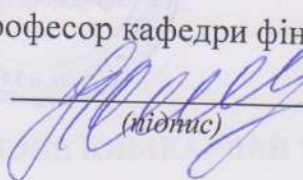
Завідувач кафедри


Анатолій ПУТІНЦЕВ

(підпис)

Гарант освітньо-професійної програми *Розвиток підприємництва*

професор, д.е.н., професор кафедри фінансів та обліку


Наталя ЧЕЧЕТОВА

(підпис)

Рецензії/відгуки (зазначити від кого, за наявності)

| 1. Загальна інформація про навчальну дисципліну | |
|---|--|
| 1. Назва навчальної дисципліни, код в ОПП | Комерційна діяльність, ОК4 |
| 2. Статус навчальної дисципліни | Обов'язкова |
| 3. Рік навчання, семестр у якому викладається дисципліна | 1 рік навчання, 1 семестр |
| 4. Обсяг навчальної дисципліни (кількість кредитів, загальна кількість годин (аудиторних за видами занять, самостійної роботи здобувача вищої освіти) | 5 кредитів, 150 годин 20 години лекції, 20 годин практичні заняття, 110 годин самостійної роботи |
| 5. Вид підсумкового (семестрового) контролю | залік |
| 6. Інформація про консультації | https://classroom.google.com/u/0/c/NzIxMTUzNTIzNDQ2 |
| 7. Мова викладання | Українська |
| 8. Прізвище, ім'я, по батькові викладача (науковий ступінь, вчене звання, посада) | Чечетова Наталя Федорівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів та обліку |
| 9. Контактна інформація викладача | chechetova.nataliia@tnu.edu.ua |
| 10. Посилання на силабус на веб-сайті Університету | |
| 2. Опис навчальної дисципліни | |
| Анотація дисципліни | Дисципліна «Комерційна діяльність» є однією з базових дисциплін під час підготовки фахівців в економіки бізнесу. Вивчення дисципліни дозволяє сформувати абсолютно нове уявлення щодо систематизації теоретичних знань, узагальнення вітчизняного та міжнародного досвіду комерційної діяльності. Поєднання теоретичних положень й узагальнення практичного досвіду розкриває зміст проведення роботи у сфері обігу товарів та послуг в сучасних умовах. |
| Мета, завдання та цілі вивчення дисципліни | Метою вивчення дисципліни є формування у студентів системи теоретичних знань, вмінь та практичних навичок із сукупності комерційних операцій і процесів в оптовій, |

| | |
|------------------------------|---|
| | <p>роздрібній торгівлі, налагодження ефективної комерційної діяльності на ринку товарів та послуг.</p> <p>Завданнями вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є засвоєння основних термінів та понять комерційної діяльності 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 зовнішньому ринках; ознайомлення з державним і міжнародним регулюванням комерційної та підприємницької діяльності.</p> |
| Пререквізити | <p>Для успішного опанування матеріалу курсу необхідні знання з низки фундаментальних і професійно орієнтованих дисциплін зокрема, «Економіка підприємств», «основи бізнесу», «Планування і контроль на підприємстві».</p> |
| Постреквізити | <p>«Конкурентоспроможність підприємств», «Інноваційне підприємництво»</p> |
| Формат проведення дисципліни | <p>В рамках навчального процесу будуть використовуватися форми та методи: проведення лекцій; тести контролю знань; реферати; презентації; семінари-дискусії, виконання практичних завдань; індивідуальні консультації.</p> <p>У разі роботи в дистанційному режимі використовується платформа Google Classroom, лекції та семінарські заняття проводяться за допомогою програми електронної комунікації Meet.</p> <p>Поточна комунікація з викладачем буде здійснюватися через Telegram, Viber, електронну пошту</p> |

3. Перелік компетентностей, яких набувають здобувачі вищої освіти при вивченні навчальної дисципліни

Згідно вимог освітньо-професійної програми студенти повинні оволодіти наступними **компетентностями**:

ЗК3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

СК6. Здатність формулювати професійні задачі в сфері економіки та розв'язувати їх, обираючи належні напрями і відповідні методи для їх розв'язання, беручи до уваги наявні ресурси.

