

Міністерство освіти і науки України
Національний технічний університет
“Дніпровська політехніка”

Кафедра менеджменту



«ЗАТВЕРДЖЕНО»
завідувач кафедри

Швець В.Я.

«25» листопада 2025 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
“Управління комерційною діяльністю”

Галузь знань.....	07 Управління та адміністрування
Спеціальність.....	073 Менеджмент
Освітній рівень.....	перший (бакалаврський)
Статус.....	вибіркова
Загальний обсяг.....	4 кредити ЄКТС (120 годин)
Форма підсумкового контролю.....	залік диференційований
Термін викладання.....	8 семестр, 11 чверть
Мова викладання.....	українська

Викладачі: к.е.н., доцент Грошелева О.Г.

Пролонговано: на 20__/20__ н. р. _____ (_____) «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

на 20__/20__ н. р. _____ «__» 20__ р.
(підпис, ПІБ, дата)

Дніпро
НТУ «ДП»
2025

Робоча програма навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» для бакалаврів спеціальності 073 «Менеджмент» / Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. менеджменту – Дніпро : НТУ «ДП», 2024. – 16 с.

Розробник – Грошелева Олена Геннадіївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

Робоча програма регламентує:

- мету дисципліни;
- дисциплінарні результати навчання, сформовані на основі трансформації очікуваних результатів навчання освітньої програми;
- базові дисципліни;
- обсяг і розподіл за формами організації освітнього процесу та видами навчальних занять;
- програму дисципліни (тематичний план за видами навчальних занять);
- алгоритм оцінювання рівня досягнення дисциплінарних результатів навчання (шкали, засоби, процедури та критерії оцінювання);
- інструменти, обладнання та програмне забезпечення;
- рекомендовані джерела інформації.

Робоча програма призначена для реалізації компетентнісного підходу під час планування освітнього процесу, викладання дисципліни, підготовки студентів до контрольних заходів, контролю провадження освітньої діяльності, внутрішнього та зовнішнього контролю забезпечення якості вищої освіти, акредитації освітніх програм у межах спеціальності.

ЗМІСТ

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	4
2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	4
3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ	4
5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	6
5.1 Шкали	7
5.2 Засоби та процедури	7
5.3 Критерії	8
6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ...	12
7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ	13

1 МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – сформувати систему знань і практичних навичок, необхідних для ефективного управління комерційною діяльністю підприємства, орієнтованою на досягнення прибутковості, забезпечення принципів сталого розвитку та побудову результативних комунікацій у контексті цифрової економіки.

Реалізація мети вимагає трансформації програмних результатів навчання в дисциплінарні та адекватний відбір змісту навчальної дисципліни за цим критерієм.

2 ОЧІКУВАНІ ДИСЦИПЛІНАРНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Шифр ДРН	Дисциплінарні результати навчання (ДРН)	
	зміст	
ДРН - 01	усвідомлювати роль комерційної діяльності у забезпеченні сталого розвитку підприємств виробничої та невиробничої сфер	
ДРН - 02	інтерпретувати організаційно-економічний механізм управління комерційною діяльністю та розрізняти основні структурні моделі управління нею, пояснювати вплив структурних моделей на прибутковість підприємств	
ДРН - 03	застосовувати сучасні інструменти планування, прогнозування та контролю для розробки стратегій, спрямованих на підвищення ефективності підприємств	
ДРН - 04	аналізувати закупівельну, збутову та асортиментну політику підприємства та виявляти чинники впливу на економічні результати комерційної діяльності	
ДРН - 05	оцінювати ефективність комерційних рішень за фінансовими, соціальними та екологічними критеріями, обґрунтовувати шляхи підвищення результативності відповідно до принципів сталого розвитку	
ДРН - 06	впроваджувати моделі комерційних комунікацій зі стейхолдерами з урахуванням етичних норм, довіри та корпоративної репутації	
ДРН - 07	інтегрувати рішення щодо цифровізації комерційних процесів у систему управління підприємством для досягнення довгострокової прибутковості	

3 ОБСЯГ І РОЗПОДІЛ ЗА ФОРМАМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ ТА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Вид навчальних занять	Обсяг, години	Розподіл за формами навчання, години			
		денна		заочна	
		аудиторні заняття	самостійна робота	аудиторні заняття	самостійна робота
лекційні	75	24	51	6	66
практичні	45	16	29	4	44
лабораторні	-	-	-	-	-
семінари	-	-	-	-	-
РАЗОМ	120	40	80	10	110

