ПрАТ «ВНЗ «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ»

МАУП

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ»

Спеціальність: **D4 Публічне управління та адміністрування**

Освітній рівень: **другий (магістерський) рівень**

Освітня програма: **Публічне управління та адміністрування**

МАУП 2026

Загальна інформація про навчальну дисципліну

Назва навчальної дисципліни	**Комерційна діяльність посередницьких підприємств**
Шифр та назва спеціальності	**D4 Публічне управління та адміністрування**
Рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	вибіркова
Кількість кредитів і годин	**3 кредити / 90 год.** Лекції: 20 Семінарські заняття: 10 Самостійна робота студентів: 60
Терміни вивчення дисципліни	
Мова викладання	українська
Вид підсумкового контролю	**залік**
Сторінка дисципліни на сайті	https://maup.com.ua/ua/pro-akademiyu/instituti/institut-ekonomiki/kafedra-publichnogo-administruvannya/katalog-zagalnoakademichnih-disciplin.html

Загальна інформація про викладача. Контактна інформація.

Кривоберець Марина Миколаївна	
Науковий ступінь	кандидат економічних наук
Вчене звання	доцент
Посада	завідувач кафедри організації туристичної діяльності
Дисципліни, які викладає НПП	Вступ до спеціальності «Менеджмент»; Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
Напрями наукових досліджень	менеджмент, міжнародний туризм, економіка, інноваційні підходи в управлінні підприємствами
Посилання на реєстри ідентифікаторів для науковців	ORCID: https://orcid.org/0000-0001-5229-2672 Google Scholar: https://scholar.google.com.ua/citations?user=b9OiTccAAAAJ&hl=uk&oi=sra
Контактна інформація викладача:	
E-mail:	marina_krivoberets@ukr.net
Контактний тел.	+380955208848
Портфоліо викладача на сайті кафедри / Інституту / Академії	https://maup.com.ua/ua/pro-akademiyu/instituti/institut-ekonomiki/kafedra-organizacii-turistichnoi-diyalnosti1/krivoberec.html

Анотація курсу. Курс «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» спрямований на формування у здобувачів освіти системних знань про сутність, принципи та механізми організації комерційної діяльності посередницьких підприємств у сучасних ринкових умовах. У межах курсу розглядаються теоретичні основи функціонування посередників, їх роль у системі товароруху, види та функції посередницьких структур, а також особливості здійснення комерційних операцій. Особлива увага приділяється питанням організації закупівельної та збутової діяльності, управління комерційними процесами, формування договірних відносин, ціноутворення, логістичного забезпечення та оцінювання ефективності діяльності посередницьких

підприємств. Курс також враховує вплив сучасних тенденцій розвитку ринку, цифровізації та конкуренції на комерційну діяльність посередників.

Вивчення дисципліни сприяє набуттю практичних навичок аналізу та прийняття управлінських рішень у сфері комерційної діяльності посередницьких підприємств та підготовці фахівців до професійної діяльності в умовах динамічного ринкового середовища.

Предметом навчальної дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» є сукупність економічних, організаційних та управлінських відносин, що виникають у процесі здійснення комерційної діяльності посередницькими підприємствами, а також методи, форми й механізми організації, планування та управління комерційними процесами в умовах сучасного ринкового середовища.

Мета вивчення дисципліни "Комерційна діяльність посередницьких підприємств" полягає у формуванні у студентів глибоких теоретичних знань і практичних навичок у сфері комерційної діяльності, що спеціалізується на посередницьких операціях. Особлива увага приділяється розумінню основних принципів та методів комерційної взаємодії між різними суб'єктами ринку.

Основні завдання навчальної дисципліни включають вивчення структури і механізмів діяльності посередницьких підприємств у туризмі, аналіз їх взаємодій зі споживачами та іншими учасниками ринку. Програма також зосереджується на оцінці ефективності комерційних стратегій, розробці бізнес-планів для посередницьких підприємств, та використанні сучасних технологій у комерційній діяльності.

Пререквізити навчальної дисципліни. Вивчення навчальної дисципліни **«**Комерційна діяльність посередницьких підприємств**»** базується на знаннях та уміннях, отриманих здобувачами освіти на рівні бакалаврату. А саме: економіка підприємства, статистика, теорія ймовірностей, маркетинг, менеджмент, логістика, бізнес-аналітика.

