

<b>Назва дисципліни</b>	УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ
<b>Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни</b>	3 кредити / 90 годин
<b>Вид підсумкового контролю</b>	залік
<b>Викладач (і)</b>	Машта Надія Олександрівна
<b>Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі</b>	<a href="https://www.rshu.edu.ua/dekanat/121-personalii/1226-mashta-nadiia-oleksandrivna">https://www.rshu.edu.ua/dekanat/121-personalii/1226-mashta-nadiia-oleksandrivna</a>
<b>E-mail викладача:</b>	nadya.mashta@rshu.edu.ua
<b>Мова викладання</b>	українська
<b>Консультації</b>	Очні консультації: на кафедрі згідно з графіком консультацій

### Цілі навчальної дисципліни

**Мета навчальної дисципліни:** сформувати у здобувачів вищої освіти цілісну систему знань про теорію та практику управління комерційною діяльністю підприємств, що дасть їм змогу розв'язувати спеціалізовані завдання і практичні проблеми під час управління підприємством.

#### Завдання навчальної дисципліни:

- пояснити суть, зміст комерційних відносин, зв'язків, комерційних процесів, операцій комерційного ринку, їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і внутрішніми елементами торговельної галузі;
- навчитися аналізувати явища, закономірності, тенденції, характерні для сфери комерційної діяльності;
- науково обґрунтувати принципи, методи, способи організації та здійснення комерційної діяльності;
- навчитися визначати стратегічні напрями та шляхи розвитку і підвищення ефективності комерційної діяльності на ринку товарів і послуг;
- навчитися використовувати методичні підходи і алгоритми побудови моделей, методик, прогнозів при здійсненні комерційної діяльності;
- сформувати вміння і навички у майбутніх фахівців при управлінні комерційною діяльністю на ринку; здійсненні комерційних операцій з купівлі-продажу та експортно-імпортних операцій; оптовій закупівлі товарів; оптимізації товаропостачання, впровадження прогресивних форм постачання, формуванні оптимального асортименту; організації роздрібного продажу товарів; оцінюванні ефективності комерційних операцій і всього процесу комерційної діяльності та ін.

**Предмет дисципліни** - комерційні процеси, що здійснюються на підприємствах торгівлі/надання послуг.

Згідно з вимогами Стандарту вищої освіти за спеціальністю 075 Маркетинг та освітньо-професійної програми «Маркетинг» РДГУ дисципліна забезпечує набуття здобувачами вищої освіти таких загальних та фахових компетентностей.

В процесі опанування даної дисципліни здобувач вищої освіти набуває наступних загальних компетенцій:

**ЗК6.** Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності

**ЗК8.** Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

**ЗК12.** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

*Фахових компетенцій:*

**СК5.** Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.

**СК11.** Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

*У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач вищої освіти повинен:*

**Р2** Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

**Р6** Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

**Р11** Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

**знати:**

- особливості законодавчого регулювання у галузі управління комерційною діяльністю;
- терміни, визначення, поняття, які характеризують комерційну діяльність;
- особливості проектування і побудови оптимальних моделей комерційної діяльності на ринку оптового та роздрібного продажу товарів, а також надання послуг;
- специфіку управління комерційними службами підприємств;
- технологію здійснення комерційних операцій з купівлі-продажу;
- порядок і способи укладання договірних відносин;
- особливості застосування сучасних методів управління та аналізу асортименту товарів та товарних запасів;
- характерні особливості управління торговою безпекою на підприємствах торгівлі;
- способи підвищення культури торгівлі й якості обслуговування;
- особливості здійснення державного нагляду за діяльністю підприємств у сфері торгівлі та надання послуг;
- систему показників, що використовуються для оцінки результатів комерційної діяльності та комерційного ризику.

**вміти:**

- виявляти закономірності та тенденції розвитку торгової справи в умовах ринкової економіки;
- генерувати бізнес-ідеї та проектувати моделі комерційної діяльності на ринку товарів і послуг;
- аналізувати господарські договори, асортимент товарів/послуг, товарні запаси тощо;
- оцінювати ефективність комерційної діяльності та проектувати напрями підвищення ефективності управління нею.

### **Передумови вивчення дисципліни для формування програмних результатів навчання та компетентностей**

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Управління комерційною діяльністю» значно підвищиться, якщо здобувач вищої освіти попередньо опанував матеріалом таких дисциплін як: «Товарознавство непродовольчих товарів», «Товарознавство продовольчих товарів», «Експертиза товарів та послуг».

## Перелік тем

- 1 Поняття та суть комерційної діяльності.
- 2 Управління комерційними службами підприємств
- 3 Господарські зв'язки у торгівлі
- 4 Сучасні методи управління та аналізу асортименту товарів
- 5 Управління товарними запасами торговельного підприємства
- 6 Управління торговою безпекою на підприємствах торгівлі
- 7 Фірмова торгівля. Культура та якість торговельного обслуговування
- 8 Державний нагляд за діяльністю підприємств у сфері торгівлі
- 9 Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. Захист комерційної інформації. Ефективність комерційної діяльності

## Рекомендована література та інформаційні ресурси

### Базова

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: підручник. Київ: Знання, 2008. 558 с.
2. Башнянин Г. І., Лазур П.Ю., Носов О.Ю. Комерційна діяльність підприємств на товарному ринку: проблеми ефективності торгових операцій. Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. 157 с.
3. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдеєнко Л.Л., Дяченко Г.А., Курська Л.С., Сахарова О.Н. Комерційна діяльність. К.: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.
4. Ліпич Л.Г., Кошій О.В. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Луцьк: Ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2005. 288 с.
5. Шутенко Л.М., Стадник Г.В., Степаненко С.А., Торкатюк В.І., Штерн Г.Ю., Прасол В.М. Основи комерційної діяльності: навчальний посібник. Харків: ХНАМГ, 2007. 379 с.

