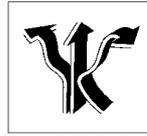


**ПрАТ «ВНЗ «МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ
ПЕРСОНАЛОМ»**



МАУП

***СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»***

Спеціальність:	D3 Менеджмент
Освітній рівень:	перший (бакалаврський) рівень
Освітня програма:	Менеджмент

МАУП 2025

Загальна інформація про навчальну дисципліну

Назва навчальної дисципліни	Ефективність збутової діяльності
Шифр та назва спеціальності	D3 «Менеджмент»
Рівень вищої освіти	другий (магістерський) рівень вищої освіти
Статус дисципліни	обов'язкова
Кількість кредитів і годин	3 кредити / 90 год. Лекції: Семінарські заняття: Самостійна робота студентів:
Терміни вивчення дисципліни	
Мова викладання	українська
Вид підсумкового контролю	залік
Сторінка дисципліни на сайті	

Загальна інформація про викладача. Контактна інформація.

Науковий ступінь	
Вчене звання	
Посада	
Дисципліни, які викладає НПП	
Напрями наукових досліджень	
Посилання на реєстри ідентифікаторів для науковців	
Контактна інформація викладача	
Е-mail:	
контактний телефон.	
Телефон кафедри	
Портфоліо викладача	

Анотація курсу. Дисципліна *«Ефективність збутової діяльності»* спрямована на забезпечення теоретичної і практичної підготовки студентів щодо здійснення управління збутовою діяльністю підприємства. Ринкові умови висувають нові професійні вимоги до працівників торговельних підприємств, що займаються збутом. Насамперед, необхідним є вдосконалення організації управління збутовою політикою в торговельних підприємствах при переорієнтації їхньої діяльності на маркетингову концепцію, що обумовлює доцільність оволодіння працівниками знаннями у сфері маркетингу. Керівникам і фахівцям також необхідно вміти чітко оцінювати ринкову ситуацію та її можливі наслідки; здійснювати коригування маркетингових стратегій управління збутом; активно управляти маркетинговими можливостями,

що засновані на розробці ефективної збутової політики; вживати заходів щодо контролю збуту та оцінки ефективності управління збутовою політикою підприємства.

Тому в рамках курсу «Ефективність збутової діяльності підприємства» розглядають проблеми організації збутової діяльності підприємства збутової діяльності підприємства, управління збутовою політикою на ринку а також методики аналізу та оцінки ефективності збутової діяльності підприємства

Предметом навчальної дисципліни «Ефективність збутової діяльності» є основи теорії, методики та практики управління збутовою діяльністю підприємств на ринку, а також методології аналізу та оцінки ефективності його збутової діяльності.

Метою вивчення дисципліни є формування у студентів сучасного наукового світогляду та системи спеціальних знань у сфері ефективності збутової діяльності підприємства, виробленні вмій та навичок упровадження та використання інструментів оцінки ефективності збутової діяльності підприємства з урахуванням його стратегії..

Завдання навчальної дисципліни: полягають у забезпеченні теоретичної і практичної підготовки студентів до здійснення управління збутовою діяльністю підприємства за такими напрямками, як: організація збутової діяльності підприємства в умовах маркетингової орієнтації; особливості проведення аналізу збутової діяльності підприємства; оволодіння методикою оцінки ефективності збуту підприємств.

Пререквізити навчальної дисципліни. Вивчення навчальної дисципліни «Ефективність збутової діяльності» базується на знаннях та уміннях, отриманих здобувачами освіти на рівні бакалаврату. А саме: вища математика, статистика, теорія ймовірностей, мікроекономіка, макроекономіка.

Постреквізити навчальної дисципліни. Знання та уміння, отримані студентами в процесі вивчення навчальної дисципліни «Ефективність збутової діяльності», сприяють успішному вивченню здобувачами вищої освіти цілої низки інших навчальних дисциплін, спрямованих на формування професійних знань і умінь: менеджмент, управління бізнесом, економіка підприємства.

Зміст навчальної дисципліни (денна форма навчання)

