

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА УПРАВЛІННЯ**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету економіки
та управління

Андрій КОЦУР

« 30 » 08 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з науково-педагогічної
роботи

Віктор ОСТРОВЕРХОВ

« 30 » 08 2024 р.

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор навчально-наукового
інституту новітніх освітніх
технологій

Святослав ПИТЕЛЬ

« 30 » 08 2024 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни «УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

ступінь вищої освіти – бакалавр

галузь знань – 07 Управління та адміністрування

спеціальність – 073 Менеджмент

освітньо-професійна програма «Менеджмент»

Кафедра менеджменту, публічного управління та персоналу

Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (год.)	ІРС (год.)	Тренінг, (год.)	СРС (год.)	Разом (год.)	Залік	Екзамен
Денна	4	8	40	40	5	10	55	150	–	8
Заочна	4	8	8	4	–	–	138	150	–	8

Тернопіль – 2024

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми підготовки здобувачів вищої освіти на першому (бакалаврському) рівні за спеціальністю 073 Менеджмент галузі знань 07 Управління та адміністрування, затвердженої Вченою Радою ЗУНУ (протокол № 9 від 26.05.2021 р.).

Робочу програму склала:

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу Наталія КРИВОКУЛЬСЬКА

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри менеджменту, публічного управління та персоналу, протокол № 1 від 29.08.2024 р.

Завідувач кафедри
д-р екон. наук, професор

Михайло ШКІЛЬНЯК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності 073 Менеджмент, протокол № 2 від 30.08.2024 р.

Голова групи забезпечення спеціальності
д-р екон. наук, професор

Михайло ШКІЛЬНЯК

Гарант ОПП
канд. екон. наук, доцент

Жанна КРИСЬКО

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»

1. Опис дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

Дисципліна «Управління комерційною діяльністю»	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти чи СВО	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	Галузь знань – 07 Управління та адміністрування	Статус дисципліни: обов'язкова Мова навчання: українська
Кількість залікових модулів – 5	Спеціальність – 073 Менеджмент Освітньо-професійна програма «Менеджмент»	Рік підготовки: <i>Денна – 4</i> <i>Заочна – 4</i> Семестр: <i>Денна – 8</i> <i>Заочна – 7, 8</i>
Кількість змістових модулів – 2	Ступінь вищої освіти – бакалавр	Лекції: <i>Денна – 40 год.</i> <i>Заочна – 8 год.</i> Практичні заняття: <i>Денна – 40 год.</i> <i>Заочна – 4 год.</i>
Загальна кількість годин – 150		Самостійна робота: <i>Денна – 55 год.</i> <i>Заочна – 138 год.</i> Тренінг: <i>Денна – 10 год.</i> Індивідуальна робота: <i>Денна – 5</i>
Тижневих годин – 10, з них аудиторних – 4		Вид підсумкового контролю – екзамен

2. Мета і завдання дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

2.1. Мета вивчення 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.

2.2. 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.

2.3. 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.

2.4. Передумови для вивчення дисципліни.

Вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» передбачає наявність системних та ґрунтовних знань із суміжних курсів: «Стратегічне управління», «Інвестиційно-інноваційний менеджмент», «Аналітичне забезпечення управлінських рішень», цілеспрямованої роботи над вивченням літературних джерел, активної роботи на лекціях і практичних заняттях, систематичної самостійної роботи та виконання індивідуальних завдань.

2.5. 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.

3. Програма навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

Змістовий модуль 1. Концепція комерційної діяльності

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності

Поняття, сутність та роль комерційної діяльності. Основні функції, принципи та структурні елементи комерційної діяльності. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності. Комерційні процеси та операції. Предмет і завдання дисципліни «Управління комерційною діяльністю». Методологічний арсенал дослідження процесів комерційної діяльності.

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності

Суб'єкти комерційної діяльності та їх класифікація. Підприємство як суб'єкт комерційної діяльності. Характерні ознаки підприємств. Комерційна діяльність виробничих підприємств. Середовище виробничих підприємств. Класифікація суб'єктів комерційної діяльності. Формування організаційної структури комерційних служб. Характеристика об'єктів комерційної діяльності. Класифікація товару як об'єкту комерційної діяльності. Послуга як об'єкт комерційної діяльності. Основні завдання і функції комерційно-посередницьких організацій. Функції та класифікація торговельних посередників. Переваги при використанні послуг посередників.

Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Суть та характер господарських зв'язків у комерційній діяльності, чинники, що їх формують. Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку. Порядок регулювання господарських зв'язків. Основні види договорів, що використовуються в комерційній діяльності і способи їхнього укладання. Класифікація договорів. Прямі господарські зв'язки у сфері комерції. Базисні умови постачань. Основні форми розрахунків.

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності

Поняття про товарний ринок. Класифікація та сегментація товарного ринку. Показники параметрів товарного ринку. Ринкова інфраструктура та її характеристики. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності. Структура звіту про комплексне дослідження ринку.

Змістовний модуль 2. Організаційні форми та ефективність комерційної діяльності

Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності.

Сутність, роль та структура закупівельної роботи. Методи, способи та прийоми вивчення купівельного попиту. Види і класифікація попиту. Планування закупівель товарів. Етапи проведення планування закупівель товарів. Джерела постачання та постачальники товарів. Ознаки класифікації постачальників товарів. Критерії вибору постачальників товарів. Методи оцінки постачальників товарів. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються.

Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг

Класична структура процесу оптового продажу товарів. Формування оптового асортименту. Підприємства оптової торгівлі: функції та класифікація. Розробка умов та укладання договорів. Контроль продажу. Основні форми оптового продажу товарів. Основні методи складської форми продажу. Дрібнооптовий продаж товарів. Планування закупівель товарів. Етапи проведення планування закупівель. Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються. Способи оптових закупівель товарів.

Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі

Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств. Характеристика підприємств роздрібною торгівлі: основні завдання, види та функції. Торговельні мережі на ринку товарів та послуг. Поняття роздрібною торговельною мережі, принципи організації. Види мережі роздрібних торговців. Типи та спеціалізація роздрібних торговців. Класична структура процесу роздрібного продажу товарів. Операції підготовчого, забезпечуючого, роздрібного та заключного характеру. Характеристика основних методів роздрібного продажу товарів. Управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі.

Тема 8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами.

Визначення товарного асортименту та номенклатури. Класифікація товарного асортименту. Комерційна діяльність з формування асортиментних моделей. Регулювання асортименту товарів у комерційній діяльності. Суть та зміст асортиментної політики. Сутність та методи управління товарними запасами. Управління та регулювання товарними запасами.

Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.

Поняття про ризики. Методи оцінки комерційних ризиків. Методи визначення міри ризику. Характеристика методів контролю за ризиками. Управління комерційними ризиками. Система показників та методика визначення ефективності комерційної діяльності. Види ефективності комерційної діяльності. Конкурентоспроможність комерційного підприємства та її складові. Методи оцінки конкурентоспроможності. Ринкові чинники впливу на ефективність комерційної діяльності підприємств.

4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

(денна форма навчання)

Назва теми	Кількість годин					
	Лекції	Практичні заняття	Індивідуальна робота	Тренінг	Самостійна робота	Контрольні заходи
Змістовий модуль 1. Концепція комерційної діяльності						
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності	4	4	3	5	6	Тести, питання, дискусійне обговорення проблем, реферати, ситуаційні завдання, ессе
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності	4	4			6	
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності	4	4			6	
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	6	6			6	
Змістовий модуль 2. Організаційні форми та ефективність комерційної діяльності						
Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	4	4	2	5	6	Тести, питання, реферати, ситуаційні завдання,
Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	4	4			6	
Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	4	4			6	
Тема 8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	4	4			6	
Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств	6	6			7	
Разом	40	40	5	10	55	

(заочна форма навчання)

Назва теми			
	Лекції	Практичні заняття	Самостійна робота
<i>Змістовий модуль 1. Концепція комерційної діяльності</i>			
Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності	1		15
Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності	1	1	15
Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності	1	1	15
Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	1		15
<i>Змістовий модуль 2. Організаційні форми та ефективність комерційної діяльності</i>			
Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності	1		15
Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	1		15
Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі	1		15
Тема 8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами	0,5	1	15
Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств	0,5	1	18
Разом	8	4	138

5. Тематика практичних занять

Практичне заняття № 1

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.

