



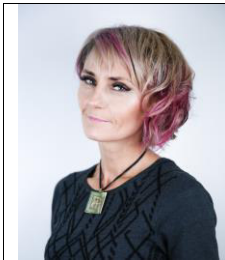
Силабус курсу Управління комерційною діяльністю

Ступінь вищої освіти – бакалавр
Спеціальність 073 «Менеджмент»
Освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Дні занять:
Консультації:

Рік навчання: 4 Семестр: 8

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська



Керівник курсу

ПП к.е.н., доц. Кривокульська Н.М.

Контактна інформація business.nata@gmail.com, +380987934249

Опис дисципліни

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.

Завдання вивчення дисципліни:

- пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій;
- формування у фахівців стратегічного мислення, використання сучасних інструментів і методів комерційної діяльності, здатності адаптувати їх до реальних умов;
- розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці;
- обґрунтування сучасних процесів господарських зв'язків та шляхів вирішення проблем в області комерції;
- об'єктивна оцінка результатів комерційної діяльності та виявлення резервів її вдосконалення;
- уміння мінімізувати можливі комерційні ризики;
- ефективне управління комерційною діяльністю, що передбачає використання майбутніми фахівцями тактичних прийомів, адаптованих до ринкової ситуації.

Найменування компетентностей, формування котрих забезпечує вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю»:

- здатність використовувати сучасні інструменти і методи управління комерційною діяльністю, адаптувати їх до змінюваних зовнішніх умов функціонування;
- здатність проводити об'єктивну оцінку результатів комерційної діяльності та виявляти резерви її вдосконалення, уміти мінімізувати потенційні комерційні ризики.

Результати навчання:

- використовувати сучасні методи обґрунтування і вибору раціональних комерційних рішень, застосовувати сучасні прийоми та технології в ході проведення окремих комерційних операцій;
- оцінювати економічні та соціальні умови здійснення комерційної діяльності, використовувати методи прийняття управлінських рішень задля мінімізації комерційних ризиків.

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
1	2	3	4
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, дискусійне обговорення проблем, реферати, ситуаційні завдання, ессе
6 / 6	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	
/ 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	
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	
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, дискусійне обговорення проблем, реферати, ситуаційні завдання
6 / 6	6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів і 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	
6 / 6	7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	Проводити аналіз основних операцій при класичній формі організації роздрібною продажу товарів та їх постачання в торговельну мережу. Вміти аналізувати моделі, в яких відображаються способи вивчення купівельного попиту роздрібними торговельними підприємствами	
	8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	Застосовувати сучасні інструменти та методи формування асортиментних моделей та управління товарними запасами. Здійснювати аналіз формування господарських портфелів	
	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	

Літературні джерела:

1. Аполій 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. <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., Сковчиляс С.М. Інформаційно-аналітичне забезпечення як організаційний ресурс для прийняття управлінських рішень. *Державне управління: удосконалення та розвиток*. 2021. № 5. <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 [Електронний ресурс] / 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 виробничо-комерційною діяльністю підприємства. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 141–146. DOI: [10.32702/2306-6806.2022.2.141](https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.2.141)
9. Карпюк Г.І. Основи підприємництва: Навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти. 2021. 108с.
10. Козловський В. О. Виробниче та комерційне підприємництво: навчальний посібник. / В. О. Козловський, О.І. Лесько – Вінниця: ВНТУ, 2018. 154 с.
11. Козловський В. О. Основи підприємництва: навчальний посібник. У 2-х частинах. Частина I / В. О. Козловський [Вид. 2-ге, переробл. та доповн.] Вінниця: ВНТУ, 2017. 119 с.
12. 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.
13. Комерційна діяльність [Текст] : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків: Світ книг, 2018. 452 с.
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. Основи підприємницької діяльності: конспект лекцій [Електронний ресурс]: навч. посіб. для студ. денної та заочної форм навчання першого бакалаврського рівня вищої освіти спеціальності 051 «Економіка» освітньо-професійної програми «Економіка бізнес-підприємства» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: С.В. Поліщук, О.П. Кавтиш. Електронні текстові дані. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 153 с.
16. Причепя, І., Лесько, О., & Горенко, Р. (2022). До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. *Економіка та суспільство*, (35). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-39>
17. 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.
18. 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.
19. 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://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016L0943>
20. Effective partnerships [Electronic resource]. – Electronic data. [Devex. Business transforming development]. – Mode of access: World Wide Web <https://www.devex.com/news/5-keys-to-effective-partnerships-79643>
21. How to Structure a Partnership [Electronic resource]. – Electronic data. [Inc.]. Mode of access: World Wide Web <http://www.inc.com/guides/structuring-partnerships.html>
22. 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-Public-Financial-Management-Overview-4366>

Політика оцінювання

• **Політика щодо дедлайнів та перескладання.** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

• **Політика щодо академічної доброчесності:** Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування

• **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом

оцінювання, за яке нараховуються бали. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу та деканатом.

Оцінювання

Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне оцінювання	Модульний контроль 1	Поточне оцінювання	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять (здобувач має бути оцінений не рідше як раз на два заняття).	Модульний контроль проводиться в системі Moodle в позааудиторний час і включає 20 тестових за-вдань (1 тест 2 бали), разом 40 балів і одне управлінське завдання – 60 балів.	Оцінка за поточне оцінювання визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих під час занять	Модульний контроль проводиться в системі Moodle в позааудиторний час і включає два теоретичних питання по 20 балів. Практичне завдання оцінюється в 60 балів	Визначається як середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання 4 тренінгових завдань. Оцінювання здійснюється за 100 бальною шкалою	Середнє арифметичне з оцінок за виконані завдання	Два теоретичні питання, кожне з яких оцінюється по 20 балів (разом 40 балів). Управлінська ситуація, яка оцінюється у 60 балів

Шкала оцінювання :

ECTS	Бали	Зміст
A	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