МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ «ЄВРОПЕЙСЬКА ШКОЛА БІЗНЕСУ»

Кафедра менеджменту та економіки

УЗГОДЖУЮ
Директор Навчально-наукового інституту «Європейська школа бізнесу»
_____ О. Власенко
"03" 09 2021р.

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри менеджменту та економіки
_____ Ю. Ремига
"03" 09 2021р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський) рівень

Ступінь вищої освіти: бакалавр

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 073 «Менеджмент»

Київ – 2021

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

Приватний заклад вищої освіти «Міжнародний європейський університет».

Робоча програма навчальної дисципліни розроблена на основі навчальних планів №073б/21-01, №073бз/21-02, №073п/21-03, №073пз/21-04, схвалених на засіданні Вченої ради університету (протокол №7 від 01.07.2021 р.).

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Доцент кафедри менеджменту та економіки,
кандидат економічних наук _____ І. Міхно

Робоча програма навчальної дисципліни обговорена та схвалена на засіданні кафедри менеджменту та економіки,
протокол № 8 від «02» 09 2021 р.

Завідувач кафедри менеджменту та економіки _____ Ю. Ремига

Гарант ОП _____ Ю. Ремига

Плановий термін між ревізіями – 1 рік
Контрольний примірник

ВСТУП

Програма вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» складена відповідно до Стандарту вищої освіти України (далі – Стандарт) першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент».

Опис навчальної дисципліни (анотація). Дана навчальна дисципліна передбачає усестороннє поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками в сфері сучасного товарного обігу з метою ефективного її функціонування; формування актуальних поглядів на можливості управління комерційною діяльністю посередницьких підприємств для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій для ефективного ведення комерційної діяльності посередницьких підприємств; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності посередницьких підприємств; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності посередницьких підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів; виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах сучасної ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці закономірності і тенденції для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу.

<table>
<tr><td rowspan="2">Найменування показників</td><td rowspan="2">Галузь знань, напрям підготовки, освітній рівень</td><td colspan="2">Характеристика навчальної дисципліни</td></tr>
<tr><td>денна форма навчання</td><td>заочна форма навчання</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів – 3</td><td>Галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»</td><td colspan="2"><u>Вибіркова</u></td></tr>
<tr><td>Розділів – 2</td><td rowspan="8">Спеціальність:
073 «Менеджмент»</td><td colspan="2">Рік підготовки</td></tr>
<tr><td>Змістових розділів – 1</td><td>3-й</td><td>3-й</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Індивідуальне науково-дослідне завдання: ---</td><td colspan="2">Семестр</td></tr>
<tr><td>6-й</td><td>6-й</td></tr>
<tr><td colspan="2">Лекції</td></tr>
<tr><td>16 год.</td><td>2 год.</td></tr>
<tr><td>Загальна кількість годин – 90</td><td colspan="2">Практичні</td></tr>
<tr><td>16 год.</td><td>4 год.</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Тижневе навантаження:
аудиторних – 2
самостійної роботи студента – 3,6</td><td rowspan="4">Освітній рівень:
Перший (бакалаврський) рівень</td><td colspan="2">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>58 год.</td><td>84 год.</td></tr>
<tr><td colspan="2">Вид контролю:</td></tr>
<tr><td><u>залік</u></td><td><u>залік</u></td></tr>
</table>

Предметом вивчення навчальної дисципліни виступають основоположні економічні категорії комерційної діяльності, економічні закони та принципи функціонування комерції, економічні відносини, господарчі механізми та дії людей, спрямовані на ефективне комерційне господарювання.

Міждисциплінарні зв'язки: навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» базується на знаннях такої дисципліни, як «Технології управління діяльністю підприємства».

1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

1.1. **Метою** викладання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» є опанування студентами знань щодо засад організації і планування комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання і формування у студентів відповідних практичних навичок та вмінь.

1.2. Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є:

– пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій;

– аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем;

– характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності;

– розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці;

– сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

1.3. **Компетентності та результати навчання,** формуванню яких сприяє дисципліна (взаємозв'язок з нормативним змістом підготовки здобувачів вищої освіти, сформульованим у термінах результатів навчання у Стандарті).

Згідно з вимогами стандарту дисципліна забезпечує набуття студентами ***компетентностей*:**

Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.
Загальні компетентності	ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
Спеціальні (фахові, предметні) компетентності	СК 1. Здатність визначати та описувати характеристики організації. СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

Інтегративні кінцеві програмні результати навчання, формуванню яких сприяє навчальна дисципліна:

Програмні результати навчання	ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації. ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації. ПРН 20. Демонструвати навички використання інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій.

