

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни
«Комерційна діяльність»
на 2025-2026 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс, 8 семестр
Освітня програма/спеціалізація	«Товарознавство і торговельне підприємництво»
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Михайленко Олена Миколаївна

к.е.н.

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-160-84-84
Електронна адреса	helmix1106@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	Формування у студентів 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.
Тривалість	4 кредити ЕКТС/120 годин (лекції 16 год., практичні заняття 32 год., самостійна робота 72 год.)
Форми та методи навчання	Лекційні та практичні заняття в аудиторії, самостійна робота поза розкладом. Використання методів розповідь-пояснення, демонстрація, інтерактивних та дослідницьких методів «мозкового штурму», «роботи в малих групах».
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточні модульні роботи Підсумковий контроль: ПМК
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Організація бізнесу», «Біржова діяльність»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
- використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПР01); - застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в торговельній діяльності (ПР02); - організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних в сфері торгівлі (ПР05); - вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти	- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу (ЗК1) - здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК2) - здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК6); - здатність працювати в команді (ЗК7); - здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших провів недоброчесності (ЗК13); - критичне осмислення теоретичних засад торговельної діяльності (СК01);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
професійних цілей. (ПР06); - мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці (ПР11) - вирішувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів (ПР 17); - демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності торговельних структур з урахуванням ризиків (ПР20); - застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в торговельній діяльності (ПР21).	- здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК02) - здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК03); - здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності торговельних структур (СК04); - здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності торговельних структур (СК07); - здатність до оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків (СК10).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності . Комерційна діяльність на оптовому ринку товарів та послуг		
Тема 1. Науково-теоретичні основи комерційної діяльності на ринку товарів та послуг	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Передумови та тенденції розвитку комерційної діяльності в Україні», «Стимулюючі і стримуючі чинники розвитку комерційної діяльності», «Основні вимоги до об'єктів комерційної діяльності»
Тема 2. Інфраструктурне забезпечення комерційної діяльності на оптовому ринку. Система зв'язків на оптовому ринку та їх правове регулювання.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Суть, зміст і завдання інфраструктури оптового ринку. Склад інфраструктури та основні форми складових елементів», «Суть і функції договорів. Види господарських договорів. Контракти. Угоди. Класифікація договорів», «Підготовка до комерційних переговорів та її особливості залежно від видів переговорів», «Порядок ведення переговорів».
Тема 3. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Джерела оптових закупівель товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Сутність і переваги організації закупівель товарів на основі прямих зв'язків. Умови застосування прямих зв'язків» (на прикладі конкретного підприємства), «Оптові закупівлі товарів на аукціонах і комерційних торгах (тендерах)», «Угоди з давальницькою сировиною».
Тема 4. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами.	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми: «Виробничий і торговий асортимент. Завдання перетворення виробничого асортименту в оптовий ланці» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі», «Комерційні форми і методи нормалізації товарних запасів», «Прискорення оборотності товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства).
Тема 5. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Підготувати презентації на теми: «Дрібнооптова форма продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Посередницько-торговельні оптові послуги», «Інженерно-технічні (інжинірингові) оптові послуги», «Послуги оренди на оптовому ринку».

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 2. Комерційна діяльність у роздрібній торгівлі. Ефективність комерційної діяльності		
Тема 6. Особливості комерційної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Провести дослідження на теми «Чинники і умови розвитку комерційної діяльності в сфері роздрібно торгівлі», «Вплив чинників на формування асортименту товарів у торговельній мережі магазинів різних форматів (на власний вибір)», «Застосування інформаційних та інноваційних технологій в процесі формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі», «Особливості формування асортименту товарів у різних типах магазинів (на власний вибір)».
Тема 7. Стратегія роздрібногo продажу товарів. Система послуг у роздрібній торгівлі	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Підготувати презентації на теми «Розширення сервісного обслуговування як ефективний засіб конкурентної боротьби за покупця», «Чинники, що впливають на ефективність роздрібногo продажу товарів» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Впровадження інноваційних технологій в процес обслуговування покупців в магазині», «Створення сприятливих умов та стимулювання продажу послуг» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Ризики покупців під час придбання послуг».
Тема 8. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування;	Провести дослідження на теми «Зони ризику торговельного підприємства», «Вимірювання ризику». «Методи аналізу ступеня ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Страхування ризику» (на прикладі конкретного торгового підприємства).
Тема 9. Ефективність комерційної діяльності	Відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Провести дослідження на теми «Суть ефективності комерційної діяльності» (на прикладі конкретного торгового підприємства), «Принципи формування систем показників ефективності» (на прикладі конкретного торгового підприємства).

Інформаційні джерела

1. Цивільний кодекс України від ід 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>
2. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
3. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: Колективна монографія за ред. В.В. Лісци, В.І.Місюкевич, О.М. Михайленко. Полтава; ПУЕТ, 2020. 232 с.
4. Бабух І.Б. Комерційна діяльність та ризики її реалізації: теоретичний аналіз і практичні підходи. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2025. Випуск 54. С. 12-17. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/6fdf8ba2-f892-412a-9c9e-d174e31afc11/content>
5. Гірна О.Б. Ланцюг поставок: оцінювання надійності постачальника. Економіка та суспільство. 2022. № 41. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1574/1515>.
6. Ерфан В.Й., Шерегій Р.В., Цвірчак Р.Р. наукові і методичні основи комерційної діяльності. Науковий вісник Ужгородського Університету. Серія Економіка. 2023. Випуск 1 (61). С. 96-100. URL: <http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/issue/view/16646>
7. Причепа І.В., Лесько О.Й., Горенко Р.В. До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. Економіка та суспільство. 2022. №35. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1106>.
8. 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 роздрібно торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2020/2.pdf

9. Семененко О. Г. Доскоч А. С. Комерційна діяльність підприємства: система аналізу та оцінки. Економічний вісник університету. 2022. Випуск №55. URL: <https://ehsupir.uhsp.edu.ua/server/api/core/bitstreams/4b3ea5bf-e03a-4535-a54e-d155f3040d6d/content>

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- **Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Положення про організацію освітнього процесу (<http://puet.edu.ua/public-info/polozhennya-pro-organi-zacziyu-osvitnogo-proczesu/>)
- Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf)
- Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgo-vanosti.pdf>)
- Положення про повторне навчання (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf)
- **Політика щодо відвідування.** Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в режимі он-лайн.
- **Політика щодо академічної доброчесності.** Здобувач повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності, зокрема недопущення академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації, списування під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю. Списування під час контрольних робіт та поточних тестів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття. В ПУЕТ діють:
- Кодекс честі студента (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf)
- Положення про академічну доброчесність (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf)
- Положення про запобігання випадкам академічного плагіату <http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>
- **Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:**
- Положення про порядок перезарахування результатів навчання, зданих в іноземних та вітчизняних закладах освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf).
- Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf).
- Положення про порядок визнання результатів навчання зданих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>).
- **Політика вирішення конфліктних ситуацій:**
- Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>)
- Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf)
- **Політика підтримки учасників освітнього процесу:**
- Психологічна служба: (<http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>).
- Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>)
- Запобігання та виявлення корупції (<http://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>).
- Безпека освітнього середовища: Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka->

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання та ПМК

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-5): відвідування занять (5 балів); виконання навчальних завдань (5 балів); завдання самостійної роботи (5 балів); тестування (20 балів); поточна модульна робота (15 балів)	50
Модуль 2 (теми 6-9): відвідування занять (4 балів); виконання навчальних завдань 4; завдання самостійної роботи (4 балів); тестування (23 балів); поточна модульна робота (15 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни