

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
Навчально-науковий інститут денної освіти
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

«Управління комерційною діяльністю»

на 2026-2027 навчальний рік

Курс та семестр вивчення	4 курс
Освітня програма/спеціалізація	«Підприємництво, торгівля та логістика»
Спеціальність	076 Підприємництво та торгівля
Галузь знань	07 Управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти	бакалавр

ПІБ НПП, який веде дану дисципліну,
науковий ступінь і вчене звання,
посада

Михайленко Олена Миколаївна

к.е.н.

доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Контактний телефон	+38-050-160-84-84
Електронна адреса	helmix1106@gmail.com
Розклад навчальних занять	http://schedule.puet.edu.ua/
Консультації	очна http://www.commerce.puet.edu.ua/ он-лайн: електронною поштою, пн-пт з 10.00-17.00
Сторінка дистанційного курсу	https://el.puet.edu.ua/

Опис навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни	формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень
Тривалість	5 кредитів ЄКТС/150 годин (лекції 20 год., практичні заняття 40 год., самостійна робота 90 год.)
Форми та методи навчання	Лекції та практичні заняття в аудиторії та виїзні, самостійна робота поза розкладом Використання методів розповідь-пояснення, демонстрація, інтерактивних та дослідницьких методів «мозкового штурму», «роботи в малих групах», досліджень та проєктів
Система поточного та підсумкового контролю	Поточний контроль: відвідування занять; захист домашнього завдання; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; доповіді з рефератами та їх обговорення; тестування; поточні модульні роботи Підсумковий контроль: ПМК
Базові знання	Знання з дисциплін «Організація торгівлі», «Технологія торгівлі та послуг», «Біржова діяльність», «Сучасні інформаційні та комунікаційні технології», «Державне регулювання економіки та підприємницьке право», «Техніки продажів», «Комерційна діяльність», «Менеджмент»
Мова викладання	Українська

Перелік компетентностей, які забезпечує дана навчальна дисципліна, програмні результати навчання

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
• використовувати базові знання з торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях (ПРН1); • застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній діяльності (ПРН2); • використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації в сфері торгівлі (ПРН4);	• здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу(ЗК1); • здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях (ЗК2); • навички використання інформаційних і комунікаційних технологій (ЗК5); • здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел (ЗК6); • здатність працювати в команді (ЗК7); • здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності (ЗК13);

Програмні результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач
• організовувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації у сфері торгівлі (ПРН5); • вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей (ПРН6); • володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо функціонування торговельних структур (ПРН12); • використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності торговельних структур (ПРН13); • вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій і торговельній діяльності (ПРН14); • вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності і підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми в кризових ситуаціях з урахуванням внутрішніх і зовнішніх впливів (ПРН17); • знати основи оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних структур з урахуванням ризиків (ПРН20); • застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в підприємницькій та торговельній діяльності (ПРН21).	• здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо функціонування торговельних структур (СК2); • здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин (СК3); • здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких і торговельних структур (СК4); • здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур (СК7); • здатність оцінювати кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків (СК10).

Тематичний план навчальної дисципліни

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Модуль 1. Стратегічні та організаційні засади управління комерційною діяльністю		
Тема 1. Комерційна діяльність як система	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати реферати на теми «Комерційна діяльність на ринках B2B, B2C», «Комерційна діяльність на ринках B2G, B2F, B2L», «Комерційна діяльність на ринках C2C», «Особливості комерційної діяльності на ринку інтелектуальної власності»
Тема 2. Ділові стратегії комерційного підприємства	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Сутність поняття «ділова стратегія», «Характеристика сучасних шкіл ділових стратегій»
Тема 3. Особливості роботи комерсанта в процесі комерційних переговорів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Ділова етика та діловий етикет комерсанта», «Ролі постачальників і закупівельників на комерційних переговорах», «Особливості організації комерційних переговорів з іноземними партнерами»
Тема 4. Інновації в комерційній діяльності	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми: «Вплив цифрових, інформаційних, комунікаційних технологій на комерційну діяльність», «Сутність публічних закупівель», «Сутність франчайзингу», «Сутність факторингу», «Сутність аутсорсингу»
Модуль 2. Управління товарною та клієнтською політикою підприємства		
Тема 5. Формування ефективної асортиментної політики комерційних підприємств	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Орієнтири асортиментної політики (на прикладі торговельного підприємства)», «Сутність ефективності асортиментної політики (на прикладі торговельного підприємства)», «Планування асортименту товарів на основі категорійного менеджменту (на прикладі торговельного підприємства)», «Відповідність асортименту внутрішнім можливостям підприємства»