### Інформаційні (інтернет) ресурси

1. Електронна бібліотека РДГУ. URL: <http://server.rdgu-dkm.rv.ua/library/>.
2. Буковинська бібліотека. URL: <https://buklib.net/books/21875/>.
3. OSVITA.UA. URL: [https://osvita.ua/vnz/reports/econom\\_pidpr/](https://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/).
4. Навчальні матеріали онлайн. URL: <https://pidruchniki.com>.
5. Сайт Верховної ради України. URL: <http://www.rada.com.ua>.
6. Он-лайн бібліотека для студентів. URL: <https://www.twirpx.com/>.
7. Додаток Google AdWords. URL: <https://ads.google.com>.
8. Інструментарій сучасного менеджменту: <http://www.management.com>.
9. Законодавство України : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
10. Бізнес-портал: <http://www.buziness.info>.
11. Загальноекономічний глосарій : <http://www.ssu-ekonomika.net>.
12. Інтернет портал для управлінців: <http://www.management.com.ua>.

### Технічне й програмне забезпечення / обладнання

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) 3  
підключенням до Інтернет для:

- комунікації та опитувань;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань самостійної роботи;
- проходження тестування (поточний, модульний, підсумковий контроль).

#### Види та методи навчання і оцінювання

Код компетенції (згідно ОПП)	Назва компетентності	Код програмного результату навчання	Назва програмного результату навчання	Методи навчання*	Методи оцінювання результатів навчання**
ЗК 6.	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	P 2.	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
		P6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
		P 11.	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
ЗК 8.	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні	P 2.	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
		P6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
ЗК 12.	Здатність спілкуватися з представниками інших	P 11.	Демонструвати вміння застосовувати	MH1 MH2	MO2 MO4

	професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)		міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта	MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO6 MO7 MO9 MO10
СК5.	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу	P6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
		P 11.	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10
СК 11.	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків	P 2.	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності	MH1 MH2 MH3 MH4 MH5 MH6 MH7	MO2 MO4 MO6 MO7 MO9 MO10

MH1 – словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо); MH2 – практичний метод (лабораторні та практичні заняття); MH3 – наочний метод (метод ілюстрацій і метод демонстрацій); MH4 – робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату); MH5 – відеометод у поєднанні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо); MH6 – самостійна робота (розв'язання програмних завдань); MH7 – індивідуальна науково-дослідна робота студентів.

\*\* MO1 – екзамени; MO2 – усне або письмове опитування; MO3 – колоквіум; MO4 – тестування; MO5 – командні проекти; MO6 – реферати, есе; MO7 – презентації результатів виконаних завдань та досліджень; MO8 – студентські презентації та виступи на наукових заходах; MO9 – захист лабораторних і практичних робіт; MO10 – залік.

**Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни  
«Управління комерційною діяльністю»**

Поточне тестування та самостійна робота									Сума
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	
8	8	8	8	8	8	8	8	8	
Модульний контроль-28									<b>100</b>

**Система та критерії оцінювання  
у Рівненському державному гуманітарному університеті**

Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми / виду діяльності може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в розподілі балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни.

Результат освітньої діяльності здобувача вищої освіти оцінюється згідно Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти РДГУ за такими рівнями та критеріями:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
90–100	<b>A</b>	відмінно	здобувач вищої освіти (ВО) виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить і опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні здібності	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
82–89	<b>B</b>	дуже добре	здобувач ВО вільно володіє теоретичним матеріалом, застосовує його на практиці, вільно розв'язує вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	Достатній (конструктивно-варіативний)		
74–81	<b>C</b>	добре	здобувач ВО вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, загалом самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, з-поміж яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			
64–73	<b>D</b>	задовільно	здобувач ВО відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, за допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, з-поміж яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)		
60–63	<b>E</b>	достатньо	здобувач ВО володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні	Середній (репродуктивний)		
35–59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання семестров	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано

		ого контролю				
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	здобувач ВО володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання лабораторних досліджень; оцінка (бали) за практичну діяльність; оцінка за ІНДЗ; оцінка (бали) за участь у наукових конференціях, олімпіадах, підготовку наукових публікацій тощо.

Залік виставляється за результатами поточного модульного контролю, проводиться по завершенню вивчення навчальної дисципліни.

#### **Політика дисципліни**

При організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про організацію освітнього процесу у РДГУ, Положення про академічну доброчесність, Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти, Положення про практики, Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти. Кожен викладач ставить здобувачам вищої освіти систему вимог та правил поведінки здобувачів вищої освіти на заняттях, доводить до їх відома методичні рекомендації щодо виконання різних видів робіт. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; (не)допустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

#### **Політика доброчесності**

Здобувач вищої освіти виконуючи самостійну або індивідуальну роботу повинен дотримуватись політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.