№	Назва теми	Методи навчання/методи оцінювання
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. Організаційні основи збутової діяльності підприємства		<p>Методи навчання: словесні (навчальна лекція; бесіда; навчальна дискусія); індуктивний метод; дедуктивний метод; аналітичний метод; синтетичний метод; практичний (робота з економічними моделями, статистичними даними, графіками); пояснювально-ілюстративний; репродуктивний; метод проблемного викладу; частково-пошуковий; дослідницький;</p>
Тема 1.	Сутність та значення збутової діяльності підприємства.	
Тема 2.	Організація оптової торгівлі товарами	
Тема 3.	Роздрібна торгівля у каналах збуту	
Тема 4.	Державна закупівля та державне замовлення	
Тема 5.	Контрактні форми збутової діяльності	<p>метод проблемного викладу; частково-пошуковий; дослідницький; інтерактивні методи (аналіз економічних ситуацій; дискусії, дебати; мозковий штурм; ситуативне моделювання; відпрацювання навичок моделювання); кейс-метод (аналіз реальних економічних ситуацій, пошук проблем, пропозиція рішень, побудова моделей); моделювання професійної діяльності (побудова економічних моделей, прогнозування, сценарне моделювання).</p> <p>Методи оцінювання: усний контроль (усне опитування, оцінювання участі у дискусіях, інших інтерактивних методах навчання); письмовий контроль (контрольні, самостійні роботи, аналітичні завдання, реферати); тестовий контроль (тести закритої форми: тест-альтернатива, тест-відповідність, завдання на аналіз даних і моделей); метод самоконтролю та самооцінки; оцінювання кейс-завдань; оцінювання проєктних та лабораторних робіт (моделювання економічних процесів, прогнозування).</p>
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. Оцінка ефективності збутової діяльності підприємства		
Тема 6.	Вибір ефективної збутової політики і каналів збуту.	
Тема 7.	Оптимізація каналів збуту	
Тема 8.	Оцінка впливу конкуренції на ефективність каналів збуту	
Тема 9.	Ефективність управління товарорухом	
Тема 10.	Методи оцінки ефективності збутової діяльності підприємств	
Модульна контрольна робота		
Форма контролю: залік		

Технічне обладнання та/або програмне забезпечення. В освітньому процесі використовуються навчальні аудиторії, бібліотека, мультимедійний проектор та комп'ютер для проведення лекційних та семінарських занять з елементами презентації. Вивчення окремих тем і виконання практичних завдань потребує доступу до інформації зі всесвітньої мережі Інтернет, який забезпечується безкоштовною мережею Wi-Fi.

Форми методи контролю.

Контроль успішності здобувачів освіти поділяється на **поточний** та **підсумковий (семестровий)**.

Поточний контроль здійснюють під час проведення практичних і семінарських занять. Його метою є систематична перевірка:

- розуміння та засвоєння теоретичних основ економічних процесів;
- уміння застосовувати знання для побудови моделей та аналізу економічних даних;
- навичок діагностики та прогнозування економічних процесів;
- використання спеціалізованого програмного забезпечення для моделювання та обробки статистичних даних.

Форми участі студентів у навчальному процесі, які підлягають поточному контролю:

- виступи та презентації з аналізу економічних процесів;
- усні доповіді з розбору економічних кейсів;
- доповнення, запитання до того, хто відповідає;
- систематичність роботи на семінарських заняттях та активність під час обговорень;
- участь у дискусіях, мозковому штурмі, інтерактивних формах заняття;
- аналіз економічних даних, статистичних показників, економіко-математичних моделей;
- письмові завдання (контрольні роботи, тестові завдання, аналітичні та реферативні роботи);
- підготовка конспектів, тез, аналітичних записок;
- самостійне опрацювання тем дисципліни та матеріалів лекцій.

Методи поточного контролю:

- усний контроль (опитування, бесіда, доповідь, повідомлення);
- письмовий контроль (контрольна робота, аналітичний звіт, реферат, виконання завдань на побудову моделей або обробку статистики);
- комбінований контроль (усне та письмове поєднання для оцінки розуміння та практичних навичок);
- презентація самостійної роботи або кейс-аналізу;
- спостереження за активністю та участю у практичних заняттях;
- тестовий контроль (закриті та відкриті завдання, аналіз графіків і моделей);
- робота з проблемними ситуаціями (аналітичні кейси, сценарне моделювання економічних процесів).

Система оцінювання та вимоги.

Таблиця розподілу балів, які отримують здобувачі вищої освіти*

Теми	Поточний контроль знань										Підсумковий контроль		
											Модульна контрольна робота	Залік**	Загальна кількість балів
	Тема 1	Тема 2	Тема 3	Тема 4	Тема 5	Тема 6	Тема 7	Тема 8	Тема 9	Тема 10	20	20*	100
Робота на семінарському занятті	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
Самостійна робота	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			

*Таблиця містить інформацію про максимальні бали за кожен вид навчальної роботи здобувача вищої освіти.

Під час оцінювання засвоєння кожної теми за поточну навчальну діяльність здобувачу освіти виставляють оцінки з урахуванням затверджених критеріїв оцінювання для відповідної дисципліни.

Критерії оцінювання результатів навчання здобувачів освіти та розподіл балів, які вони отримують, регламентуються Положенням про оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти у ПрАТ «ВНЗ «МАУП».

Модульний контроль проводиться на останньому занятті модуля у письмовій формі, у вигляді тестування.