Мета: набуття знань з основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій.

1. Питання для обговорення:

1. Поняття, сутність та роль комерційної діяльності.
2. Основні функції, принципи та структурні елементи комерційної діяльності.
3. Чинники, які впливають на розвиток комерційної діяльності.
4. Комерційні процеси та операції.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 2

Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності.

Мета: набуття знань з основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій,

1. Питання для обговорення:

1. Предмет і завдання дисципліни «Управління комерційною діяльністю».
2. Методологічний арсенал дослідження процесів комерційної діяльності.
- 2. Тестування.**
- 3. Вирішення управлінських ситуацій.**

Практичне заняття № 3

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності

Мета: набуття знань щодо суб'єктів комерційної діяльності, їх рольового навантаження.

1. Питання для обговорення:

1. Суб'єкти комерційної діяльності та їх класифікація.
2. Підприємство як суб'єкт комерційної діяльності.
3. Характерні ознаки підприємств.
4. Комерційна діяльність виробничих підприємств.
5. Середовище виробничих підприємств.
6. Формування організаційної структури комерційних служб.

2. Тестування.

3. Дискусійна платформа: «Проблемні питання діяльності суб'єктів комерційної діяльності».

4. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 4

Тема 2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності

Мета: набуття знань щодо об'єктів комерційної діяльності.

1. Питання для обговорення:

1. Характеристика об'єктів комерційної діяльності.
2. Класифікація товару як об'єкту комерційної діяльності.
3. Послуга як об'єкт комерційної діяльності.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 5

Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо організації господарських зв'язків у комерційній діяльності.

1. Питання для обговорення:

1. Суть та характер господарських зв'язків у комерційній діяльності, чинники, що їх формують.
2. Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку.
3. Порядок регулювання господарських зв'язків.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 6

Тема 3. Організація господарських зв'язків у комерційній діяльності.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо організації господарських зв'язків у комерційній діяльності.

1. Питання для обговорення:

1. Основні види договорів, що використовуються в комерційній діяльності і способи їхнього укладання.

2. Класифікація договорів.

3. Прямі господарські зв'язки у сфері комерції.

4. Базисні умови постачань.

5. Основні форми розрахунків.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 7

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо кількісних та якісних параметрів управління комерційною діяльністю на товарному ринку.

1. Питання для обговорення:

1. Поняття товарного ринку.

2. Класифікація товарного ринку.

3. Сегментація товарного ринку.

4. Показники параметрів товарного ринку.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 8

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання щодо ринкової інфраструктури та розвинути практичні навички щодо аналізу функціонального навантаження ринкової інфраструктури та її вдосконалення.

1. Питання для обговорення:

1. Ринкова інфраструктура та її характеристики.

2. Функції ринкової інфраструктури: доведення товарів до безпосереднього споживача; забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і споживанням; перерозподіл ресурсів між різними галузями та всередині їх; акумуляція тимчасово вільних грошових та інших ресурсів, регулювання грошового обігу.

2. Тестування.

3. Дискусійна платформа: «Необхідність побудови ринкової інфраструктури».

4. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 9

Тема 4. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо проведення маркетингових досліджень на товарному ринку.

1. Питання для обговорення:

1. Маркетингові дослідження ринку – початкова фаза комерційної діяльності.

2. Структура звіту про комплексне дослідження ринку.

2. Тестування.
3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 10

Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності.

Мета: набуття знань щодо вивчення та прогнозування купівельного попиту з метою підвищення економічної обґрунтованості заявок і замовлень, економічного обґрунтування потреби в товарах.

1. Питання для обговорення:

1. Сутність, роль та структура закупівельної роботи.
2. Методи, способи та прийоми вивчення купівельного попиту. Види і класифікація попиту.
3. Планування закупівель товарів.
4. Етапи проведення планування закупівель товарів.

2. Тестування.