СК7. Здатність обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку суб'єктів господарювання.

СК8. Здатність оцінювати можливі ризики, соціально- економічні наслідки управлінських рішень.

Результати навчання:

ПРН 8. Приймати ефективні рішення за невизначених умов і вимог, що потребують застосування нових підходів, методів та інструментарію соціально-економічних досліджень.

ПРН 10. Визначати та критично оцінювати стан та тенденції соціально-економічного розвитку, формувати та аналізувати моделі економічних систем та процесів.

Тематика та зміст навчальної дисципліни

| Номер та назва розділу, теми, перелік основних питань | Вид навчального заняття | Форми і методи контролю знань | Кількість годин |
|---|---------------------------|---|-----------------|
| Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ презентація | 2 2 |
| Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ презентація/ | 2 2 |
| Тема 3. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ презентація | 2 2 |

| | | | |
|---|---------------------------|--|--------|
| Тема 4. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ презентація/ | 2 2 |
| Тема 5. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг | Лекція, практичне заняття | усне опитування//обговорення /дискусія/ проблемні питання/ | 2 2 |
| Тема 6. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі | Лекція, практичне заняття | усне опитування//обговорення/дискусія/ проблемні питання | 2 2 |
| Тема 7. Організація складського господарства та технологія складських операцій | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ | 2 2 |
| Тема 8. Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах) | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ дискусія/ проблемні питання/ | 2 2 |
| Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/дискусія/ проблемні питання/ | 2 2 |
| Тема 10. Електронна комерція | Лекція, практичне заняття | усне опитування/обговорення/ тестування | 2 2 |

4. Інформація про індивідуальне завдання

Індивідуальне завдання спрямоване на закріплення теоретичних знань та набуття практичних навичок щодо комерційної діяльності.

В залежності від кола наукових інтересів студенти можуть готувати творче завдання у вигляді аналітичного огляду, яке є основою доповіді на студентській науковій конференції.

5. Технічне та програмне забезпечення (обладнання).

У звичайному режимі навчання вивчення навчальної дисципліни може передбачати приєднання кожного здобувача до навчального середовища Google Classroom, оскільки там розміщуються навчальні матеріали, проводиться тестування, ведеться журнал оцінювання навчальних досягнень, є можливість для обміну думками.

У режимі дистанційного навчання - вивчення курсу додатково передбачає приєднання кожного здобувача вищої освіти до програм ZOOM, або Meet (для занять у режимі відеоконференцій). У цьому випадку здобувачу пропонується самостійно потурбуватися про якість доступу до інтернету.

6. Політика дисципліни

- Вивчення дисципліни передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (хвороба, міжнародне стажування тощо) навчання може відбуватись в дистанційному режимі за погодженням із викладачем дисципліни.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою, а також виконання завдань з метою закріплення теоретичного матеріалу.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Ліквідація заборгованості відбувається протягом 1 тижня після встановленого терміну. При цьому оцінка знижується на 10 %.
- Здобувачі вищої освіти мають право скласти екзамен (залік) автоматично, у випадку, якщо впродовж семестру такі здобувачі набрали 90-100 балів.
- Здобувачам вищої освіти після аудиторних занять надається право підвищувати свій рейтинг лише під час складання іспитів (підсумкового оцінювання) за графіком екзаменаційної сесії.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет-ресурсів та інших джерел інформації здобувач повинен вказати джерело, використане під час виконання завдання.

7. Система оцінювання та вимоги.

Поточний контроль здійснюється в процесі проведення семінарських і практичних занять. Метою цих занять є перевірка засвоєння студентами теоретичного матеріалу і вміння застосовувати набуті знання при вирішенні окремих завдань, ситуаційних задач. Перевірка може здійснюватися в процесі усного опитування та розв'язання ситуаційних задач на практичних заняттях.

