



СИЛАБУС навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності,	076 Підприємництво та торгівля
Тип і назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма Підприємництво
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4 Загальна кількість годин – 120, із яких: лекцій – 16 год., практичних занять – 24 год. Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробників	Викладач: Махмудов Ханлар , д.е.н., професор Контакти: ауд. 483 (навчальний корпус 4) khanlar.makhmudov@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/mahmudov-hanlar-zeynalovych

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Вибіркова фахова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	відсутні
Компетентності	<i>Загальні:</i> ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми; ЗК 7. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. <i>спеціальні (фахові):</i> СК 8. Здатність виявлення та обґрунтування пріоритетних напрямів організації та ведення підприємницької діяльності.
Результати навчання	ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

ОК сприяє розвитку критичного мислення та навичок вирішення проблем; покращує комунікативні навички та здатність до командної роботи; розвиває лідерські якості та адаптивність; важливою складовою є вдосконалення тайм-менеджменту та креативності; студенти отримують навички проектного менеджменту та емоційного інтелекту; формує вміння управляти змінами та підвищує цифрову грамотність; допомагає розвивати здатність приймати рішення в умовах невизначеності, мультизадачності і прагнення до постійного навчання та самоосвіти.

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Формування у студентів компетенцій щодо впровадження цифрових технологій для підвищення ефективності та конкурентоспроможності бізнесу в умовах цифрової економіки.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1. Теоретичні основи комерційної діяльності
2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика
3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.
4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності
5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі
6. Інновації в комерційній діяльності
7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.
8. Форми і методи досягнення комерційного успіху

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

словесні методи: лекція, розповідь-пояснення; бесіда; **практичні методи:** вправи; практичні роботи; підготовка рефератів/презентацій; **методи формування пізнавальних інтересів:** створення ситуації інтересу й новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; **методи стимулювання і мотивації обов'язку й відповідальності:** роз'яснення мети навчальної дисципліни; висування вимог до вивчення дисципліни; заохочення і покарання; вказування на недоліки, зауваження; **комп'ютерні і мультимедійні методи:** використання мультимедійних презентацій; використання комп'ютерних навчальних програм; **методи письмового контролю:** контрольна робота; **методи самоконтролю:** самостійний пошук помилок; самоаналіз.

ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності. Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу

ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

- щодо термінів виконання та перескладання

Перескладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/10012021polozhennyarproosvitniyprocespravlene.pdf>) та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyarproocinyuvannyarezultativnavchannyazdobuvachivyshchoiosvityv.pdf>). Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з здобувачу директорату. Практичні завдання, завдання із самостійної роботи, які здаються з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-30%). Здобувач вищої освіти може бути недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання. Кафедра на своєму засіданні приймає рішення про недопущення такого здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни та повідомляє про це директорат навчально-наукового інституту, шляхом подання витягу з протоколу засідання кафедри. Директор навчально-наукового інституту своїм розпорядженням не допускає здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни. Здобувач вищої освіти, який був не допущений до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, має підсумкову академічну заборгованість. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин із дозволу директорату. Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів із навчальної дисципліни: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор навчально-наукового інституту за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною;

<p>- щодо академічної доброчесності</p>	<p>Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилання на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.</p>
<p>- щодо відвідування занять</p>	<p>У відповідності до Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/10012021_polozhennyaproosvitniyprocespravlene.pdf відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Відмітка про відвідування занять здобувачами здійснюється в журналі обліку аудиторної навчальної роботи викладача. Контроль за відвідуванням здобувачами вищої освіти навчальних занять здійснює директор інституту.</p>
<p>- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти</p>	<p>На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.</p>
<p>- щодо оскарження результатів оцінювання</p>	<p>Відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprooscinuvannya2023.pdf, студенти мають право оскаржувати результати поточного або семестрового контролю, якщо вони не погоджуються з отриманою оцінкою. Після оголошення результатів студент може звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо оцінки. Якщо в процесі обговорення не вдається вирішити спірну ситуацію, здобувач освіти має право оскаржити результати контрольних заходів. Підставами для оскарження можуть бути випадки недотримання викладачем встановленої системи оцінювання, зазначеної в робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання, або наявність конфлікту інтересів, про існування якого студент не був і не міг бути обізнаним до проведення оцінювання. Оскаржити результат можна не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.</p>
<p>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</p>	