Результати навчання:

Після опанування дисципліни студент повинен

знати:

– основи комерційної діяльності посередницьких підприємств;

– комерційні процеси, які здійснюються у торгівлі, їх особливості;

– особливості, основні форми та методи оптової та роздрібної торгівлі;

– види договорів та угод, які укладаються в процесі комерційної роботи;

– систему показників аналізу ефективності комерційної діяльності посередницьких підприємств;

– методику планування товарних запасів та управління ними;

– основні види комерційних ризиків та їх вплив на комерційну діяльність посередницьких підприємств;

– основну законодавчу та нормативну базу, що регламентує комерційну діяльність посередницьких підприємств;

уміти:

– раціонально організовувати комерційні процеси у торгівлі;

– ефективно вести комерційну діяльність, здійснювати комерційні операції і торгові процеси у сфері товарного обігу;

– самостійно організувати та впровадити найбільш ефективні форми та методи оптового та роздрібного продажу товарів, засоби стимулювання;

– ефективно формувати товарні запаси та управляти ними;

– самостійно застосовувати у практичній діяльності показники оцінки ефективності комерційних угод та комерційної діяльності;

– самостійно здійснювати контроль і оцінку комерційної діяльності підприємств;

– самостійно здійснювати внутрішньо фірмове планування комерційної діяльності;

– самостійно використовувати законодавчу та нормативну базу, яка регламентує комерційну діяльність посередницьких підприємств.

2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

На вивчення навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» відводиться 90 години 3 кредити ЄКТС.

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 1
РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ ЯК СФЕРА КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Тема 1. Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств

Поняття про комерційний процес і комерційну діяльність. Суть комерційної діяльності. Комерційні операції та їх класифікація. Елементи комерційної діяльності на різних етапах руху товарів до споживача. Принципи комерційно діяльності: економічна свобода, конкурентоспроможність, адаптивність, ризикованість, ефективність. Чинники розвитку комерційної діяльності: зовнішні (лібералізація економки, товарно-грошові відносини, рівень доходів, податкова система, правова база), внутрішні (об’єкти, суб’єкти, методи діяльності, ціни, кваліфікація комерційного апарату). Стримуючі чинники: централізм, монополізм, адміністративність, корупція. Зміст і функції навчальної дисципліни «Комерційна діяльність». Методи і прийоми вивчення комерційної діяльності.

Тема 2. Суб’єкти і об’єкти комерційної діяльності

Суб’єкти комерційної діяльності та їх класифікація за юридичним статусом, організаційно-правовою формою, формою власності, призначенням. Види суб’єктів комерційної діяльності на товарному ринку: в сфері виробництва, роздрібної торгівлі, комерційного посередництва. Основні об’єкти комерційної діяльності: товар, послуга, нерухомість, результати інтелектуальної праці. Основні вимоги до об’єктів комерційної діяльності. Поняття про якість та конкурентоспроможність товарів. Кодування товарів.

Тема 3. Функції комерційних служб підприємств

Комерційна служба підприємства та принципи її побудови: за функціями, товарною спеціалізацією, ринками, регіонами. Вимоги до побудови комерційних служб: гнучкість, мобільність, простота структури, відповідність масштабам діяльності підприємства тощо. Основні підрозділи комерційних служб та їх функції: закупівельні, реалізаційні, ринково-організаційні. Зв'язок і взаємодія комерційної і маркетингової служб підприємства. Місце комерційної служби в організаційної структури підприємства.

Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг

Маркетингові дослідження як основа ефективної комерційної діяльності. Напрямки дослідження ринку товарів: дослідження ринку (вивчення і аналіз умов ринку, вивчення організації торгівлі), дослідження потенційних можливостей підприємства. Вибір маркетингової стратегії на ринку. Наступальні та оборонні стратегії, їх складові елементи. Тактика маркетингу. Роль маркетингових досліджень в підвищенні ефективності комерційної діяльності.

ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 2
ОРГАНІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств

Суть оптових закупівель та принципи їх організації. Зміст закупівельної роботи: підготовчі операції, безпосередньо закупівельні операції, кінцеві операції. Оперативне планування закупівель: визначення потреби в оптових закупівлях матеріально-технічних ресурсів, складання плану оптових закупівель. Обґрунтування вибору постачальників матеріально-технічних ресурсів: пошук джерел закупівлі, вибору постачальників. Критерії вибору постачальників. Організація закупівель матеріально-технічних ресурсів за прямими зв'язками. Переваги та умови закупівель за прямими за зв’язками. Товарообмінні операції та їх види: бартерні угоди, компенсаційні угоди, угоди з давальницькою сировиною. Умовні застосування в оптових закупівлях товарообмінних операцій. Організація закупівель товарів на ярмарках і виставках. Суть та види ярмарок і вставок. Технологія ярмарково-виставкової діяльності. Оптові закупівлі матеріально-технічних ресурсів на аукціонах і міжнародних торгах (тендерах). Суть товарних аукціонів та технологія їх проведення. Суть тендерів, процедура їх підготовки та проведення. Особливості закупівельної діяльності сільськогосподарських підприємств.

Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємства

Оптовий продаж товарів та його роль в діяльності підприємства. Обґрунтування вибору покупців: пошук можливих покупців, вибір покупців. Елементи оптового продажу: формування комерційних зв’язків з оптовими покупцями, організація безпосереднього оптового продажу, організація надання додаткових послуг, рекламно-інформаційна робота, облік і контроль продажу товарів. Сучасні схеми оптового продажу за участю посередників. Види дистриб’юторів і дилерів. Вибір дистриб’юторів і дилерів. Організація дистриб'ютори. Схеми побудови дистриб'юторської мережі. Типи дистрибутивної політики виробника. Регіональний представник виробника та його функції. Торговельні представники та їх функції. Організація продажу товарів на оптових продовольчих ринках. Значення і місце оптовик продовольчих ринків на аграрному ринку. Суть оптового продовольчого

ринку, його завдання та функції. Класифікація оптових продовольчих ринків за територіальною ознакою, функціональною спрямованістю, організаційно-правовою формою, формою власності, спеціалізацією, конструкцією.

Тема 7. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту

Комерційні зв'язки суб'єктів оптового ринку. Класифікація комерційних зв'язків: за характером і метою, структурою, кількістю посередників, рівнем урегульованості, термінами дії, відомчою підпорядкованістю, формою укладання. Організаційно-правове регулювання комерційних зв'язків. Суть і завдання регулювання. Державне регулювання комерційних зв'язків в Україні. Етапи формування комерційних зв'язків: проведення ділових переговорів, укладання комерційного договору, виконання договору, оцінка економічної ефективності комерційних зв'язків. Особливості формування комерційних зв'язків сільськогосподарського підприємства. Суть і функції господарського договору. Класифікація договорів за предметом, змістом, структурою господарських зв'язків, обов'язками сторін, організаційною формою укладання, термінами дії. Договір поставки та його умови. Структура договору поставки товарів. Специфікація. Відвантажувальна рознарядка. Санкції за невиконання сторонами договору своїх зобов'язань. Етапи укладання прямих договорів: збір і аналіз інформації про передбачуваного партнера, розробка проекту тексту договору, підписання тексту договору. Укладання договорів через електронний обмін даними. Державне регулювання укладання господарського договору в Україні.

Тема 8. Формування асортименту товарів промислових підприємств

Поняття товарного асортименту та асортиментної політики. Ознаки групування товарів. Виробничий і торговий асортимент. Формування асортименту товарів. Асортиментний перелік. Поняття широти, глибини, гармонійності і стійкості асортименту. Простий і складний асортимент. Товарні запаси та управління ними: визначення оптимального розміру товарних запасів, оперативний облік запасів і контроль за їх станом, регулювання товарних запасав. Моделі оптимізації товарних запасів: статичні, динамічні, попереднього контролю, безперервного контролю, релаксаційні, з фіксованим розміром замовлення. Поняття про точку замовлення, страховий запас. Заходи регулювання товарних запасів.

3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий розділ 1. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності підприємств												
Тема 1. Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	10	2	2	-	-	6	11	1	-	-	-	10
Тема 2. Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	10	2	2	-	-	6	11	1	-	-	-	10

Тема 3. Функції комерційних служб підприємств	9	2	1	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	9	2	1	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Контрольна робота №1	*8*	-	*2*	-	-	*6*	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 1	***46***	***8***	***8***	***-***	***-***	***30***	***42***	***2***	***-***	***-***	***-***	***40***
Змістовий розділ 2. Організація комерційної діяльності												
Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	10	2	2	-	-	6	12	-	1	-	-	11
Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємства	10	2	1	-	-	7	12	-	1	-	-	11
Тема 7. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	10	2	1	-	-	7	12	-	1	-	-	11
Тема 8. Формування асортименту товарів промислових підприємств	10	2	2	-	-	6	12	-	1	-	-	11
Контрольна робота №2	*4*	-	*2*	-	-	*2*	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 2	***44***	***8***	***8***	***-***	***-***	***28***	***48***	***-***	***4***	***-***	***-***	***44***
Усього годин	**90**	**16**	**16**	**-**	**-**	**58**	**90**	**2**	**4**	**-**	**-**	**84**

4. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	2
2.	Суб’єкти і об’єкти комерційної діяльності	2
3.	Функції комерційних служб підприємств	2
4.	Дослідження ринку товарів і послуг	2
5.	Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	2
6.	Організація і планування збутової діяльності підприємства	2
7.	Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	2
8.	Формування асортименту товарів промислових підприємств	2
Разом:		**16**

5. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	2
2.	Суб’єкти і об’єкти комерційної діяльності	2
3.	Функції комерційних служб підприємств	1
4.	Дослідження ринку товарів і послуг	1
5.	*Контрольна робота №1*	*2*
6.	Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	2
7.	Організація і планування збутової діяльності підприємства	1
8.	Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	1
9.	Формування асортименту товарів промислових підприємств	2
10.	*Контрольна робота №2*	*2*
Разом:		**16**

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	6
2.	Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	6
3.	Функції комерційних служб підприємств	6
4.	Дослідження ринку товарів і послуг	6
5.	*Контрольна робота №1*	*6*
6.	Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	6
7.	Організація і планування збутової діяльності підприємства	7
8.	Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	7
9.	Формування асортименту товарів промислових підприємств	6
10.	*Контрольна робота №2*	*2*
Разом:		**58**

7. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота полягає в опрацюванні окремих тем програми або їх частин, які не викладаються на лекціях.

Перелік питань для самостійного опрацювання студентами:

1. Фактори макро- і мікросередовища комерційної діяльності.
2. Особливості комерційної діяльності промислових підприємствах.
3. Механізм закупівлі матеріально-технічних ресурсів.
4. Дослідження споживачів, конкурентів і товару.
5. Кодування товарів.
6. Документальне оформлення матеріальної відповідальності.
7. Нормування та планування товарних запасів.
8. Облік і аналіз товарних запасів.
9. Оцінка ефективності комерційних договорів.
10. Стратегія і процес формування товарного асортименту в магазині.
11. Підприємства торгівлі, види їх об'єднань та форм власності.
12. Правила продажу окремих груп продовольчих та непродовольчих товарів.
13. Правила оформлення супровідних і відвантажувальних документів.
14. Зберігання продовольчих і непродовольчих товарів на складах.
15. Розміщення товарів на базах і складах.
16. Техніко-економічні показники використання складів.
17. Розрахунок потреби в складській площі.
18. Товарні втрати на складі.
19. Приймання і відпуск товарів на складі.
20. Аналіз ефективності роботи товарних складів.
21. Організація робочих місць в магазинах.
22. Приймання товарів в магазині.
23. Вивчення посадових інструкцій спеціалістів та працівників комерційної служби підприємства.
24. Розрахунок обсягів та аналіз закупівельної діяльності підприємства.
25. Розробка комерційного договору.

26. Страхування комерційного ризику.

27. Формування товарного асортименту в роздрібній торгівлі.

28. Розрахунок показників ефективності комерційної діяльності.

29. Вивчення нормативних актів з питань торговельного обслуговування.

30. Шляхи удосконалення комерційної діяльності підприємства сфери виробництва і торгівлі.

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

При викладанні навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» застосовуються інформаційні та практичні методи навчання: класичні лекції, лекції-дискусії, практичні заняття, консультації з виконання самостійної та індивідуальної роботи студентів, а також виконання рефератів зорієнтованих на науково-дослідницький пошук студентів, підготовка коротких повідомлень на основі додаткової літератури курсу, письмові завдання при проведенні контрольних робіт.

Методи навчально-пізнавальної діяльності: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод, метод проблемного викладу, частково-пошуковий або евристичний метод, дослідницький метод.

Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності: індуктивні і дедуктивні методи навчання, методи стимулювання і мотивації навчання.

9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Відповідно до плану вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» передбачається проведення поточного та підсумкового контролю:

– поточний контроль передбачає проведення опитування під час практичних занять;

– контроль виконання різних видів робіт;

– підсумковий контроль реалізується у вигляді заліку.

