



Силабус курсу Управління комерційною діяльністю

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Дні занять:
Консультації:

Рік навчання: IV, Семестр: VIII

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

канд. екон. наук, доцент **Крамарчук Світлана Петрівна**

Контактна інформація

s.p.kramarchuk@gmail.com, +380671026027

Опис дисципліни

В умовах розвитку ринкових відносин спостерігаються: нестабільність зовнішнього оточення; різноманітність організаційно-правових форм підприємств; посилення конкуренції між товаровиробниками. За таких умов якість комерційної діяльності й стан управління нею стають одними з найбільш важливих факторів ефективного функціонування підприємств на ринку товарів і послуг. Крім того, будь-яка діяльність, у тому числі й комерційна, має певну спрямованість і організовується для досягнення поставлених цілей. Будучи атрибутом ринку, комерція формується на його принципах, які є неодмінною умовою її розвитку. Ринок виступає як система економічних відносин між продавцями і покупцями, основою яких є купівля-продаж продуктів, що за своєю сутністю і є комерційною діяльністю. Її мета – збільшення доходів виробничих, торговельних і посередницьких структур за умови задоволення попиту покупців. Це посилює значимість питання управління комерційною діяльністю.

Метою дисципліни «Управління комерційною діяльністю» є набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та форм і методів її організації, механізму функціонування, методів управління та регулювання, формування у них економічного мислення, навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції.

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4 / 4	1. Теоретичні основи комерційної діяльності	Знати економічну термінологію, вміти пояснювати базові концепції комерційної діяльності, аналізувати взаємозв'язки в процесі обміну продуктами праці економічно самостійних суб'єктів	Тести, питання

4 / 4	2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності	Знати об'єктний та суб'єктний склад комерційної діяльності, виявляти ознаки структурної єдності виробничого підприємства, обґрунтовувати основні переваги використання суб'єктами ринку послуг комерційних посередників, вміти з позиції суб'єктів комерційної діяльності оцінювати економічні та соціальні умови здійснення комерційної діяльності та роботи з посередниками	Тести, питання
4 / 4	3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності	Проводити аналіз структурних особливостей господарських зв'язків, обґрунтовувати джерела економічного ефекту при використанні прямих господарських зв'язків	Тести, питання, завдання
6 / 6	4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	Знати товарний ринок і його структуру, процеси доведення товарів від виробника до споживача та вміти приймати управлінські рішення з врахуванням ринкових чинників впливу на кон'юнктуру задля мінімізації комерційних ризиків	Тести, питання, завдання
4 / 4	5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	Використовувати інструментарій вибору потенційних постачальників, оперувати основними методами, які дають можливість аналізувати показники комерційної діяльності пов'язані із закупівлями	Тести, питання, задачі
4 / 4	6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	Проводити аналіз основних операцій при класичній формі організації оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу. Вміти аналізувати моделі, які мають свої особливості форм та методів оптового продажу товарів	Тести, задачі, питання
4 / 4	7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	Проводити аналіз основних операцій при класичній формі організації роздрібного продажу товарів та їх постачання в торговельну мережу. Вміти аналізувати моделі, в яких відображаються способи вивчення купівельного попиту роздрібними	Тести, задачі, кейси
4 / 4	8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами господарських портфелів	Застосовувати сучасні інструменти та методи формування асортиментних моделей та управління товарними запасами. Здійснювати аналіз формування господарських портфелів	Тести, задачі, кейси

6 / 6	9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.	Знати методи обґрунтування та вибору оптимальних комерційних рішень з метою мінімізації комерційних ризиків. Вміти аналізувати показники ефективності комерційної діяльності. Вміти оцінювати економічні та соціальні умови здійснення комерційної діяльності задля підвищення ефективності комерційної діяльності	Задачі, кейси
-------	--	--	---------------