Критерії оцінювання модульного тесту з навчальної дисципліни «Ефективність збутової діяльності»:

При оцінюванні модульного тесту враховуються обсяг і правильність виконання завдань:

- оцінка «відмінно» (А) виставляється за правильне виконання всіх завдань (або більше 90% всіх завдань);

- оцінка «добре» (В) виставляється за виконання 80% всіх завдань;

- оцінка «добре» (С) виставляється за виконання 70% всіх завдань;

- оцінка «задовільно» (D) виставляється за правильне виконання 60% запропонованих завдань;

- оцінка «задовільно» (Е) виставляється, якщо правильно виконано більше 50% запропонованих завдань;

- оцінка «незадовільно» (FX) виставляється, якщо виконано менше 50% завдань.

Неявка на модульний тест - 0 балів.

Вищезазначені оцінки перетворюються на рейтингові бали таким чином:

«А» - 18-20 балів;

«В» - 16-17 балів;

«С» - 14-15 балів;

«D» - 12-13 балів.

«Е» - 10-11 балів;

«FX» - менше 10 балів.

Підсумкова семестрове оцінювання з дисципліни «Ефективність збутової діяльності» є обов'язковою формою оцінювання результатів навчання студентів. Воно проводиться у терміни, визначені навчальним планом, і охоплює обсяг матеріалу, визначений програмою курсу.

Підсумкове оцінювання проводиться у формі тесту. До семестрового оцінювання допускається студент, який виконав усі необхідні роботи.

Підсумкова оцінка виставляється на основі результатів навчання студента протягом семестру. Оцінка студента складається з балів, накопичених за результатами поточного оцінювання, та заохочувальних балів.

Студенти, які виконали всі необхідні завдання і отримали оцінку 60 балів або вище, отримують оцінку, що відповідає отриманій оцінці, без додаткового тестування.

Для студентів, які виконали всі необхідні завдання, але отримали оцінку нижче 60 балів, а також для тих, хто бажає поліпшити свій бал (результат), викладач проводить підсумкову роботу у формі тесту під час останнього запланованого заняття з дисципліни в навчальному семестрі.

Оцінювання додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності. Оцінювання додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності. До додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності відносять участь здобувачів у роботі наукових конференцій, наукових гуртків здобувачів і проблемних груп, підготовці публікацій, участь у Всеукраїнських олімпіадах і конкурсах та Міжнародних конкурсах тощо понад обсяги завдань, які встановлені відповідною робочою програмою навчальної дисципліни.

За рішенням кафедри здобувачам освіти, які брали участь у науково-дослідній роботі та виконували певні види додаткових (індивідуальних) видів навчальної діяльності, можуть присуджуватися заохочувальні (бонусні) бали за визначену освітню компоненту.

Оцінка самостійної роботи

Загальна кількість балів, отриманих студентом за виконання самостійної роботи, є одним із складових академічної успішності з дисципліни. Самостійна робота з кожної теми, відповідно до програми курсу, оцінюється в діапазоні від 0 до 3 балів за допомогою стандартизованих та узагальнених критеріїв оцінювання знань.

Шкала оцінювання виконання самостійної роботи (індивідуальних завдань) критерії оцінювання.

Максимально можлива оцінка самостійної роботи (індивідуальні завдання)	Рівень виконання			
	Відмінно	Добре	Задовільно	Незадовільно
3	3	2	1	0

Форми оцінювання включають: поточне оцінювання практичної роботи; поточне оцінювання засвоєння знань на основі усних відповідей, доповідей, презентацій та інших форм участі під час практичних (семінарських) занять; індивідуальні або групові проекти, що вимагають розвитку практичних навичок і компетентностей (опціональний формат); вирішення ситуаційних завдань; підготовка резюме з самостійно вивчених тем; тестування або письмові іспити; підготовка проектів статей, тез конференцій та інших публікацій; інші форми, що забезпечують всебічне засвоєння навчальної програми та сприяють поступовому розвитку навичок для ефективною самостійної професійної (практичної, наукової та теоретичної) діяльності на високому рівні.

Для оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти впродовж семестру застосовується 100-бальна, національна та шкала ЄКТС оцінювання

Шкала підсумкового оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	Зараховано
82 – 89	B	добре	
75 – 81	C		
68 – 74	D	задовільно	
60 – 67	E		
35 – 59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0 – 34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Політика курсу.

Для успішного засвоєння курсу «**Ефективність збутової діяльності**» здобувач освіти має:

- регулярно відвідувати лекційні та практичні заняття;
- систематично, системно й активно працювати на лекційних і практичних заняттях;
- відпрацьовувати пропущені заняття або незадовільні оцінки, отримані на заняттях;
- виконувати у повному обсязі завдання, які вимагає підготувати викладач, належна їх якість;
- виконувати контрольні та інші самостійні роботи;
- дотримуватися норм академічної поведінки та етики.