4 ПРОГРАМА ДИСЦИПЛІНИ ЗА ВИДАМИ НАВЧАЛЬНИХ ЗАНЯТЬ

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
	ЛЕКЦІЇ	75
ДРН-01, ДРН-02	ТЕМА 1 СУТНІСТЬ І РОЛЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	9
	1.1 Поняття, об'єкт, предмет, мета, завдання та функції комерційної діяльності	
	1.2 Комерційна діяльність і прибутковість підприємства	
	1.3 Комерційна діяльність у контексті сталого розвитку	
	1.4 Тенденції розвитку комерційної діяльності в цифровій економіці	
ДРН-02, ДРН - 06	ТЕМА 2 ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ	9
	2.1 Поняття організаційно-економічного механізму управління комерційною діяльністю, його місце у загальній системі менеджменту підприємства	
	2.2 Структура організаційно-економічного механізму	
	2.3 Організаційна структура управління комерційною діяльністю	
	2.4 Впровадження ESG-підходів у процес ухвалення комерційних рішень	
ДРН-03, ДРН - 05	ТЕМА 3 ПЛАНУВАННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	9
	3.1 Теоретичні основи планування комерційної діяльності	
	3.2 Етапи процесу планування комерційної діяльності	
	3.3 Планування закупівельної діяльності	
	3.4 Планування збутової діяльності	
	3.5 Комунікаційний та організаційний аспекти планування	
	3.6 Планування комерційної діяльності в умовах цифрової трансформації	
ДРН – 03, ДРН-04, ДРН - 06	ТЕМА 4 УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ І ПОСТАЧАННЯМ	10
	4.1 Вплив закупівельної діяльності на конкурентоспроможність і прибутковість підприємства	
	4.2 Економічний механізм управління закупівельною діяльністю	
	4.3 Організація процесу закупівель і постачання	
	4.4 Сталі та етичні закупівлю	
	4.5 Управління ризиками в системі закупівель	
ДРН-04, ДРН - 06	ТЕМА 5 УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ І КОМЕРЦІЙНИМИ КАНАЛАМИ	9
	5.1 Організація системи управління збутом	
	5.2 Формування комерційних каналів збуту	
	5.3 Стратегічне управління збутовою мережею	
	5.4 Комунікаційна політика у збуті	
	5.5 Контроль і оцінка ефективності збутової діяльності	

Шифри ДРН	Види та тематика навчальних занять	Обсяг складових, години
ДРН – 03, ДРН-04, ДРН - 05	ТЕМА 6 УПРАВЛІННЯ АСОРТИМЕНТОМ, ТОВАРНИМИ ЗАПАСАМИ ТА ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ	10
	6.1 Сутність, структура та стратегічні принципи управління асортиментом	
	6.2 Методи аналізу та оптимізації товарного асортименту	
	6.3 Управління товарними запасами: сутність, класифікація, оптимізація	
	6.4 Оптимізація фінансового циклу підприємства у контексті комерційної діяльності	
	6.5 Інструменти контролю та цифровізації управління асортиментом і запасами	
ДРН-04, ДРН - 05	ТЕМА 7 ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	9
	7.1 Сутність, критерії та система показників ефективності комерційної діяльності	
	7.2 Система показників прибутковості та рентабельності	
	7.3 Управління витратами у системі комерційної діяльності	
	7.4 Інтегральна оцінка ефективності та використання КРІ	
	7.5 Ефективність комерційної діяльності у контексті сталого розвитку	
ДРН-05, ДРН - 07	ТЕМА 8 ЦИФРОВІЗАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЇ У КОМЕРЦІЙНОМУ УПРАВЛІННІ	10
	8.1 Трансформація комерційних процесів під впливом цифрових технологій	
	8.2 Електронна комерція, автоматизація операцій, Big Data в ухваленні управлінських рішень	
	8.3 Використання цифрових інструментів для моніторингу ефективності комерційної діяльності	
	ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ	45
ДРН-01, ДРН-02, ДРН-03, ДРН-04, ДРН-05, ДРН-06, ДРН-07	Сутність і роль комерційної діяльності в системі управління підприємством	5
	Організаційно-економічний механізм управління комерційною діяльністю	5
	Планування комерційної діяльності підприємства	6
	Управління закупівельною діяльністю і постачанням	6
	Управління збутом і комерційними каналами	5
	Управління асортиментом, товарними запасами та оборотним капіталом	6
	Економічна ефективність комерційної діяльності	6
	Цифровізація та інновації у комерційному управлінні	6
	РАЗОМ	120

5 ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення

університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти».

