

## СИЛАБУС

з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств»  
на отримання ступеню вищої освіти «магістр» за спеціальністю  
242 «Туризм і рекреація»  
Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу  
ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія управління персоналом»

**Обсяг курсу** – 120 годин (4 кредити ЄКТС), з них: 50 годин аудиторної роботи; 70 годин – самостійної роботи, залік.

**Викладач курсу** – Крахмальова Т.А., доктор філософії (PhD) в галузі економіки, доцент кафедри організації туристичної діяльності ННІУЕБ (<https://maup.com.ua/ua/pro-akademiyu/instituti/institut-ekonomiki/kafedra-organizacii-turistichnoi-diyalnosti1/krahmalova.html>).

### Опис курсу

**Пререквізити** - базові знання з дисциплін: «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Туризмологія», «Логістика в туризмі».

**Мета курсу:** 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 в індустрії туризму. Особлива увага приділяється розумінню основних принципів та методів комерційної взаємодії між різними суб'єктами туристичного ринку, а також аналізу їх ролі в створенні та розподілі туристичного продукту.

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

#### **У результаті вивчення курсу здобувачі повинні:**

**Знати:** широка варіація цін та рентабельності однорідних видів послуг;  
- диференціація суспільно необхідних витрат через різні умови розміщення та цінність використовуваних рекреаційних ресурсів;  
- визначальна роль попиту в формуванні цін;  
- сезонні коливання в роботі більшості рекреаційних установ.

**Уміти:** застосовувати чинні положення існуючих нормативних документів щодо розвитку інфраструктури рекреації; забезпечення рекреаційних установ кваліфікованим персоналом; розвитку інформаційно-рекламної та маркетингової діяльності та формуванні у студентів глибоких теоретичних знань і практичних навичок у сфері комерційної діяльності, що спеціалізується на посередницьких операціях в індустрії туризму. Особлива увага приділяється розумінню основних принципів та методів комерційної взаємодії між різними суб'єктами туристичного ринку, а також аналізу їх ролі в створенні та розподілі туристичного продукту.

**Компетентності.** Здатність організувати, планувати та прогнозувати діяльність на регіональному ринку туристських послуг. Ведення професійної діяльності в міжнародних та національних умовах, адаптація до мінливих умов. Навички міжкультурної комунікації і професійного спілкування іноземними мовами. Розробка та управління проектами, що сприяють адаптації та інноваціям на регіональному ринку.

**Фахові компетентності:** Застосування фахових знань та інструментів для аналізу і розвитку регіональних ринків. Організація співпраці з суб'єктами регіональних, національних та міжнародних ринків. Здатність оперувати інструментами збору, обробки інформації, аналізувати та управляти туристичною інформацією. Розробка та впровадження інновацій в діяльності суб'єктів туристичного ринку.

**Результати навчання.** За результатами вивчення дисципліни відповідно до освітньої програми студенти зможуть застосувати спеціалізовані знання для аналізу та адаптації до регіональних умов. Застосування набутих знань для вирішення реальних завдань у комерційній діяльності посередницьких підприємств. Аналіз та розробка стратегій для вдосконалення діяльності посередницьких підприємств. Використання сучасних інформаційних та комунікаційних технологій у комерційній діяльності. Ефективне управління проектами та якістю послуг у туризмі. Розробка і впровадження інноваційних рішень для підвищення конкурентоспроможності в туристичній галузі.

### Структура курсу

#### **Змістовий модуль 1 «Концепція та основи комерційної діяльності посередницьких підприємств».**

Тема 1. Поняття і сутність комерційної діяльності посередницьких підприємств.

Тема 2. Організація господарських зв'язків у торгівлі та форми, методи комерційних розрахунків.

Тема 3. Організація роботи комерційних служб та показники аналізу ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств.

Тема 4. Комерційні операції по закупівлі та формуванню товарних запасів.

#### **Змістовий модуль 2 «Організація комерційної діяльності посередницьких підприємств в сучасних умовах розвитку».**

Тема 5. Комерційна діяльність оптових підприємств по збуту продукції.

Тема 6. Комерційна робота з роздрібного продажу товарів.

Тема 7 Організація торгівлі на ярмарках, виставках, біржах, аукціонах, конкурсах (тендерах).

Тема 8. Лізинг, факторинг, франчайзинг в ринковій економіці.

**Політика курсу** – жодні форми порушення академічної доброчесності не толеруються. У випадку таких подій – реагування відповідно до Положення про академічну доброчесність учасників освітнього процесу. Основна увага приділяється самостійній роботі, підготовці до семінарських занять, участі в дискусіях, вирішенні практичних кейсів і підготовці проектів. Оцінювання знань здійснюється на основі поточної успішності, виконання індивідуальних і групових завдань, підсумкових тестів і захисту курсової роботи. Під час вивчення курсу здобувачі зобов'язані дотримуватися академічної доброчесності та етичних норм.

**Система оцінювання** – оцінювання знань здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у ПрАТ «ВНЗ «МАУП» ([https://drive.google.com/file/d/1ENRncPY-dU2qLke7aw\\_VKn1OdfG8\\_8Hg8D/view](https://drive.google.com/file/d/1ENRncPY-dU2qLke7aw_VKn1OdfG8_8Hg8D/view)).

### Система оцінювання навчальних досягнень

Вид діяльності студента	Максимальна к-сть балів за одиницю	Модуль 1		Модуль 2	
		кількість одиниць	максимальна кількість балів	кількість одиниць	максимальна кількість балів
Відвідування лекцій	1	8	8	9	9
Відвідування семінарських занять	1	4	4	4	4
Робота на семінарському занятті	10	4	40	4	40
Виконання завдань для самостійної роботи	5	2	10	2	10
Виконання модульної роботи	25	1	25	1	25
Виконання ІНДЗ	30	-	-	-	-

Разом	-	87	-	88
Максимальна кількість балів:				205
205:100= 2,05. Студент набрав X балів; Розрахунок: X:2,05 = загальна кількість балів.				-

### Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbu.gov.ua/>
2. Бібліотека ім. В.Г. Короленко. URL: <http://korolenko.com.ua/>
3. Бібліотека МАУП URL: <https://maup.com.ua/ua/pro-akademiyu/biblioteka.html/>
4. Електронна бібліотека URL: <http://lib.meta.ua/>
5. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon.rada.gov.ua/>