Постреквізити навчальної дисципліни. Знання та уміння, отримані студентами в процесі вивчення навчальної дисципліни **«**Комерційна діяльність посередницьких підприємств**»**, сприяють успішному вивченню здобувачами вищої освіти цілої низки інших навчальних дисциплін, спрямованих на формування професійних знань і умінь: стратегічний менеджмент, проєктний менеджмент, управління бізнесом, ризик-менеджмент, управління змінами.

Зміст навчальної дисципліни (денна форма навчання)

<table>
<tr><th>№</th><th>Назва теми</th><th>Методи навчання/методи оцінювання</th></tr>
<tr><td colspan="2">Змістовий модуль 1. «Концепція та основи комерційної діяльності посередницьких підприємств»</td><td rowspan="13">Методи навчання: словесні (навчальна лекція; бесіда; навчальна дискусія);
індуктивний метод; дедуктивний метод;
аналітичний метод; синтетичний метод;
практичний (робота з економічними моделями, статистичними даними, графіками);
пояснювально-ілюстративний;
репродуктивний;
метод проблемного викладу;
частково-пошуковий;
дослідницький;
інтерактивні методи (аналіз економічних ситуацій; дискусії, дебати; мозковий штурм; ситуативне моделювання; відпрацювання навичок моделювання);
кейс-метод (аналіз реальних економічних ситуацій, пошук проблем, пропозиція рішень, побудова моделей);
моделювання професійної діяльності (побудова економічних моделей, прогнозування, сценарне моделювання).

Методи оцінювання: усний контроль (усне опитування, оцінювання участі у дискусіях, інших інтерактивних методах навчання);
письмовий контроль (контрольні, самостійні роботи, аналітичні завдання, реферати);
тестовий контроль (тести закритої форми: тест-альтернатива, тест-відповідність, завдання на аналіз даних і моделей); метод самоконтролю та самооцінки;
оцінювання кейс-завдань;
оцінювання проєктних та лабораторних робіт (моделювання економічних процесів, прогнозування).</td></tr>
<tr><td>Тема 1.</td><td>Поняття і сутність комерційної діяльності посередницьких підприємств.</td></tr>
<tr><td>Тема 2.</td><td>Організація господарських зв’язків у торгівлі та форми, методи комерційних розрахунків.</td></tr>
<tr><td>Тема 3.</td><td>Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.</td></tr>
<tr><td>Тема 4.</td><td>Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів.</td></tr>
<tr><td>Тема 5.</td><td>Фактори ефективності та результативності комерційної діяльності посередницьких підприємств</td></tr>
<tr><td colspan="2">Змістовий модуль 2. «Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку»</td></tr>
<tr><td>Тема 6.</td><td>Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції.</td></tr>
<tr><td>Тема 7.</td><td>Комерційна робота з роздрібного продажу товарів.</td></tr>
<tr><td>Тема 8.</td><td>Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах).</td></tr>
<tr><td>Тема 9.</td><td>Лізинг, факторинг, франчайзинг в ринковій економіці.</td></tr>
<tr><td>Тема 10.</td><td>Адаптація комерційної діяльності посередницьких підприємств до змін ринкового середовища</td></tr>
<tr><td></td><td></td></tr>
<tr><td colspan="3">Модульна контрольна робота</td></tr>
<tr><td colspan="3">Форма контролю: залік</td></tr>
</table>

Технічне обладнання та/або програмне забезпечення. В освітньому процесі використовуються навчальні аудиторії, бібліотека, мультимедійний проектор та комп'ютер для проведення лекційних та семінарських занять з елементам презентації. Вивчення окремих тем і виконання практичних завдань потребує доступу до інформації зі всесвітньої мережі Інтернет, який забезпечується безкоштовною мережею Wi-Fi.

Форми методи контролю.

Контроль успішності здобувачів освіти поділяється на **поточний** та **підсумковий (семестровий)**.

Поточний контроль здійснюють під час проведення практичних і семінарських занять. Його метою є систематична перевірка:

- розуміння та засвоєння теоретичних основ економічних процесів;
- уміння застосовувати знання для побудови моделей та аналізу економічних даних;
- навичок діагностики та прогнозування економічних процесів;
- використання спеціалізованого програмного забезпечення для моделювання та обробки статистичних даних.