Проміжний підсумковий контроль здійснюється у вигляді виконання тестових завдань за результатами першого та другого модуля.

Підсумковий контроль здійснюється на екзамені.

Форми і методи поточного контролю

| Форми поточного контролю | Методи поточного контролю |
|--|---|
| Контроль на семінарських (практичних) заняттях | <ul style="list-style-type: none">- вибіркоче усне опитування- фронтальне усне опитування- виконання практичних завдань |
| Контроль на лекції | <ul style="list-style-type: none">- вибіркоче експрес-опитування- фронтальне стандартизоване опитування за картками або тестами |

**Умови визначення навчального рейтингу з курсу
«Комерційна діяльність»**

| | | |
|--------------------------|-----|-----|
| Робота протягом семестру | T1 | 5 |
| | T2 | 5 |
| | T3 | 5 |
| | T4 | 5 |
| | T5 | 5 |
| | T6 | 5 |
| | T7 | 5 |
| | T8 | 5 |
| | T9 | 5 |
| | T10 | 5 |
| Індивідуальна робота | | 10 |
| Екзамен | | 40 |
| Всього | | 100 |

Оцінювання знань студентів проводиться за національною шкалою та за шкалою ECTS наступним чином:

| Оцінка в балах | Оцінка за національною шкалою | Оцінка за шкалою ECTS | |
|----------------|-------------------------------|-----------------------|--|
| | | Оцінка | Пояснення |
| 90-100 | відмінно | A | відмінне виконання |
| 80-89 | добре | B | вище середнього рівня |
| 75-79 | | C | загалом хороша робота |
| 66-74 | задовільно | D | непогано |
| 60-65 | | E | виконання відповідає мінімальним критеріям |
| 30-59 | незадовільно | FX | необхідне перескладання |
| 0-29 | | F | необхідне повторне вивчення курсу |

9. Рекомендовані джерела інформації для вивчення дисципліни

Основна література

1. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
2. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – 362 с
3. Комерційна діяльність: навч. посібник / Я.М. Антонюк ; І. М.

Шиндировський. – Львів : Магнолія-2006 , 2017. – 332 с.

4. Комерційна діяльність: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни за кредитно-модульною системою організації навчального процесу / О. М. Михайленко. – Полтава : ПУЕТ, 2014. – 198 с.

5. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. В.В. Апопій ; С.Г. Бабенко ; Я.А. Гончарук ; [та ін.]. – 2-ге вид., перероб., доп. – К. : Знання, 2008. – 558 с.

6. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдеєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. К 63 Комерційна діяльність. — К.: Центр учбової літератури, 2007. — 296 с

7. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Т19 Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.

Допоміжна література

1. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 521 с.

2. Балабан М.П. Оптова торгівля в ринковому середовищі: ефективність функціонування та стратегія розвитку: Монографія. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 153 с.

3. Бланк И.А. Торговий менеджмент. – К.: Українсько-фінський інститут менеджмента и бізнеса, 2004. – 408 с.

4. Голошубова Н.О., Торпков В.М. Оптова торгівля: організація і технологія. Навч. посібн. – К:КНЕУ, 2007. 264 с.

5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV– Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.

6. Внутрішня торгівля України : монографія / за заг. ред. А. А. Мазаракі. – Київ : Київ.нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с..

7. Інфраструктура товарного ринку / Белявцев М.І. : Навч. посіб. – К.:ЦНЛ, 2005. - 416 с.

8. Інфраструктура товарного ринку: Теоретичні засади: Підручник / За ред. О.О. Шубіна. К.:Знання, 2009. — 379 с.

9. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Т19 Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 244 с.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <http://portal.rada.gov.ua/>

2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі

України. URL: [http:// www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)

3. Офіційний сайт Національного банку України: URL: [http:// bank.gov.ua](http://bank.gov.ua)

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

5. Національна бібліотека імені В.І. Вернадського: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/>