Курс «**Ефективність збутової діяльності**» передбачає засвоєння та дотримання принципів етики та академічної доброчесності, зокрема орієнтації на запобігання плагіату у будь-яких його проявах: всі роботи, доповіді, есе, реферати та презентації мають бути оригінальними та авторськими, не переобтяженими цитатами, що мають супроводжуватися посиланнями на першоджерела. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання.

Рекомендовані джерела інформації.

Основна література:

1. Апопій В. В., Міщук І. П., Ребицький В. М., Рудницький С. І., Хом'як Ю. М. Організація торгівлі : підручник. 3-тє вид. Київ : Центр учбової літератури, 2021. 630 с.
2. Апопій В. В., Серєда С. А., Шутовська Н. О. Основи підприємництва : навч. посіб. 2-ге вид., стер. Львів : Новий Світ-2000, 2023. 324 с.
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
4. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку : монографія / за ред. В. В. Апопія, П. Ю. Балабана. Львів : Новий Світ-2000, 2022. 565 с.

Допоміжна література:

1. Бобиль В. В., Сорокін К. О. Вплив воєнного стану на розвиток підприємницької діяльності в Україні. Ефективна економіка. 2025. № 2. URL: <https://www.nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/5773/5827>.

2. Братусь, Г., Карбовська, Л., & Мазур, Ю. (2025). ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ. *Економіка та суспільство*, (78). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-78-164>
3. Воронкова В. Г., Беліченко А. Г., Желябін В. О., Ажажа М. А. Основи підприємництва: теорія і практикум : навч. посіб. 3-тє вид., стер. Львів : Магнолія 2006, 2023. 454 с.
4. Гудзь Ю. Ф., Шостаковська А. В. Інтернет-маркетинг в системі стратегічного управління онлайн-ритейлера. *Бізнес-навігатор*. 2025. Т. 78. Вип. 1. С. 146-150. URL: http://www.business-navigator.ks.ua/journals/2025/78_2025/26.pdf.
5. Маркетинг торгово-посередницьких послуг та комерційна діяльність : конспект лекцій / укладачі: О. А. Біловодська, Л. О. Сигида. Суми : Сумський державний університет, 2017. 202 с.
6. Рокоча В.В., Одягайло Б.М., Терехов В.І., Філатов С.А. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник. під загальною ред. В.В. Рокочої. Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. 150 с.
7. B2B Wholesale Marketing Strategies: Proven Tactics to Drive More Sales. URL: <https://wizcommerce.com/blog/wholesale-marketing-strategy/>
8. Chaffey, D. & Ellis-Chadwick, F. (2019). *Digital Marketing*. (7th ed.). Pearson International. URL: <https://elibrary.pearson.de/book/99.150005/9781292241586>
9. Christopher, M. (2016) *Logistics and Supply Chain Management*. Pearson Education Ltd. London. 350 p
10. Hans Furuseth. What is a Wholesale Trade? A Guide for Buyers & Sellers. URL: <https://usetorg.com/blog/wholesale-trade>
11. Hoffman, K. & Hutt, Michael & Speh, Thomas. (2024). *Business Marketing Management: B2B 13th Edition*.
12. Karbovska. Status and trends of the medical services market in Ukraine: problems and prospects // *Journal of science. Lyon №9/2020*. ISSN 3475-3281.25-30: <https://www.joslyon.com>
13. Karbovska L, Zheleznyak K. Features of the complex of marketing communications in the pharmaceutical market of Ukraine *Journal of science. Lyon №12 /2020*. 14-17.: <https://www.joslyon.com>
14. Kotler, P., & Armstrong, G. (2023). *Principles of Marketing*. Prentice Hall, 2010 - 613 pp.
15. Ologunbe, John. (2023). *Digital Marketing Strategies, plan and implementations: A case study of Jumia Group and ASDA Uk*.
16. Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting* (1985). University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship, Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1496720>

Електронні ресурси:

1. Каталог компаній України. Оптова торгівля України 46.51 Оптова торгівля комп'ютерами. URL: <https://youcontrol.com.ua/news/optovyky-naybilshe-zarobliaiut-na-palyvi-ta-nespetsializovaniy-torhivli/>
2. Електронна книгарня. URL: <https://textbook.com.ua/rps>
3. Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
4. Львівська наукова бібліотека ім. В. Стефаника. URL: <https://www.lsl.lviv.ua/index.php/uk/golovna2/>
5. Науковий журнал «Економічний аналіз». URL: <https://www.econa.org.ua/index.php/econa>
6. Журнал «Економіка та суспільство». URL: <http://economyandsociety.in.ua>
7. Інформаційно-аналітичний наукометричний журнал «Економіка. Фінанси. Право». URL: <http://efp.in.ua/uk>
8. Державна служба статистики України. URL : <https://www.ukrstat.gov.ua/>