Форми участі студентів у навчальному процесі, які підлягають поточному контролю:

- виступи та презентації з аналізу економічних процесів;
- усні доповіді з розбору економічних кейсів;
- доповнення, запитання до того, хто відповідає;
- систематичність роботи на семінарських заняттях та активність під час обговорень;
- участь у дискусіях, мозковому штурмі, інтерактивних формах заняття;
- аналіз економічних даних, статистичних показників, економіко-математичних моделей;
- письмові завдання (контрольні роботи, тестові завдання, аналітичні та реферативні роботи);
- підготовка конспектів, тез, аналітичних записок;
- самостійне опрацювання тем дисципліни та матеріалів лекцій.

Методи поточного контролю:

- усний контроль (опитування, бесіда, доповідь, повідомлення);
- письмовий контроль (контрольна робота, аналітичний звіт, реферат, виконання завдань на побудову моделей або обробку статистики);
- комбінований контроль (усне та письмове поєднання для оцінки розуміння та практичних навичок);
- презентація самостійної роботи або кейс-аналізу;
- спостереження за активністю та участю у практичних заняттях;
- тестовий контроль (закриті та відкриті завдання, аналіз графіків і моделей);
- робота з проблемними ситуаціями (аналітичні кейси, сценарне моделювання економічних процесів).

Система оцінювання та вимоги.

Таблиця розподілу балів, які отримують здобувачі вищої освіти*

Теми	**Поточний контроль знань**										**Підсумковий контроль**		
											Модульна контрольна робота	**Залік****	**Загальна кількість балів**
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9	Тема 10	20	20*	100
Робота на семінарському занятті	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
Самостійна робота	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			

*Таблиця містить інформацію про максимальні бали за кожен вид навчальної роботи здобувача вищої освіти.

Під час оцінювання засвоєння кожної теми за поточну навчальну діяльність здобувачу освіти виставляють оцінки з урахуванням затверджених критеріїв оцінювання для відповідної дисципліни.

Критерії оцінювання результатів навчання здобувачів освіти та розподіл балів, які вони отримують, регламентуються Положенням про оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у ПрАТ «ВНЗ «МАУП».

Модульний контроль проводиться на останньому занятті модуля у письмовій формі, у вигляді тестування.

Критерії оцінювання модульного тесту з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств»:

При оцінюванні модульного тесту враховуються обсяг і правильність виконання завдань:

- оцінка «відмінно» (A) виставляється за правильне виконання всіх завдань (або більше 90% всіх завдань);
- оцінка «добре» (B) виставляється за виконання 80% всіх завдань;
- оцінка «добре» (C) виставляється за виконання 70% всіх завдань;
- оцінка «задовільно» (D) виставляється за правильне виконання 60% запропонованих завдань;
- оцінка «задовільно» (E) виставляється, якщо правильно виконано більше 50% запропонованих завдань;
- оцінка «незадовільно» (FX) виставляється, якщо виконано менше 50% завдань.

Неявка на модульний тест - 0 балів.

Вищезазначені оцінки перетворюються на рейтингові бали таким чином:

«A» - 18-20 балів;
«B» - 16-17 балів;
«C» - 14-15 балів;
«D» - 12-13 балів.
«E» - 10-11 балів;
«FX» - менше 10 балів.

Підсумкова семестрове оцінювання з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» є обов'язковою формою оцінювання результатів навчання студентів. Воно проводиться у терміни, визначені навчальним планом, і охоплює обсяг матеріалу, визначений програмою курсу.

Підсумкове оцінювання проводиться у формі тесту. До семестрового оцінювання допускається студент, який виконав усі необхідні роботи.

Підсумкова оцінка виставляється на основі результатів навчання студента протягом семестру. Оцінка студента складається з балів, накопичених за результатами поточного оцінювання, та заохочувальних балів.

Студенти, які виконали всі необхідні завдання і отримали оцінку 60 балів або вище, отримують оцінку, що відповідає отриманій оцінці, без додаткового тестування.

Для студентів, які виконали всі необхідні завдання, але отримали оцінку нижче 60 балів, а також для тих, хто бажає поліпшити свій бал (результат), викладач проводить підсумкову роботу у формі тесту під час останнього запланованого заняття з дисципліни в навчальному семестрі.