Назва теми	Види робіт	Завдання самостійної роботи у розрізі тем
Тема 6. Управління товарним асортиментом при закупівлі товарів	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Підготувати презентації на теми «Роль категорії товарів в асортиментному портфелі постачальника», «Принципи управління ціною і доходністю», «Матриця суміщення цілей при пропозиції товарів під час закупівель»
Тема 7. Організація клієнтоорієнтованої взаємодії учасників комерційної діяльності на ринку товарів і послуг	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування	Провести дослідження на теми «Сутність і значення програм лояльності (на прикладі торговельного підприємства)», «Методи оптимізації продаж»
Тема 8. Форми і методи досягнення комерційного успіху	Відвідування занять; обговорення матеріалу занять; виконання навчальних завдань; завдання самостійної роботи; тестування; поточна модульна робота	Провести дослідження на тему «Досягнення комерційного успіху (на прикладі торговельного підприємства)»

Інформаційні джерела

- Біляк Т.О. Система управління комерційними процесами торговельного підприємства. // Економіка. Фінанси. Право. 2020. № 5/2. С. 10-15. – URL: <https://elar.naiau.kiev.ua/server/api/core/bitstreams/4f241d44-efe3-4c3b-9957-f678291b3d2c/content>
- Воронько Т.В., Кошулько А.В., Карасенко В.М. Особливості управління комерційною діяльністю аграрних підприємств // Приазовський економічний вісник. Випуск 6(11), 2018. – URL: http://rev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/26.pdf
- Гірна О.Б. Ланцюг поставок: оцінювання надійності постачальника. // Економіка та суспільство. 2022. № 41. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1574/1515>.
- Зеркаль А. В. Реінжиніринг як один з факторів трансформації комерційної свідомості персоналу підприємств. // Агросвіт. 2018. № 24. С. 36–40. – URL: http://www.agrosvit.info/pdf/24_2018/7.
- Комерційна діяльність: підручник / за ред. П. Ю. Балабана. – Харків : Світ книг, 2018. – 452 с.
- Кривокульська Н.М., Богач Ю.А., Крисько Ж.Л. Стратегічне і екологічне управління як сучасні тренди управління комерційною діяльністю. // Економіка та суспільство. 2022. № 41. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1575/1516>.
- Лісіца В. В., Михайленко О. М. Напрями розвитку закупівельної та логістичної діяльності мережевого рітейлу за умов воєнного стану. Мережевий бізнес: становлення, проблеми, інновації [Текст] : матеріали XII міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Полтава, 27–28 квіт. 2022 р.). Вищ. навч. закл. Укоопспілки "Полтав. ун-т економіки і торгівлі" (ПУЕТ) ; редколегія О. О. Нестуля, [та ін.]. Полтава: ПУЕТ, 2022. С. 140–143.
- Насікан Н.І., Лошенко О.В., Сухомлін Л.В. Комерційна діяльність та управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Економіка та держава. 2022. № 7. С. 46–51. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/economy/article/view/176/176>.
- Причепя І.В., Лесько О.Й., Горенко Р.В. До питання комерційної діяльності: поняття, фактори впливу, особливості управління за сучасних умов. // Економіка та суспільство. 2022. №35. – URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1106>.
- Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Шевченко А. О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібною торгівлі. // Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. – URL: http://www.agrosvit.info/pdf/16_2020/2.pdf
- Сатир Л. М., Кепко В. М., Стаднік Л. І., Кепко О. І. Аналітичний огляд інноваційних форм бізнесу у торговельній та комерційній сферах підприємницької діяльності [Електронний ресурс] / // Економіка та держава. 2022. № 6. С. 16–21/ URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/economy/article/view/57/5>
- Спесівцева Т.Г., Пивовар А.О.. Юридичні аспекти застосування штучного інтелекту в комерційній діяльності: етична сторона, авторське право, судова практика. Економіка, фінанси, право. 2025. №4. С. 25–30. URL: <https://doi.org/10.37634/efp.2025.4.5>
- 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.
- Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія / за ред. В.В. Лісіци, В.І.Місюкевич, О.М. Михайленко. – Полтава; ПУЕТ, 2020. – 232 с.