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

5.1 Шкали

Оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок здобувачів вищої освіти різних закладів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховується, якщо студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

5.2 Засоби та процедури

Зміст засобів діагностики спрямовано на контроль рівня сформованості знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії студента за вимогами НРК до 6-го кваліфікаційного рівня під час демонстрації регламентованих робочою програмою результатів навчання.

Студент на контрольних заходах має виконувати завдання, орієнтовані виключно на демонстрацію дисциплінарних результатів навчання (розділ 2).

Засоби діагностики, що надаються студентам на контрольних заходах у вигляді завдань для поточного та підсумкового контролю, формуються шляхом конкретизації вихідних даних та способу демонстрації дисциплінарних результатів навчання.

Засоби діагностики (контрольні завдання) для поточного та підсумкового контролю дисципліни затверджуються кафедрою.

Види засобів діагностики та процедур оцінювання для поточного та підсумкового контролю дисципліни подано нижче.

Засоби діагностики та процедури оцінювання

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ			ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	
навчальне заняття	засоби діагностики	процедури	засоби діагностики	процедури
лекції	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдання під час лекцій	комплексна контрольна робота (ККР)	визначення середньозваженого результату поточних контролів; виконання ККР під час екзамену за бажанням студента
практичні	контрольні завдання за кожною темою	виконання завдань під час практичних занять		
	індивідуальне завдання	виконання завдань під час самостійної роботи		

Під час поточного контролю лекційні заняття оцінюються шляхом визначення якості виконання контрольних конкретизованих завдань. Практичні заняття оцінюються якістю виконання контрольного та індивідуального завдання.

Якщо зміст певного виду занять підпорядковано декільком складовим опису кваліфікаційного рівня за НРК, то інтегральне значення оцінки може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюються викладачем.

За наявності рівня результатів поточних контролів з усіх видів навчальних занять не менше 60 балів, підсумковий контроль здійснюється без участі студента шляхом визначення середньозваженого значення поточних оцінок.

Незалежно від результатів поточного контролю кожен студент під час екзамену має право виконувати ККР, яка містить завдання, що охоплюють ключові дисциплінарні результати навчання.

Кількість конкретизованих завдань ККР повинна відповідати відведеному часу на виконання. Кількість варіантів ККР має забезпечити індивідуалізацію завдання.

Значення оцінки за виконання ККР визначається середньою оцінкою складових (конкретизованих завдань) і є остаточним.

Інтегральне значення оцінки виконання ККР може визначатися з урахуванням вагових коефіцієнтів, що встановлюється кафедрою для кожного опису кваліфікаційного рівня за НРК.

5.3 Критерії

Реальні результати навчання студента ідентифікуються та вимірюються відносно очікуваних під час контрольних заходів за допомогою критеріїв, що описують дії студента для демонстрації досягнення результатів навчання.

Для оцінювання виконання контрольних завдань під час поточного контролю лекційних і практичних занять в якості критерію використовується

коефіцієнт засвоєння, що автоматично адаптує показник оцінки до рейтингової шкали:

$$O_i = 100 a/m,$$

де a – число правильних відповідей або виконаних суттєвих операцій відповідно до еталону рішення; m – загальна кількість запитань або суттєвих операцій еталону.

Індивідуальні завдання та комплексні контрольні роботи оцінюються експертно за допомогою критеріїв, що характеризують співвідношення вимог до рівня компетентностей і показників оцінки за рейтинговою шкалою.

Зміст критеріїв спирається на компетентнісні характеристики, визначені НРК для бакалаврського рівня вищої освіти (подано нижче).