Основні

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність : навч. посібник. Львів : Магнолія-2006 , 2017. 332 с.
2. Апопій В. В., Серета С. А., Шутівська Н. О. Основи підприємництва : навч. посіб. Львів : Новий Світ-2000, 2018. 323 с.
3. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність: підручник. 2-ге вид., перероб. та доп. / За редакцією В.В. Апопія. Київ: Знання, 2008. 558 с.
4. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.

Допоміжні

1. Волкова Н.В., Махмудов Х.З., Михайлова О.С. Використання аутстафінгу та аутсорсингу в українському правовому полі для розвитку торгівлі та ІТ. *«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*. 2024. № 9(37) 2024. С. 302 – 314.
2. Мороз С.Е., Калашник О.В. Індивідуалізація психологопедагогічної діяльності, як інструмент формування soft skills сучасного фахівця торговельної сфери. Маркетингові стратегії, підприємництво і торгівля: сучасний стан, напрямки розвитку: мат-ли міжнар. наук.-практ. інтернетконференції, м. Київ, 14 квіт. 2020 р. Київ : КНУБА, 2020. С. 167-169.
3. Мороз С.Е., Калашник О.В. Освітні інновації в системі забезпечення якості підготовки бакалавра торговельної сфери. Сучасний менеджмент: проблеми та перспективи розвитку: мат-ли 5 всеукр. наук.-практ. інтернет-конференції, м. Херсон, 29 трав. 2020 р. Херсон, 2020. С. 460-463.
4. Мороз С.Э., Калашник Е.В., Тимошенко И. В. Электронная торговля и договора розничной купли-продажи в Украине: проблемы, требующие решений. Экономико-правовые перспективы развития общества, государства и потребительской кооперации: мат-лы III междунар. науч.-практ. интернетконференции, г. Гомель, 31 марта 2021 г., Гомель : УО «Белорусский торговоэкономический университет потребительской кооперации», 2021. С. 184-189.
5. Кашперська А. І. Ринок роздрібної торгівлі України: стан і тенденції розвитку. Бізнес Інформ. 2021. №4. С. 120–127.
6. Гуштан Т. В. Типізація, спеціалізація і форматизація як чинники конкурентоспроможності роздрібної торгівлі. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2020. № 3 . С. 432-440.

Інформаційні ресурси

1. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. URL: <https://www.worldbank.org/uk/country/ukraine>
2. Офіційний сайт Міністерства цифрової трансформації України [Електронний ресурс]. URL: <https://thedigital.gov.ua/ministry>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
- Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/>

**Реквізити
затвердження**

Затверджено на засіданні кафедри підприємництва і права
протокол № 1 від 3.09.2024 р.

Додаток до силябусу

**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Схема нарахування балів із навчальної дисципліни

Для денної форми навчання

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти			Разом
	Виконання вправ на практ. заняттях	Реферат/ презентація	Тези	
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	10	10		8
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.	10			8
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	10			8
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	10			18
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.	10	10		8
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	10			16
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.	10			16
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.	10			18
<i>Тези</i>			10	10*
Разом	80	20	10*	100