Методи контролю:

1. Оцінювання знань студента під час практичних занять.
2. Написання рефератів/есе.
3. Виконання завдань для самостійної роботи.
4. Проведення проміжних тестів.
5. Проведення поточного контролю.
6. Проведення підсумкового заліку.

10. ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ

Формою підсумкового контролю є **залік**, який складається очно в період призначений деканатом або за індивідуальним графіком, який

затверджується навчальним планом. Основною формою підсумкового контролю є тестування, робота над практичним завданням та співбесіда.

11. СХЕМА НАРАХУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни «Комерційна діяльність» здійснюється в балах відповідно до табл.11.1.

Таблиця 11.1

Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота										Розділ II Підсумковий контроль	Всього
Змістовий розділ 1					Змістовий розділ 2						
Т1	Т2	Т3	Т4	КР1	Т5	Т6	Т7	Т8	КР2		
5	5	5	5	10	5	5	5	5	10	40	100

**Т1, Т2, ..., Т8 – теми занять*
***КР1, КР2 – контрольна робота*

Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку.

Поточне оцінювання знань студентів проводиться протягом семестру у наступних формах:

− усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань;

− перевірки правильності розв’язання практичних задач;

− експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Загальна оцінка знань студентів за поточним контролем

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів.

Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів.

Підсумкове оцінювання знань студентів

Підсумкове оцінювання знань студентів проводиться у формі **заліку**.

Критерії оцінювання знань під час заліку

Максимальна кількість балів, яку можна отримати на заліку складає **40** балів (див. табл. 11.2).

Таблиця 11.2

Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно

45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

Під час оцінювання відповіді на окреме питання додатково враховуються допущені недоліки та помилки, якими вважаються:

– неохайне оформлення роботи (не загальноприйняті скорочення, незрозумілий почерк, використання олівців замість чітких чорнил) (мінус **2** бали);

– неточності в назвах окремих категорій та понять (мінус **4** бали).

Критерії оцінювання відповіді на теоретичні питання білету:

1. Повна відповідь на питання, яка оцінюється ***«відмінно»***, повинна відповідати таким вимогам:

– розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;

– повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;

– здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення;

– уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;

– демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;

– використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання.

2. Відповідь на питання оцінюється ***«добре»***, якщо:

– відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття хоча б одного з пунктів, вказаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання) або, якщо:

– при розкритті змісту питання в цілому правильно за зазначеними вимогами зроблені окремі помилки під час використання цифрового матеріалу.

3. Відповідь на питання оцінюється ***«задовільно»***, якщо:

– відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття чотирьох чи більше пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);

– одночасно присутні чотири чи більше типів недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання;

– висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним чи загально визначеним при відсутності доказів супротивного аргументами, зазначеними у відповіді;

– характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа, яка складає іспит, не зовсім правильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді і тому не відповіла на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

З урахуванням вищевикладеного результати заліку оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на заліку оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами заліку та незадовільну загальну підсумкову оцінку.

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік.

Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**.

Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 11.3).

Таблиця 11.3

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

12. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

- робоча програма навчальної дисципліни;
- плани лекцій, практичних занять та самостійної роботи студентів;
- тези лекцій з дисципліни;
- методичні рекомендації та розробки для викладача;
- методичні вказівки до практичних занять для студентів;
- методичні матеріали, що забезпечують самостійну роботу студентів;
- тестові та контрольні завдання до практичних занять;
- перелік питань та завдань для поточного і проміжного контролю знань з дисципліни;
- перелік питань до заліку, завдання для перевірки практичних навичок під час заліку.

13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна (базова):

1. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю.Балабан. – Харків: Світ книг, 2015. 452.
2. Бунеева Р. И. Коммерческая деятельность: организация и управление: учебник. М.: Феникс, 2015. 217 с.
3. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.
4. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 216 с

Допоміжна:

5. Коростелёв В.А. Роль консалтинга в управлении бизнесом: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2014. 252 с.
6. Кисильова Є.Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування / Є.Н.Кисильова. – К.: Кондор, 2014. 292 с.

14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

1. Офіційний портал Верховної Ради України // Електронний ресурс. – Режим доступу: https://www.rada.gov.ua.
2. Офіційний вебпортал парламенту України. Законодавство України // Електронний ресурс. – Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua.
3. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.В.Вернадського // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua.
4. Офіційний сайт Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.dssu.gov.ua.
5. Бібліотека інтелектуальні системи прогнозування: фінанси, валюта, економіка, маркетинг, менеджмент, цінні папери, біржі // Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.i2.com.ua.