**Загальні критерії досягнення результатів навчання
для 6-го кваліфікаційного рівня за НРК**

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
Знання		
♦ концептуальні наукові та практичні знання, критичне осмислення теорій, принципів, методів і понять у сфері професійної діяльності та/або навчання	Відповідь відмінна – правильна, обґрунтована, осмислена. Характеризує наявність: - концептуальних знань; - високого ступеню володіння станом питання; - критичного осмислення основних теорій, принципів, методів і понять у навчанні та професійній діяльності	95-100
	Відповідь містить негрубі помилки або описки	90-94
	Відповідь правильна, але має певні неточності	85-89
	Відповідь правильна, але має певні неточності й недостатньо обґрунтована	80-84
	Відповідь правильна, але має певні неточності, недостатньо обґрунтована та осмислена	74-79
	Відповідь фрагментарна	70-73
	Відповідь демонструє нечіткі уявлення студента про об'єкт вивчення	65-69
	Рівень знань мінімально задовільний	60-64
	Рівень знань незадовільний	<60
Уміння/навички		
♦ поглиблені когнітивні та практичні уміння/навички, майстерність та інноваційність на рівні, необхідному для розв'язання	Відповідь характеризує уміння: - виявляти проблеми; - формулювати гіпотези; - розв'язувати проблеми; - обирати адекватні методи та інструментальні засоби; - збирати та логічно й зрозуміло інтерпретувати інформацію;	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
складних спеціалізованих задач і практичних проблем у сфері професійної діяльності або навчання	- використовувати інноваційні підходи до розв'язання завдання	
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності з негрубими помилками	90-94
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації однієї вимоги	85-89
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації двох вимог	80-84
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації трьох вимог	74-79
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності при реалізації чотирьох вимог	70-73
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання в практичній діяльності при виконанні завдань за зразком	65-69
	Відповідь характеризує уміння/навички застосовувати знання при виконанні завдань за зразком, але з неточностями	60-64
	рівень умінь/навичок незадовільний	<60
Комунікація		
<ul style="list-style-type: none"> ♦ донесення до фахівців і нефахівців інформації, ідей, проблем, рішень, власного досвіду та аргументації; ♦ збір, інтерпретація та застосування даних; ♦ спілкування з професійних питань, у тому числі іноземною мовою, усно та письмово 	<p>Вільне володіння проблематикою галузі. Зрозумілість відповіді (доповіді). Мова:</p> <ul style="list-style-type: none"> - правильна; - чиста; - ясна; - точна; - логічна; - виразна; - лаконічна. <p>Комунікаційна стратегія:</p> <ul style="list-style-type: none"> - послідовний і несуперечливий розвиток думки; - наявність логічних власних суджень; - доречна аргументації та її відповідність відстоюваним положенням; - правильна структура відповіді (доповіді); - правильність відповідей на запитання; - доречна техніка відповідей на запитання; - здатність робити висновки та формулювати пропозиції 	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
	Достатнє володіння проблематикою галузі з незначними хибами. Достатня зрозумілість відповіді (доповіді) з незначними хибами. Доречна комунікаційна стратегія з незначними хибами	90-94
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння проблематикою галузі. Добра зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано п'ять вимог)	74-79
	Задовільне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та доречна комунікаційна стратегія (сумарно не реалізовано сім вимог)	70-73
	Часткове володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано дев'ять вимог)	65-69
	Фрагментарне володіння проблематикою галузі. Задовільна зрозумілість відповіді (доповіді) та комунікаційна стратегія з хибами (сумарно не реалізовано 10 вимог)	60-64
	Рівень комунікації незадовільний	<60
<i>Відповідальність і автономія</i>		
♦ управління складною технічною або професійною діяльністю чи проектами; ♦ спроможність нести відповідальність за вироблення та ухвалення рішень у непередбачуваних робочих та/або	Відмінне володіння компетенціями менеджменту особистості, орієнтованих на: 1) управління комплексними проектами, що передбачає: - дослідницький характер навчальної діяльності, позначена вмінням самостійно оцінювати різноманітні життєві ситуації, явища, факти, виявляти і відстоювати особисту позицію; - здатність до роботи в команді; - контроль власних дій; 2) відповідальність за прийняття рішень в непередбачуваних умовах, що включає:	95-100

Опис кваліфікаційного рівня	Вимоги до знань, умінь/навичок, комунікації, відповідальності і автономії	Показник оцінки
навчальних контекстах; ♦ формування суджень, що враховують соціальні, наукові та етичні аспекти; ♦ організація та керівництво професійним розвитком осіб та груп; ♦ здатність продовжувати навчання із значним ступенем автономії	<ul style="list-style-type: none"> - обґрунтування власних рішень положеннями нормативної бази галузевого та державного рівнів; - самостійність під час виконання поставлених завдань; - ініціативу в обговоренні проблем; - відповідальність за взаємовідносини; 3) відповідальність за професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб, що передбачає: <ul style="list-style-type: none"> - використання професійно-орієнтованих навичок; - використання доказів із самостійною і правильною аргументацією; - володіння всіма видами навчальної діяльності; 4) здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності, що передбачає: <ul style="list-style-type: none"> - ступінь володіння фундаментальними знаннями; - самостійність оцінних суджень; - високий рівень сформованості загальнонавчальних умінь і навичок; - самостійний пошук та аналіз джерел інформації 	
	Упевнене володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано дві вимоги)	90-94
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано три вимоги)	85-89
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано чотири вимоги)	80-84
	Добре володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано шість вимог)	74-79
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано сім вимог)	70-73
	Задовільне володіння компетенціями менеджменту особистості (не реалізовано вісім вимог)	65-69
	Рівень відповідальності і автономії фрагментарний	60-64
Рівень відповідальності і автономії незадовільний	<60	

6 ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований аккаунт університетської пошти на Office365.