15. Черкашина М.В. Стратегічне управління процесом забезпечення ефективності комерційної діяльності підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2018. № 62. С. 355-361. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2018_62_48

Програмне забезпечення навчальної дисципліни

- Пакет програмних продуктів Microsoft Office.

Політика вивчення навчальної дисципліни та оцінювання

- **Політика оцінювання здобувачів вищої освіти.** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності). Перескладання модулів відбувається із дозволу провідного викладача за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- Положення про організацію освітнього процесу (<http://puet.edu.ua/public-info/polozhennya-pro-organizacziyu-osvitnogo-proczesu/>)
- Положення про порядок та критерії оцінювання знань, вмінь та навичок здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_kryt_ocinyuvannya.pdf)
- Порядок ліквідації здобувачами вищої освіти академічної заборгованості (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/poryadok-likvidacziyi-zdobuvachamy-vyshhoyi-osvity-akademichnoyi-zaborgovanosti.pdf>)
- Положення про повторне навчання (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-povt-navch.pdf)
- **Політика щодо відвідування.** Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, працевлаштування, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в режимі он-лайн.
- **Політика щодо академічної доброчесності.** Здобувач повинен дотримуватися принципів академічної доброчесності, зокрема недопущення академічного плагіату, фальсифікації, фабрикації, списування під час поточного, рубіжного та підсумкового контролю. Списування під час контрольних робіт та поточних тестів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
В ПУЕТ діють:
- Кодекс честі студента (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/kodeks_chesti_studenta.pdf)
- Положення про академічну доброчесність (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_akadem_dobrochesnist.pdf)
- Положення про запобігання випадкам академічного плагіату <http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-zapobigannyavypadkam-akademichnogo-plagiatu.pdf>
- **Політика визнання результатів навчання визначена такими документами:**
- Положення про порядок перезарахування результатів навчання, здобутих в іноземних та вітчизняних закладах освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_por_perezarah_rez_zvo.pdf).
- Положення про академічну мобільність здобувачів вищої освіти (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozha_pro_akademichnu_mobilnist.pdf).
- Положення про порядок визнання результатів навчання здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-poryadok-vyznannya-rezultativ-navchannya-zdobutyh-shlyahom-neformalnoyi-ta-abo-informalnoyi-osvity.pdf>).
- **Політика вирішення конфліктних ситуацій:**
- Положення про правила вирішення конфліктних ситуацій (<http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozhennya-pro-pravyla-vyrishennya-konfliktnyh-sytuacij-u-puet.pdf>)
- Положення про апеляцію результатів підсумкового контролю у формі екзамену (http://puet.edu.ua/wp-content/uploads/2023/07/polozh_pro-apel_pidscontr.pdf)
- **Політика підтримки учасників освітнього процесу:**
- Психологічна служба: (<http://puet.edu.ua/psychologichna-pidtrymka-v-puet/>).
- Студентський омбудсмен (Уповноважений з прав студентів) ПУЕТ <http://puet.edu.ua/other-divisions/studentskyj-ombudsmen-upovnovazhenyj-z-prav-studentiv-puet/>)
- Запобігання та виявлення корупції (<http://puet.edu.ua/zapobigannya-ta-protidiya-korupciyi/>).
- **Безпека освітнього середовища:** Інформація про безпечність освітнього середовища ПУЕТ наведена у вкладці «Безпека життєдіяльності» <http://puet.edu.ua/pro-puet/bezpeka-zhyttyediyalnosti/>

Оцінювання

Підсумкова оцінка за вивчення навчальної дисципліни розраховується через поточне оцінювання

Види робіт	Максимальна кількість балів
Модуль 1 (теми 1-4): відвідування занять (4 балів); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 бали); тестування (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Модуль 2(теми 5-8): відвідування занять (4 балів); виконання навчальних завдань (8 балів); завдання самостійної роботи (8 бали); тестування (20 балів); поточна модульна робота (10 балів)	50
Разом	100

Шкала оцінювання здобувачів вищої освіти за результатами вивчення навчальної дисципліни

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	Відмінно
82-89	B	Дуже добре
74-81	C	Добре
64-73	D	Задовільно
60-63	E	Задовільно достатньо
35-59	FX	Незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням навчальної дисципліни