* є необов'язковими, але дають змогу отримати додаткові бали

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних вправ

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
9-10	Висока активність на занятті; правильне виконання всіх практичних завдань з дотриманням усіх вимог; демонстрація високого рівня аналітичних навичок; уміння розробляти та приймати обґрунтовані рішення для забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності; впровадження інноваційних проєктів, що сприяють розвитку підприємницьких структур; чітке відображення всіх визначених результатів навчання у виконаних завданнях.
7-8	Самостійне виконання більшості завдань з мінімальними помилками; демонстрація більшої частини запланованих результатів навчання; здатність аналізувати та виявляти ризики, пов'язані з цифровізацією підприємницької діяльності; неповне або обмежене обґрунтування рішень та стратегій впровадження інновацій; деякі аспекти потребують додаткового опрацювання або вдосконалення.
5-6	Середня активність на занятті; виконання практичних завдань із помилками або неповно; відсутність глибокого аналізу або аргументації при прийнятті рішень; недостатня реалізація стратегій цифровізації; виявлення окремих ризиків без детального аналізу; досягнення часткових результатів навчання, але з низьким рівнем деталізації.

0-4	Низька активність на занятті; завдання виконані неправильно або не виконані взагалі; матеріал подано безсистемно, що ускладнює оцінювання досягнення програмних результатів навчання; необхідне повторне виконання завдань.
-----	---

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату/презентації

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
9-10	на високому рівні – здобувач демонструє повне розуміння сутності матеріалу, викладає його логічно та самостійно, глибоко аналізує і оцінює ефективність діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності; виявляє ризики, пов'язані з інноваційними проектами, і пропонує обґрунтовані, ефективні стратегії для їх впровадження в умовах динамічного бізнес-середовища. Висновки чітко сформульовані та аргументовані. Оформлення роботи відповідає встановленим вимогам: реферат/презентація має структурованість, відповідний стиль, охайність і дотримання мовних норм. У презентації наявні якісні ілюстрації або схеми для пояснення матеріалу.
7-8	на середньому рівні – здобувач демонструє знання і розуміння основних положень питання, але матеріал викладено не досить повно або логічно; аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання неповний, хоча здобувач виявляє деякі ризики, пов'язані з інноваційними проектами. Пропоновані стратегії для їх впровадження інколи недостатньо ефективні; висновки присутні, але не повністю аргументовані. Оформлення відповідає більшості вимог, але є незначні недоліки у структурі, дизайні або мовному оформленні реферату/презентації.
5-6	на достатньому рівні – здобувач демонструє часткові знання і розуміння основних положень питання, виклад матеріалу має неточності, висновки є неповними; аналіз ефективності діяльності суб'єктів господарювання поверхневий, виявлені ризики недостатньо конкретизовані, а запропоновані стратегії не є дієвими. Оформлення роботи має помилки у структурі, дизайні, мовному оформленні, наявні неточності у використанні графічних матеріалів або схем.
0-4	на низькому рівні - здобувач демонструє поверхневі знання основних положень питання, виклад матеріалу є неструктурованим або нелогічним; здобувач не здатний аналізувати та оцінювати ефективність діяльності суб'єктів господарювання, висновки є неповними або відсутні; відсутні пропозиції щодо стратегій впровадження інноваційних проектів. Оформлення реферату/презентації не відповідає вимогам, наявні суттєві помилки у структурі, мовному оформленні або використанні графічних матеріалів.

Шкала та критерії оцінювання підготовки тез

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
10	Тези відповідають програмі навчальної дисципліни (темі) за змістом; висвітлюють критичний та / або креативний підхід автора щодо дослідження обраної теми; оформлені згідно встановлених вимог; опубліковані / прийняті до друку під час проходження курсу. Загалом, здобувач демонструє високий рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
5	Тези відповідають програмі курсу (темі курсу) за змістом, але потребували значних доопрацювань, що унеможливило прийняття до друку під час проходження курсу вивчення навчальної дисципліни. Загалом, здобувач демонструє середній рівень формування компетентностей і досягнення результатів навчання.
0	Тези не відповідають програмі навчальної дисципліни за змістом, що не дає можливість оцінити формування компетентностей і досягнення результатів навчання.