2. Використовуються мультимедійні матеріали, дистанційна платформа Moodle, платформа MS Teams, активований аккаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365.

7 РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Іванова М.І., Грошелева О.Г., Усатенко О.В. Управління дебіторською заборгованістю промислового підприємства як інструмент забезпечення економічної безпеки. *Приазовський економічний вісник*, 1 (18), 2020. <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2020-1-16>
2. Grosheleva O.G., Sukhodolska V. Enterprise's communication policy as a factor of its economic security. *Majesty of Marketing: Materials of the International conference for the students and junior research staff. - Dnipro, Dnipro University of Technology*, 2020. С. 62 – 64 [Електронний ресурс]: <https://mk.nmu.org.ua/ua/npd/majesty2020/tez2020.php>
3. Grosheleva O., Ivanova M., Usatenko O., Management of communication policy of the industrial enterprise. (2021) *The Economic Herald of State Higher Educational Institution "Ukrainian State University of Chemical Technology"*. 2 (14). С. 105 – 113. <http://ek-visnik.dp.ua/wp-content/uploads/pdf/2021-2/Ivanova.pdf>
4. Блажевська О.Д., Грошелева О.Г. Проблеми та перспективи управління роздрібною торгівлею в сучасних умовах. Тиждень студентської науки – 2023: Матеріали сімдесят восьмої студентської науково-технічної конференції (Дніпро, 24-28 квітня 2023 року). – Д.: НТУ «ДП», 2023 – 773 с. – С. 416 – 418.
5. Костіна П.І. Грошелева О.Г. Оптова торгівля – важлива ланка сучасного каналу розподілу. Тиждень студентської науки – 2023: Матеріали сімдесят восьмої студентської науково-технічної конференції (Дніпро, 24-28 квітня 2023 року). – Д.: НТУ «ДП», 2023 – 773 с. – С. 444 – 446
6. Grosheleva O. Peculiarities of production enterprise's purchase logistics management. *Majesty of Marketing: Materials of the XIX International conference for the students and junior research staff. Ukraine, Dnipro : Dnipro University of Technology*, 2023. P. 67 – 69
7. Коршун А.В., Грошелева О.Г. Стратегія пошуку низькоконкурентних ніш приватних марок на платформах електронної комерції США (Amazon). *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2025. № 3 (91). С. 141-149. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/91.141>
8. Грошелева, О. Г., Усатенко, О. В., Дудник, А. В., & Папіж, Ю. С. (2025). Порівняльний аналіз управлінських практик у комерційній та некомерційній сферах. *Актуальні питання економічних наук*, (16). <https://doi.org/10.5281/zenodo.17426117>
9. Комерційна діяльність та управління бізнес-процесами підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. *Економіка та держава*. 2022. № 7. С. 46 – 51. DOI: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2022.7.46>
10. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2016. № 10. Ч. 1. С. 23 – 26.
11. Воронько-Невіднича Т.В., Кошулько А.В., Карасенко В.М. Особливості управління комерційною діяльністю аграрних підприємств. *Приазовський економічний вісник*. 2018. № 6 (11). С. 130 – 134.