3. Дискусійна платформа: «Переваги використання різних методів, способів та прийомів вивчення купівельного попиту».

4. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 11

Тема 5. Закупівельна робота як складова комерційної діяльності.

Мета: набуття знань щодо постачальників товарів та формування умінь щодо вибору постачальників, опираючись на відповідні критерії і методи

1. Питання для обговорення:

1. Джерела постачання та постачальники товарів.
2. Ознаки класифікації постачальників товарів.
3. Критерії вибору постачальників товарів.
4. Методи оцінки постачальників товарів.
5. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 12

Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг

Мета: отримання знань щодо особливостей реалізації комерційної діяльності на оптовому ринку товарів та послуг і набуття практичних навичок щодо управління такою діяльністю.

1. Питання для обговорення:

1. Класична структура процесу оптового продажу товарів.
2. Формування оптового асортименту.
3. Підприємства оптової торгівлі: функції та класифікація.
4. Розробка умов та укладання договорів.
5. Контроль продажу.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 13

Тема 6. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг

Мета: набуття практичних навичок формування асортименту товарів на підприємствах оптової торгівлі і керування товарними запасами.

1. Питання для обговорення:

1. Основні форми оптового продажу товарів.
2. Основні методи складської форми продажу.
3. Дрібнооптовий продаж товарів.
4. Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі.
5. Організація оптового продажу товарів та їх постачання в роздрібну торговельну мережу.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 14

Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо організації та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі.

1. Питання для обговорення:

1. Комерційні служби роздрібних торговельних підприємств.
2. Характеристика підприємств роздрібно торгівлі: основні завдання, види та функції.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 15

Тема 7. Організація та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо організації та управління комерційною діяльністю у роздрібній торгівлі.

1. Питання для обговорення:

1. Торговельні мережі на ринку товарів та послуг.
2. Поняття роздрібно торгівельної мережі, принципи організації.
3. Види мережі роздрібних торговців.
4. Типи та спеціалізація роздрібних торговців.
5. Класична структура процесу роздрібного продажу товарів.
6. Операції підготовчого, забезпечуючого, роздрібного та заключного характеру.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 16

Тема 8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами.

Мета: розвинути у студентів практичні навички щодо формування асортиментних моделей.

1. Питання для обговорення:

1. Визначення товарного асортименту та номенклатури.
2. Класифікація товарного асортименту.
3. Комерційна діяльність з формування асортиментних моделей.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 17

Тема 8. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами.

Мета: розвинути у студентів практичні навички щодо регулювання асортименту товарів у комерційній діяльності та проведення асортиментної політики.

1. Питання для обговорення:

1. Регулювання асортименту товарів у комерційній діяльності.
2. Суть та зміст асортиментної політики.

2. Тестування.

3. Дискусійна платформа: «Проблеми регулювання асортименту товарів у комерційній діяльності».

4. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 18

Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо управління комерційними ризиками.

1. Питання для обговорення:

1. Поняття ризиків у комерційній діяльності.
2. Методи оцінки комерційних ризиків.
3. Методи визначення міри ризику.
4. Характеристика методів контролю за ризиками.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 19

Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо управління комерційними ризиками та оцінювання ефективності комерційної діяльності.

1. Питання для обговорення:

1. Управління комерційними ризиками.

2. Система показників та методика визначення ефективності комерційної діяльності.

3. Види ефективності комерційної діяльності.

2. Тестування.

3. Дискусійна платформа: «Складові ефективності комерційної діяльності».

4. Вирішення управлінських ситуацій.

Практичне заняття № 20

Тема 9. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.

Мета: закріпити у студентів теоретичні знання та розвинути практичні навички щодо управління конкурентоспроможністю комерційного підприємства.

1. Питання для обговорення:

1. Конкурентоспроможність комерційного підприємства та її складові.

2. Методи оцінки конкурентоспроможності.

3. Ринкові чинники впливу на ефективність комерційної діяльності підприємств та їх конкурентоспроможність.

2. Тестування.

3. Вирішення управлінських ситуацій.