Для заочної форми навчання

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти		Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Контрольна робота	
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	10*3		30
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності, їх види та характеристика.			
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.			
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.			
Тема 5. Організація та управління комерційною діяльністю у торгівлі.			
Тема 6. Інновації в комерційній діяльності.	10*3		30
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг.			
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху.			
Індивідуальне завдання: контрольна робота		40	40
Разом	60	40	100

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних вправ

Шкала оцінювання, балів	Критерії оцінювання
9-10	Висока активність на занятті; правильне виконання всіх практичних завдань з дотриманням усіх вимог; демонстрація високого рівня аналітичних навичок; уміння розробляти та приймати обґрунтовані рішення для забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності; впровадження інноваційних проєктів, що сприяють розвитку підприємницьких структур; чітке відображення всіх визначених результатів навчання у виконаних завданнях.
7-8	Самостійне виконання більшості завдань з мінімальними помилками; демонстрація більшої частини запланованих результатів навчання; здатність аналізувати та виявляти ризики, пов'язані з цифровізацією підприємницької діяльності; неповне або обмежене обґрунтування рішень та стратегій впровадження інновацій; деякі аспекти потребують додаткового опрацювання або вдосконалення.
5-6	Середня активність на занятті; виконання практичних завдань із помилками або неповно; відсутність глибокого аналізу або аргументації при прийнятті рішень; недостатня реалізація стратегій цифровізації; виявлення окремих ризиків без детального аналізу; досягнення часткових результатів навчання, але з низьким рівнем деталізації.
0-4	Низька активність на занятті; завдання виконані неправильно або не виконані взагалі; матеріал подано безсистемно, що ускладнює оцінювання досягнення програмних результатів навчання; необхідне повторне виконання завдань.

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
--------------	-----------------	---------------------

Теоретичні питання (3 питання)	9-10	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить власні приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Здобувачі вміло аналізують ефективність діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності, виявляють ризики, пов'язані з недостатньою ефективністю, і пропонують обґрунтовані стратегії для покращення функціонування підприємств в умовах динамічного бізнес-середовища.
	6-8	Свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, дещо порушено послідовність викладу. Здобувачі демонструють здатність аналізувати діяльність суб'єктів господарювання, частково виявляють ризики, пов'язані з їхньою ефективністю, пропонують деякі стратегії для покращення, проте ці стратегії не завжди є достатньо ефективними.
	3-5	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить незначні граматичні помилки; здобувачі частково здатні аналізувати ефективність діяльності підприємств, але не в повній мірі виявляють ризики та не пропонують ефективних стратегій для покращення діяльності.
	0-2	Несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить стилістичні та граматичні помилки; здобувачі не здатні проаналізувати ефективність діяльності суб'єктів господарювання, не виявляють ризики, пов'язані з їхньою діяльністю, не пропонують стратегії для покращення.
Максимальна кількість балів	30 балів	
Захист контрольної роботи	9-10	Відповідь глибоко обґрунтована, логічна та послідовна, демонструє високий рівень самостійного аналізу ефективності діяльності підприємств. Виявлено та чітко окреслено ризики, пов'язані з недостатньою ефективністю, надані рекомендації для покращення діяльності підприємств. Відповідь включає креативні та ефективні стратегії в умовах динамічного бізнес-середовища
	6-8	Достатньо обґрунтована відповідь з елементами самостійного аналізу та оцінки діяльності підприємств, виявлено основні ризики, пов'язані з їхньою ефективністю. Представлені стратегії мають практичне значення для покращення діяльності.
	3-5	Відповідь продемонструвала середній рівень розуміння теми, недостатньо деталізовано визначено ризики, надані рекомендації для покращення діяльності не завжди обґрунтовані.
	0-2	Недостатнє розуміння теми, поверхнева відповідь з незначним обґрунтуванням або його відсутністю, недостатня самостійність аналізу. Відсутність або неточне виявлення ризиків, пов'язаних з недостатньою ефективністю діяльності підприємств.