12. Дем'яненко Т. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком промислового підприємства. *Development Service Industry Management*. 2024. № 3. С.19–25. DOI: [https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7\(3\)](https://doi.org/10.31891/dsim-2024-7(3))
13. Гусєва О.Ю., Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Планування діяльності підприємств: навчальний посібник. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2020. 135 с.
14. Фролова Л.В., Бойко І.М. Трансформація підприємництва в умовах цифрової економіки. *Economics: time realities*. 2021. № 2 (54). DOI: <https://doi.org/10.15276/ETR.02.2021.6>, <https://doi.org/10.5281/zenodo.5115832>
15. Кононенко Ж.А., Карнаухова Г.В., Балюк О.В. Цифровізація підприємницької діяльності: значення та вплив. *Економіка та управління підприємствами (за видами діяльності)*. 2023. № 9. DOI: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2023-9-04-08>
16. Редченко К.І. Аналіз стратегій розвитку закупівельних груп. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. № 13. Ч. 3. С. 158 – 161.
17. Валявський С.М. Маркетинг закупівель: навчальний посібник. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2021. 154 с.
18. Лахтіонова Л., Юлдашова А. Оптимізація закупівельної діяльності: як вдосконалити підходи. Центр вдосконалення закупівель Київської школи економіки, 2023. 44 с.
19. Гринько Т.В., Гвініашвілі Т.З., Сотула В.В. Особливості управління збутовою діяльністю підприємства в сучасних умовах. *Економіка та суспільство*. 2023. № 51. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-51-8>
20. Данилюк В.О., Дашкевич Д.Р. Особливості управління збутовою діяльністю в бізнес-організаціях різних галузей. *Бізнесінформ*. 2020. № 9. С. 276 – 283. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2020-9-276-283>
21. Швед В.В., Омельченко О.В., Дробаха С.В. Збутова політика підприємства та її елементи. *Сталий розвиток економіки*. 2024. № 2 (49). С. 76 – 82. DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-12>
22. Слесь І.Р. Методика оцінки ефективності управління збутовою діяльністю підприємства. *Економічні студії*. 2018. № 4 (22). С. 74 – 79.
23. Гарматюк О.В. Методичні підходи до оцінювання ефективності збутової діяльності підприємств. *Економічний простір*. 2024. № 190. С. 3 – 7. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/190-1>
24. Лозова Т.М. Сучасні проблеми управління асортиментом та якістю товарів. *Підприємництво і торгівля*. 2023. № 39. С. 103 – 111.
25. Кучер С.Ф., Містюк О.М. Управління товарним асортиментом на підприємстві. *Регіональна економіка та управління*. 2018. № 2 (20). С. 92 – 95.
26. Глущенко Ю.Є., Шумкова О.В. Особливості маркетингового управління асортиментом. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. № 24. Ч. 1. С. 96 – 100.

27. Абрамович І.А. Товарний асортимент підприємства: сутність та умови формування. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 12. Ч. 1. С. 6 – 9.
28. Спірідонова К.О., Каширнікова І.О., Кірнос О.В. Управління товарними запасами торговельних підприємств в сучасних умовах. *Економічний простір*. 2024. № 191. С. 401 – 405. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/191-68>
29. Методи управління товарними залишками. 21.03.2024. Режим доступу: <https://surl.li/rdczbr>
30. Сотник А.А. Експрес-діагностика ефективності комерційної діяльності торговельних підприємств. *Економічний простір*. 2021. № 176. С. 89 – 94. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/176-15>
31. Кладницька Т., Мирончук В. Сучасні методи фінансового контролінгу для оптимізації витрат підприємства. *Академічні візії*. 2024. № 38. С. 1 – 9. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.14635352>
32. Конєва Т.А., Кузнецов А.В. Фінансовий цикл промислових підприємств України. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2018. № 34. С. 71 – 76. Режим доступу: <http://jnas.nbuiv.gov.ua/article/UJRN-0000972188>
33. Матвєєва Н.М., Славута О.І. Управління витратами : навч. посібник. Харків: ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2020. 150 с.
34. Михайленко О.В., Лаленко Т.В. Управління витратами і цінова політика на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2017. № 12. С. 304 – 309.
35. Квасницька Р. С. Теоретичний базис управління витратами підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 34. С. 50-54.
36. Чміль Г.Л. Комплексна оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі. *Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського*. 2018. № 4. Т. 29 (68). С. 117 – 121.
37. Райчева Л.І., Горбаньова В.О. Цифрова трансформація бізнес-процесів як основна складова формування стратегії розвитку підприємств. *Економічний вісник НТУ «Київський політехнічний інститут»*. 2024. № 30. С. 71 – 76. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.30.2024.313040>
38. Губарева І.О., Белікова Н.В., Ягольницький О.А. Управління цифровою трансформацією підприємства. *Економіка та суспільство*. 2024. № 64. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-64-46>

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Менеджмент у неприбутковій сфері» для бакалаврів спеціальності 073
Менеджмент

Розробник: Грошелева Олена Геннадіївна

В редакції авторів

Підготовлено до виходу в світ
у Національному технічному університеті
«Дніпровська політехніка».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 1842
49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19