6. САМОСТІЙНА РОБОТА

Опрацювання лекційного матеріалу, законодавчих та нормативних актів, навчальної літератури, спеціальних джерел інформації, незалежних джерел та рекомендацій неурядових аналітичних центрів. Вивчення досвіду регулювання економіки в зарубіжних країнах.

Самостійна робота передбачає:

- виконання есе;

- розв'язання наскрізного завдання (управлінської ситуації).

Тематичні напрями для підготовки есе:

1. Середовище виробничих підприємств.

2. Класифікація товару як об'єкту комерційної діяльності.

3. Послуга як об'єкт комерційної діяльності.

4. Ринкова інфраструктура та її характеристики.

Управлінська ситуація

I. Визначити ефективність комерційної діяльності обраного підприємства.

II. Провести оцінювання товарного асортименту обраного підприємства, визначивши його ширину, глибину і структуру.

III. Визначити цінову політику (стратегію) підприємства.

IV. Оцінити ефективність використання оборотних засобів і рентабельності підприємства, зокрема, показники, що характеризують: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції та рентабельність продажу.

V. Скласти проект доповідної записки для обговорення на нараді щодо ефективності комерційної роботи підприємства задля її вдосконалення.

У структурі асортименту продукції пивзаводу «левову» частку (79 %) займають три сорти пива: «Микулин світле», «Медове» та «Микулин 900».

Пивзавод активно намагається задовольняти індивідуальні потреби найвибагливіших споживачів шляхом постійного оновлення асортименту продукції. Зокрема, підприємство почало спеціалізуватися на ексклюзивній продукції і, в зв'язку з цим, запустило у виробництво нові сорти пива – «Тернове поле», «Елітне», «Вища проба», ліцензійне королівське баварське пиво KALTENBERG SPEZIAL та ліцензійне чеське пиво KORUNA CESKA.

Підприємство продає товар за високими цінами, розраховує на сегменти ринку з низькою еластичністю попиту, які особливу увагу звертають на якість товару. Пивзавод встановлює різні ціни в залежності від регіонів збуту продукції.

Зокрема, в межах Тернопільської області ціна нижча, ніж за її межами, що пояснюється нижчими транспортними витратами, адже по Західній Україні продукція пивзаводу доставляється власним автомобільним транспортом. Це, відповідно, впливає на собівартість пива, полегшує процес його придбання та приваблює покупця.

Пивзавод при розповсюдженні своєї продукції за допомогою дилерської мережі встановлює договірні ціни збуту. Підприємство практикує три категорії цін і надає відповідні знижки дилерам в залежності від обсягу реалізованої продукції. Так, при постійному виконанні плану і досягненні певного обсягу продажів їм надаються знижки на товар і вони, відповідно, переходить в категорію нижчих цін, що стимулює посередників до подальшої співпраці.

У встановленні ціни підприємство майже не бере до уваги ведення цінової політики конкурентів, оскільки робиться ставка на якість, а якість, як відомо, має свою визначену ціну.

Комерційна діяльність чітко орієнтована на отримання прибутку суб'єктами господарювання, а також досягнення максимальної вигоди для кінцевих споживачів. Це є найголовнішим мотивом зацікавленості в сучасних підприємствах та результатах їх комерційної діяльності.

1. Ефективність комерційної діяльності підприємства

Визначення ефективності комерційної діяльності підприємства полягає в оцінюванні його результатів, які відображають мету комерційної діяльності, її доходність і є вирішальними для нього.

Основним об'єктом аналізу фінансових результатів комерційної діяльності підприємства є прибуток. Аналіз динаміки показників прибутку підприємства впродовж трьох років здійснити у табл. 1 і зробити відповідні висновки.

Таблиця 1

Трендовий аналіз показників прибутку підприємства, тис. грн

Період	Валовий прибуток		Операційний прибуток		Чистий прибуток	
	Значення	Відхилення	Значення	Відхилення	Значення	Відхилення
2018						
2019						
2020						

2. Оцінювання товарного асортименту підприємства

Як відомо, ефективність комерційної діяльності вимірюється ступенем досягнення визначених цілей та завдань.

До основних показників, що відображають економічний ефект від комерційної діяльності, належать: обсяг реалізованої продукції, рентабельність асортименту та рентабельність цінової політики підприємства.