Літературні джерела

1. Апопій В. В. Ринки в системі внутрішньої торгівлі України: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2012. 416 с.
2. Архітектоніка управління збалансованим розвитком національної економіки / кол. монографія за ред. Желюк Т.Л. Тернопіль: Крок, 2017. 337 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/38544>
3. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник. Х.: Світ Книг, 2015. 452 с.
4. Балабан П. Ю. Організація торгівлі : навчальний посібник. Полтава : ПУЕТ, 2014. 214 с.
5. Богач Ю.А., Кривокульська Н.М., Скочиляс С.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення як організаційний ресурс для прийняття управлінських рішень. Державне управління: удосконалення та розвиток. 2021. № 5. URL: <http://www.dy.nayka.com.ua>
6. Господарський кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
7. Екологічний франчайзинг і екологічний аутсорсинг як інноваційні інструменти ведення бізнесу / Н.М.Кривокульська, Ю.А.Богач. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. №17. URL: <http://global.national.in.ua/issue-17-2017>.
8. Іщейкін Т. Є., Олійник А. С., Козін О. О., Фурман А. С., Гринь А. І. Управління виробничокомерційною діяльністю підприємства. Економіка та держава. 2022. № 2. С. 141–146. DOI:10.32702/2306-6806.2022.2.141
9. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021. 108 с.
10. Козловський В. О. Виробниче та комерційне підприємництво: навчальний посібник. / В. О. Козловський, О.Й. Лесько. Вінниця: ВНТУ, 2018. 154 с.
11. Козловський В. О. Основи підприємництва: навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина II / В. О. Козловський [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] Вінниця: ВНТУ, 2017. 116 с.
12. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків:Світ книг, 2018. 452 с.
13. Крамарчук С. П., Крисько Ж. Л. Аспекти управління асортиментною політикою підприємства на сучасному етапі. Цифрова економіка та економічна безпека. 2022. Вип. 2 (02). С.191-195. URL: <http://dees.iei.od.ua/index.php/journal/issue/view/4>
14. Кривокульська, Н., Богач, Ю., & Крисько, Ж. (2022). Стратегічне і екологічне управління як сучасні тренди управління комерційною діяльністю. Економіка та суспільство, (41). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-45>
15. Причепя І., Лесько О., & Горенко Р. (2022). До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. Економіка та суспільство, (35). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-39>
16. Сабадаш В.В. Поведінкова економіка: від теорії до практики: навчальний посібник / В.В. Сабадаш, У.І. Моторнюк, О.З. Микитин та ін. Трускавець: Посвіт, 2022. 408 с.
17. Янчева Л.М., Лисак Г.Г., О.А. Круглова. Теоретико-методичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія. Х.: Вид-во В.С. Іванченко 2016. 210 с.
18. Directive (eu) 2016/943 of the European Parliament and of the Council of 08.06/2016 on the

protection of undisclosed know-how and business information (trade secrets) against their unlawful acquisition, use and disclosure. URL: <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0943>

19. Effective partnerships. Devex. Business transforming development. Mode of access: World Wide Web. URL: <https://www.devex.com/news/5-keys-to-effective-partnerships-79643>
20. How to Structure a Partnership. Mode of access: World Wide Web. URL: <http://www.inc.com/guides/structuring-partnerships.html>
21. IMF. Ukraine: Technical assistance report - Public Financial Management Overview, February 2016. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2016/12/31/Ukraine-Technical-Assistance-Report-PublicFinancial-Management-Overview-4366>

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Для виконання усіх видів завдань студентами і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів проводиться в установленому порядку.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, воєнний стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4
20%	20%	20%	40%
1. Опитування під час заняття (Тема 1-5 по 10 балів = 50 балів) 2. Письмова робота = 50 балів.	1. Опитування під час занять (Тема 6-10 по 6 балів = 30 балів) 2. Письмова робота = 70 балів.	1. Активна участь у тренінгу = 20 балів. 2. Написання КПЗ, на основі сформованих індивідуальних завдань = 50 балів. 3. Захист КПЗ = 30 балів.	1. Відповідь на два запитання, кожне з яких = 20 балів, а у підсумку = 40 балів 2. Управлінське завдання = 60 балів

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
А	90-100	відмінно

B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом