



## Силабус курсу Управління комерційною діяльністю

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

Рік навчання: IV Семестр: VIII

Кількість кредитів: 5  
Мова викладання: українська

### Керівник курсу

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту ІФННІМ ЗУНУ  
**Романчукевич Мар'яна Йосипівна**

**Контактна інформація** [baranr32@gmail.com](mailto:baranr32@gmail.com), +380673442529

### Опис дисципліни

Дисципліна «Управління комерційною діяльністю» вивчає всі види основних і допоміжних комерційних операцій незалежно від масштабів і видів діяльності, організаційно-правової форми та форми власності, а також відомчої приналежності суб'єктів господарювання, що працюють на ринку товарів і послуг.

Метою вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» є формування у студентів системи знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень.

Вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» дозволить менеджерам усвідомити значення постійного реального контакту підприємства з різними цільовими аудиторіями (споживачами, інвесторами, постачальниками, посередниками, державою та суспільними організаціями); навчить розглядати сутність комерції у її нерозривному зв'язку із дослідженнями ринку, виявленням потреб, створенням споживчої цінності продукту; виконувати критичний аналіз сформованої комерційної системи, комерційних зв'язків, концепції послуг з огляду на модель «витрати – результат»; здійснювати внутрішньофірмове планування комерційної діяльності; розуміти специфіку маркетингу в мережі Інтернет, використовувати інструменти маркетингових досліджень, просування, контрольних заходів у мережі для успішного позиціонування підприємства на ринку, ефективного діалогу із цільовими аудиторіями.

Предмет курсу: принципи та методи економічних взаємовідносин, які виникають на ринку товарів та послуг у процесі доведення товарів від виробничих підприємств, що орієнтовані на одержання прибутку, до споживачів.

Практична значимість дисципліни «Управління комерційною діяльністю» передбачає: формування прийомів і навичок управління та організації комерційною діяльністю на оптовому і роздрібному ринках; володіння нормативною базою, що регулює комерційну діяльність; наявність навичок виконання комерційних операцій на біржах, аукціонах і при використанні інших ринкових форм торгівлі; обґрунтування вибору партнерів у процесі організації господарських зв'язків; вміння проводити кваліфіковану договірну роботу; наявність навичок ведення комерційних переговорів; володіння методами обґрунтування і вибору оптимальних комерційних рішень; визначення конкурентоспроможності торгових об'єктів і їх конкурентних переваг; наявність навичок розробки та реалізації комерційної стратегії.

### Структура курсу

Години (лек./ практ.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4/2	1. Теоретичні основи комерційної діяльності.	Знати теоретичні основи комерційної діяльності, її поняття і суть. Розуміти сутність комерційного процесу. Знати основні функції та принципи комерційної діяльності, чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
2/2	2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності.	Розрізняти суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності. Вміти дати загальну характеристику виробничих підприємств та їх комерційної діяльності. Розуміти роль посередників у комерційній діяльності та вміти проводити їх класифікацію. Вміти охарактеризувати об'єкти комерційної діяльності та послугу як об'єкт комерційної діяльності.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
4/4	3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.	Розуміти суть та характер господарських зв'язків у торгівлі та чинників, що їх формують. Розуміти порядок регулювання господарських зв'язків. Вміти проводити класифікацію господарських договорів. Знати сутність прямих господарських зв'язків у сфері торгівлі, а також процедуру відкриття та ліквідації комерційного підприємства.	Індивідуальні завдання, тести, ситуаційні та розрахункові задачі
2/4	4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності.	Вміти аналізувати особливості товарного ринку як сфери комерційної діяльності. Знати основні поняття та характеризувати товарний ринок. Вміти аналізувати та характеризувати ринкову інфраструктуру. Вміти проводити маркетингові дослідження ринку як початкової фази комерційної діяльності.	Індивідуальні завдання, тести, ситуаційні та розрахункові задачі
4/4	5. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг.	Розуміти поняття та вміти проводити класифікацію підприємств оптової торгівлі. Знати функції оптових торговельних підприємств, суть та цілі їх оптових закупівель. Вміти визначати та аналізувати етапи закупівель. Здійснювати формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі. Знати види оптового обігу та чинники що його визначають, а також методи оптового продажу товарів.	Індивідуальні завдання, тести, ситуаційні та розрахункові задачі
4/2	6. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі.	Знати сутність поняття роздрібною торгівлі, її функції та принципи розвитку. Розуміти поняття роздрібною торговельної мережі, принципи організації. Знати види мережі роздрібних торговців, типи та спеціалізація роздрібних торговців.	Індивідуальні завдання, тести, ситуаційні та розрахункові задачі
2/4	Тема 7. Форми та методи роздрібною продажу товарів.	Знати основи магазинної та позамагазинної форми роздрібною продажу товарів, а також особливі форми продажу товарів. Вміти використовувати методи активізації продажу товарів. Розуміти основні поняття асортименту товарів та основні показники асортименту продукції. Вміти формувати комерційну діяльність з формування асортиментних моделей.	Індивідуальні завдання, тести, ситуаційні та розрахункові задачі
4/2	8. Управління комерційною інформацією.	Знати та розуміти поняття і види трактувань поняття «інформація» та її класифікації. Розуміти роль інформації в комерційній діяльності. Знати способи захисту комерційної таємниці та засоби товарної інформації.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
2/4	9. Управління рекламою в комерційній діяльності.	Знати сутність реклами та її види. Розуміти етапи процесу прийняття рішень з рекламування товару	Індивідуальні завдання,

		(послуги) та знати особливості формування рекламного звернення. Вміти здійснювати вибір засобів розповсюдження реклами та оцінку ефективності реклами. Знати та вміти використовувати методи розробки рекламного бюджету.	тести, ситуаційні та розрахункові задачі
2/2	10. Форми співпраці в комерційній діяльності.	Знати форми співпраці в комерційній діяльності, зокрема, особливості франчайзингу, лізингу, факторингу, бартеру.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
4/4	11. Електронна комерція в інформаційному секторі економіки.	Знати основи електронної комерції в інформаційному секторі економіки, зокрема, її понятійний апарат та основні моделі, історію розвитку та стандарти електронного обміну даними між організаціями. Розрізняти принципи, переваги, економічні вигоди учасників та ключові проблеми електронної комерції.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
4/4	12. Управління роздрібною комерцією на електронних ринках (модель B2C).	Знати особливості управління роздрібною комерцією на електронних ринках, зокрема, особливості функціонування Інтернет-крамниць. Розуміти особливості обслуговування покупців у віртуальних крамницях та на маркетплейсах.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання
2/2	13. Електронні ринки.	Знати основні поняття та характеристики електронних ринків. Вміти поводити класифікацію електронних ринків за формою власності. Знати джерела доходу та ризику функціонування електронних ринків.	Індивідуальні завдання, вправи, тести, ситуаційні завдання

### Літературні джерела

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність: навч. посібник: перевидання. Львів : Магнолія 2006, 2019. 332 с.
2. Балабанова Л.В., Холод В.В., Балабанова І.В. Маркетинг підприємства : навч. посіб. К. : Центр учбової літератури, 2012. 612 с.
3. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : Кондор, 2017. 368 с.
4. Башнянин Г.І. та ін. Комерційно-посередницька діяльність на товарному ринку: навч. посібн. К. : Кондор, 2014. 416 с.
5. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Носов О.Ю. Комерційна діяльність підприємств на товарному ринку: проблеми ефективності торгових операцій. Львів: видавництво Львівської комерційної академії, 2003. 157с.
6. Бурик А.Ф., Світовий О.М., Мачушенко О.Г. та інш. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. К.: «Центр учбової літератури», 2013. 260 с.
7. Варналії З.С., Васильців Т.Г., Лупак Р.Л., Білик Р.Б.. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
8. Гордійчук А.С., Стахів О.А., Кузнецова Т.В., Збагерська Н.В. Організація і технологія матеріально-технічного забезпечення підприємства. Навч. посібник Рівне : НУВГП, 2012. 256 с.
9. Комерційна діяльність: підручник / за ред. В.В. Аполій; С.Г. Бабенко; Я.А. Гончарук та ін. 2-ге вид., перероб., доп. К. : Знання, 2008. 558 с.
10. Комерційна діяльність: підручник / за ред. П.Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
11. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
12. Окландер М.А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 284 с.
13. Прядко О.М., Попова Л.О., Синицина Г.А. Управління торговим асортиментом у роздрібній торгівлі в умовах національної конкурентної політики: монографія. Харківський державний ун-т харч. та торгівлі. Харків, 2014. 153с.
14. Тардаскіна Т.М., Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. Електронна комерція: Навчальний посібник. Одеса : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. 244 с.

15. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю: монографія / Л.М. Янчева, Г.Г. Лисак, О.А. Круглова. Х.: Вид-во І.С. Іванченка, 2016. 210 с.
16. Філевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність : навчальний посібник. Харків : ХДУХТ, 2014. 225 с.
17. Черненко О. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні: проблеми та завдання. Маркетинг в Україні. 2016. №3 (96). С. 4–11.
18. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 216 с.

### Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів і перескладання:** Для виконання індивідуальних завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів відбувається з дозволу дирекції факультету (інституту) за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Використання друкованих і електронних джерел інформації під час контрольних заходів заборонено.
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, військовий стан, хвороба, закордонне стажування) навчання може відбуватись в онлайн формі за погодженням із керівником курсу.

### Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Модуль 1		Модуль 2		Модуль 3	Модуль 4	Модуль 5
10%	10%	10%	10%	5%	15%	40%
Поточне опитування	Модульний контроль 1	Поточне опитування	Модульний контроль 2	Тренінг	Самостійна робота	Екзамен
Середнє арифметичне від отриманих оцінок під час занять по темах 1-5 – не рідше одного разу на 2 практичні заняття	Контрольна робота	Середнє арифметичне від отриманих оцінок під час занять по темах 6-13 – не рідше одного разу на 2 практичні заняття	Контрольна робота	Середнє арифметичне від отриманих оцінок за виконання завдань тренінгу	Середнє арифметичне з оцінок, отриманих за виконання завдань СР	1. Теоретичне питання = 20 балів 2. Тестові питання (10 питань по 5 балів) = 50 балів 3. Задача = 30 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