Важливим показником оцінювання ефективності комерційної роботи пивзаводу є показник рентабельності асортименту. Під рентабельним асортиментом розуміють такий асортиментний набір, який у своїй сукупності забезпечує одержання господарюючим суб'єктом запланованого розміру прибутку.

Студентам необхідно дослідити стан товарного асортименту пивзаводу за допомогою таких показників:

- ширина асортименту – це кількість груп і підгруп товарів, включених в торговий асортимент;
- глибина асортименту – це кількість видів і різновидів (найменувань) товарів усередині груп і підгруп в асортименті підприємства;
- структура асортименту – це співвідношення груп, підгруп, видів і різновидів товарів в асортименті.
- оновлюваність асортименту визначається як поповнення асортименту новими різновидами товарів відповідно до асортиментної політики підприємства.

Обрахувати та оцінити структуру асортименту продукції підприємства, розрахунки занести в табл. 2.

Таблиця 2

Структура асортименту продукції підприємства

	Продажі
Медове	
Микулин 900	
Пшеничне	
Троян	
Дністер	
Микулин світле	
Інші	

3. Цінова політика (стратегія) підприємства

Як відомо, ефективність комерційної діяльності залежить від реалізованої підприємством цінової політики. Студенти повинні визначити і описати цінову стратегію, яку використовує підприємство. Крім того, необхідно проаналізувати мережу розповсюдження продукції і оцінити цінову політику (визначити категорії цін, виявити відповідні знижки).

4. Ефективність використання оборотних засобів і рентабельність підприємства

У системі показників ефективності комерційної діяльності підприємства виокремлюють такі групи показників:

- ефективності використання оборотних засобів;

- рентабельності підприємства.

Ефективність використання оборотних засобів підприємства має важливе значення, оскільки здійснює значний вплив на загальну ефективність комерційної діяльності.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується коефіцієнт оборотності, який визначається за формулою 1:

$$K_{об} = \frac{B_p}{O_k}, \quad (1)$$

де B_p – вартість реалізованої продукції, грн.; O_k – середній залишок оборотних коштів, грн.

Даний показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, тим краще вони використовуються.

Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є коефіцієнт завантаження оборотних коштів (K_z), який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну гривню реалізованої продукції за певний період. Величина цього показника обчислюється за формулою 2:

$$K_z = \frac{O_k}{B_p}, \quad (2)$$

Тривалість одного обороту ($T_{об}$) оборотних коштів визначається за формулою 3:

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}}, \quad (3)$$

де D – дні періоду.

Цей показник обчислюється у днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот.

Рентабельність оборотних коштів ($P_{ок}$) представляє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів (формула 4):

$$P_{ок} = \frac{\Pi_p}{OK}, \quad (4)$$

де Π_p – прибуток від реалізації продукції, грн.

Даний показник характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн. оборотних коштів. Чим він більший, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Студенти повинні виконати оцінювання ефективності використання оборотних засобів підприємства, результати представити у табл. 3 та зробити відповідні висновки.

Таблиця 3

Оцінювання показників ефективності використання оборотних засобів

Показники	Фактичні		Відхилення
	2019	2020	
1. Коефіцієнт оборотності, к-сть			
2. Коефіцієнт завантаження, грн.			
3. Тривалість обороту, дні			
4. Рентабельність оборотних коштів, %			

Крім того, студентам необхідно розрахувати показники, що характеризують рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продукції та рентабельність продажу, які використовуються для оцінювання ефективності комерційної діяльності підприємства.

Розрахунки необхідно подати у табличній формі (табл. 4) і зробити відповідні висновки.

Таблиця 4

Аналіз рентабельності пивзаводу

Показники	Алгоритм визначення	2019	2020	Абсолютна зміна
1. Рентабельність активів				
2. Рентабельність власного капіталу				
3. Загальна рентабельність продукції				
4. Чиста рентабельність продукції				
5. Рентабельність продажу продукції				
6. Рентабельність діяльності				

5. Ефективність комерційної роботи підприємства задля її вдосконалення

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення. В загальному вигляді ефективність діяльності підприємства можна визначити за формулою 5:

$$E = \frac{E_{\phi}}{B} \times 100\%, \quad (5)$$

де Е – ефективність діяльності підприємства;

Еф – ефект, отриманий від діяльності підприємства за певний період часу (чистий прибуток), тис. грн; В – витрати обігу за той самий період часу, тис. грн.