Оцінювання додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності. Оцінювання додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності. До додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності відносять участь здобувачів у роботі наукових конференцій, наукових гуртків здобувачів і проблемних груп, підготовці публікацій, участь у Всеукраїнських олімпіадах і конкурсах та Міжнародних конкурсах тощо понад обсяги завдань, які встановлені відповідною робочою програмою навчальної дисципліни.

За рішенням кафедри здобувачам освіти, які брали участь у науково-дослідній роботі та виконували певні види додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності, можуть присуджуватися заохочувальні (бонусні) бали за визначену освітню компоненту.

Оцінка самостійної роботи

Загальна кількість балів, отриманих студентом за виконання самостійної роботи, є одним із складових академічної успішності з дисципліни. Самостійна робота з кожної теми, відповідно до програми курсу, оцінюється в діапазоні від 0 до 3 балів за допомогою стандартизованих та узагальнених критеріїв оцінювання знань.

Шкала оцінювання виконання самостійної роботи (індивідуальних завдань) критерії оцінювання.

Максимально можлива оцінка самостійної роботи (індивідуальні завдання)	Рівень виконання			
	Відмінно	Добре	Задовільно	Незадовільно
3	3	2	1	0

Форми оцінювання включають: поточне оцінювання практичної роботи; поточне оцінювання засвоєння знань на основі усних відповідей, доповідей, презентацій та інших форм участі під час практичних (семінарських) занять; індивідуальні або групові проекти, що вимагають розвитку практичних навичок і компетентностей (опціональний формат); вирішення ситуаційних завдань; підготовка резюме з самостійно вивчених тем; тестування або письмові іспити; підготовка проектів статей, тез конференцій та інших публікацій; інші форми, що забезпечують всебічне засвоєння навчальної програми та сприяють поступовому розвитку навичок для ефективної самостійної професійної (практичної, наукової та теоретичної) діяльності на високому рівні.

Для оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти впродовж семестру застосовується 100-бальна, національна та шкала ЄКТС оцінювання

Шкала підсумкового оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	**Оцінка ECT8**	**Оцінка за національною шкалою**	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	**для заліку**
90 – 100	A	відмінно	Зараховано
82 – 89	B	добре	
75 – 81	C		
68 – 74	D	задовільно	
60 – 67	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу.

Для успішного засвоєння курсу «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» здобувач освіти має:

- регулярно відвідувати лекційні та практичні заняття;
- систематично, системно й активно працювати на лекційних і практичних заняттях;
- відпрацьовувати пропущені заняття або незадовільні оцінки, отримані на заняттях;
- виконувати у повному обсязі завдання, які вимагає підготувати викладач, належна їх якість;
- виконувати контрольні та інші самостійні роботи;
- дотримуватися норм академічної поведінки та етики.

Курс «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» передбачає засвоєння та дотримання принципів етики та академічної доброчесності, зокрема орієнтації на запобігання плагіату у будь-яких його проявах: всі роботи, доповіді, есе, реферати та презентації мають бути оригінальними та авторськими, не переобтяженими цитатами, що мають супроводжуватися посиланнями на першоджерела. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання.

Рекомендовані джерела інформації.

Основна література:

1. Антонюк Я.М., Шиндировський І.М. Комерційна діяльність : навч. посібник. Львів : Магнолія, 2011. 332 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребіцький В.М. та ін. Організація торгівлі : підручник; 2-ге вид. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 632 с.
3. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 10. Ч. 1. С. 23-26.
4. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 7-14.
5. Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навч. посібник. Київ : ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
6. Балабан П. Ю. Комерційна діяльність : підручник. Харків. Світ Книг. 2018. 452 с
7. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.
8. Білан Є. Удосконалення комерційної діяльності підприємства. Актуальні проблеми вітчизняної економіки, підприємництва та управління насучасному етапі : мат. доп. V Ювіл. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчен. зміжн. участю (м. Тернопіль, 12 лист. 2020 р.) / редкол. : О. Ф. ОвсянюкБердадіна, Ю. А. Богач, О. І. Заклекта та ін. Тернопіль : ЗУНУ, 2020. Ч. 2. С. 347-349. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/40249 (дата звертання:04.06.2022 р.).
9. Біловодська О.А., Гвоздецька М.Ю. Дослідження сутності каналів при управлінні дистрибуцією у сфері маркетингу та логістики. Ефективна економіка. 2018. № 2. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/43.pdf. (дата звертання: 04.06.2022 р.).
10. Бойко І.І. Мааркетингові дослідження (мінімальний маркетинговий експеримент) : навч. посібник. Київ : Кондор-Видавництво, 2015. 280 с.
11. Борисенко О.С., Фісун Ю.В., Чорна Д.О. Теоретико-методологічні аспекти організації та впровадження маркетингового менеджменту на підприємствах. Приазовський економічний вісник. 2021. № 2. С. 60-65.
12. Вашків О.П., Собко О.М., Смерека С.Б. Управління конкурентоспроможністю продукції : навч. посіб. для студентів другого (магістерського) рівня вищої освіти галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржовадіяльність». Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 272 с.
13. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 807 с.
14. Виноградська А.М. Технології комерційного посередництва : навч. посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2006. 780 с.
15. Крахмальова Т.А. Аналіз тенденцій корпоративного організаційного розвитку підприємств. Вісник «КНУТД» Економічні науки. 2019. № 3(135). С. 82-89.
16. Krakhmalova N., Krakhmalova T., Kozlovskij V. Modeling of the organization of interaction of participants of the management process of cluster cooperation development. Management. 2019. № 1(29). C. 47-61.
17. Krakhmalova T. Methodological aspects of evaluating the effectiveness of management of innovation and investment activities of enterprises. Management. 2020. № 1(31). C. 110-124

6. Krakhmalova T. Features of formation of the business development management system in the conditions of innovative economy. Management. 2020. № 2(32). C. 173-179.

18. Ganushchak-Efimenko L., Hnatenko I., Kozhushko R., Rębilas R., Rubezhanska V., Krakhmalova T. Optimisation models of investment management in the activities of innovative enterprises. Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development. 2020. № 42(3), P. 225–234.

19. Tymur Ishchejkin, Viktoriia Skrypnyk, Hanna Kostovyat, Tetiana Krakhmalova, Olha Dashko Smart financial and personnel design of accounting of innovative agribusiness in the conditions of managing changes in the digital economy. Journal of Hygienic Engineering and Design, Vol. 42, pp. 378-387.

Допоміжна література:

20.Єрмошенко М.М. Комерційна діяльність посередницьких організацій : навч. посібник. Київ : НАУ, 2003. 345 с.

21.Комерційна діяльність : підруч. / за ред. проф. В.В. Апопія. Київ : Знання, 2008. 558 с.

22.Комерційна діяльність підприємств : навч. посіб. / Т. І. Притиченко, В. М. Щетинін. Харків : ХНЕУ, 2010. 318 с.

23.Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу. Київ : Діалектика, 2020. 880 с.

24.Купалова Г.І., Артюх Т.М., Бодяковська А.В. Стратегія розвиткуелектронної комерції в період пандемії COVID-19. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 40-48.

25. Мальчик М.В., Адасюк І.П. Реклама в інтернеті: теоретичний аналіз таособливості. Journal of Lviv Polytechnic National University. Series of Economicsand Management Issues. 2021. Vol. 5. № 1. С. 75-85.

26. Маркетинг : навчальний посібник / Старостіна А.О., Кравченко В.А., Пригара О.Ю., Ярош-Дмитренко Л.О. / за заг. ред. проф. Старостіної А.О. Київ: «НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.

27.Портер М. Конкурентна стратегія. Техніки аналізу галузей іконкурентів / пер. з англ. Н. Кошманенко. Київ : Наш Формат, 2020. 424 с.

28. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 271/96-ВР. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text (дата 30.звертання: 05.06.2022 р.).

29. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. 2018. № 1. С. 74-79.

30. Сетьяван Ї., Котлер Ф., Кетарджая Г. Маркетинг 4.0: від традиційного до цифрового Київ : КМ-Букс, 2020. 208 с.

31. Harris L., Kotler P., Armstrong G., He H. Principles of marketing. Pearson, 2020. 719 p. 34.Pro-Consulting. Офіційна сторінка. URL: https://pro-consulting.ua (дата звертання: 29.05.2022 р.).

32.Vashkiv O., Sobko O., Smereka S. Comprehensive assessment of thecompany's competitiveness. Економіка та суспільство. 2021. № 29. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-33.