Умовою зростання ефективності пивзаводу є перевищення темпів зростання ефекту (чистого прибутку) над темпами зростання витрат обігу.

Поряд з економічним зиском ефект комерції може означати і соціальну доцільність. Роль соціального ефекту в підприємницькому середовищі зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць, рівня зайнятості людей, впровадження сучасних методів продажу товарів.

Студенти повинні виконати оцінювання соціального ефекту.

Зазначимо, що у кінцевому підсумку, здійснення будь-яких комерційних операцій має призвести до отримання підприємством позитивного фінансового результату.

Отже, комерційна діяльність тісно пов'язана з кінцевими результатами роботи підприємства – чим ефективніша комерційна діяльність, тим кращі кінцеві результати, і навпаки. Тому необхідно не тільки безперервно вести комерційну роботу щодо встановлення господарських зв'язків, формування асортименту, управління товарними запасами, оптового продажу товарів, стимулювання продажів, але і постійно проводити оцінювання її ефективності. Це дозволить своєчасно виявляти «слабкі місця» і розробляти заходи щодо вдосконалення комерційної діяльності підприємства і підвищувати її ефективність.

7. Тренінг з дисципліни «Управління комерційною діяльністю»

Тренінгове завдання

1. Визначити ефективність комерційної діяльності підприємства.
2. Провести оцінювання товарного асортименту підприємства, визначивши його ширину, глибину і структуру.
3. Визначити вектори проведення цінової політики (стратегію) підприємства.
4. Оцінити ефективність використання оборотних засобів і рентабельності підприємства.

Організація і проведення тренінгу

Вступна частина проводиться з метою ознайомлення студентів з темою тренінгового заняття.

Організаційна частина полягає у створенні робочого настрою у колективі студентів, визначенні правил проведення тренінгового заняття. Можлива наявність роздаткового матеріалу у вигляді таблиць, бланків документів.

Практична частина реалізовується шляхом виконання завдань у групах студентів у кількості 3-5 осіб з певних проблемних питань теми тренінгового заняття.

Підведення підсумків. Обговорюється результати виконаних завдань у групах. Обмін думками з питань, які виносилися на тренінгові заняття.

8. ЗАСОБИ ОЦІНЮВАННЯ ТА МЕТОДИ ДЕМОНСТРУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

У процесі вивчення дисципліни «Багаторівнева економіка» використовуються наступні методи оцінювання та методи демонстрування результатів навчання:

Методи навчання:

- словесні (лекція, семінар, пояснення, бесіда, дискусія);
- наочні (презентації);
- практичні (розв'язання завдань, аналіз звітності та графічного матеріалу);
- проведення ситуативних, рольових та імітаційних ігор;
- самостійна робота студентів поза контролем викладача.

Поточна форма оцінювання:

- індивідуальне усне опитування;
- індивідуальне письмове опитування (самостійна робота, тестування);
- презентація командних (групових) проєктів;
- презентація результатів самостійної роботи (реферати, есе, опитування).

Проміжна форма оцінювання:

- модульний контроль;

Підсумкова форма оцінювання:

- екзамен

Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання. Для виконання студентами усіх видів завдань і проведення контрольних заходів встановлюються конкретні терміни. Перескладання модулів проводиться в установленому порядку.

Політика щодо академічної доброчесності. Списування під час проведення контрольних заходів заборонені. Під час контрольного заходу студент може користуватися лише дозволеними допоміжними матеріалами або засобами, йому забороняється в будь-якій формі обмінюватися інформацією з іншими студентами, використовувати, розповсюджувати, збирати варіанти контрольних завдань.

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, карантин, війсьний стан, хвороба) навчання може відбуватися в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу з дозволу дирекції факультету.

9. 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 завдань (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:

За шкалою університету або ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	відмінно	A (відмінно)
85–89	добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

Таблиця

	Форми контролю/критерії оцінювання	Бальна шкала оцінок знань			
		Відмінно (90-100)	Добре (75-89)	Задовільно (60-74)	Незадовільно (до 60)
1	УСНЕ ОПИТУВАННЯ				
	Повнота відповіді	повна	повна	не повна	часткова, відсутня
	Глибина і різносторонність знань	достатня	належна	задовільна	відсутня
	Системність та логіка викладення матеріалу	систематизоване, логічне	логічне	відсутня	відсутня
	Ступінь ознайомлення з основними методичними розробками, законодавством та уміння їх використовувати при відповіді	високий, використовуються при відповіді	достатній, використовуються при відповіді	належний, частково використовуються при відповіді	відсутній
	Уміння узагальнювати викладений матеріал	обґрунтовані висновки	недостатньо обґрунтовані висновки	частково обґрунтовані висновки	відсутність висновків
2	РОЗВ'ЯЗУВАННЯ ЗАДАЧ, ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ЗАВДАННЯ				
	Знання методики розв'язання	глибокі	належні	недостатні	відсутні
	Володіння алгоритмом розв'язку	володіє	володіє	частково володіє	не володіє
	Самостійність розв'язку	Самостійність розрахунків	недостатня самостійність розрахунків	здійснення розрахунків з допомогою викладача	відсутня самостійність розрахунків
	Правильність і повнота розрахунків	правильні і повні	правильні неповні	частково правильні, неповні	неправильні неповні
	Наявність узагальнених висновків	наявні, обґрунтовані	наявні	наявні	відсутні
3	ПРОГРАМОВАНІЙ КОНТРОЛЬ (ТЕСТУВАННЯ)				
	Правильність і повнота відповіді	повна, правильна	повна, частково неправильна	неповна, частково правильна	неповна, неправильна
	Чіткість відповіді (наявність чи відсутність виправлень)	чітка без виправлень	наявність незначних виправлень	наявність виправлень	не чітка
	Наявність помилок	відсутні	наявність незначних помилок	значні помилки	значні помилки

4	ПІДГОТОВКА ЕСЕ				
	■ Самостійність викладу матеріалу	самостійний виклад	самостійний виклад	несамостійний виклад	несамостійний виклад
	■ Логічність і послідовність викладу матеріалу	логічний і послідовний	логічний виклад, відсутність послідовності	частково логічний виклад, послідовність відсутня	відсутня
	■ Відповідність викладу матеріалу темі	відповідає	відповідає	частково відповідає	не відповідає
	■ Використання нових літературних джерел	використовуються достатньо	частково використовуються	не використовуються	не використовуються
	■ Відповідність оформлення есе згідно вимог	відповідає	відповідає	частково відповідає	не відповідає

11. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Мультимедійний проектор, персоніфіковані карти у вигляді роздаткового матеріалу, настільні ділові ігри.

№ п/п	Найменування	Номер теми
1	Мультимедійне забезпечення викладання лекцій. Платформа Moodle.wunu.edu.ua On-line платформи: ZOOM; Google Meet Пакет прикладних програм базових інформаційних технологій: MS Office; телекомунікаційне програмне забезпечення (Internet Explorer Opera Google Chrome. Firefox)	1-9
2	Опорний конспект лекцій (електронний варіант)	1-9
3	1. Національна економіка: Навчальний посібник. За загальною редакцією д.е.н., проф. Мельник А.Ф. 2015. 2. Попович, Т. М., Кривокульська, Н.М. Національна економіка [Електронний ресурс]: опор. консп. лекцій / Т.М.Попович, Н.М.Кривокульська. Тернопіль : ТНЕУ, 2019. 100 с.	1-9
4	Електронний варіант тренінгових завдань та самостійної роботи	1-9
5	Презентації, схеми, рисунки, матриці, аналітичні таблиці	1-9

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Апопій В. В. Ринки в системі внутрішньої торгівлі України: монографія. Львів: Вид-во ЛКА, 2012. 416 с.
2. Архітектура 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., Скочиляс 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](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.Й. 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>