

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Економічний факультет
Кафедра маркетингу, інновацій та регіонального розвитку

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

Комерційна діяльність

Вибіркова

**Освітньо-професійна
програма
Спеціальність
Галузь знань
Рівень вищої освіти:
Факультет, на якому
здійснюється підготовка
фахівців
Мова навчання
Розробники**

«Облік і оподаткування»

*071 «Облік і оподаткування»
07 «Управління та адміністрування»
Другий (магістерський)
Економічний*

*Українська
І.Б. Бабух., к.е.н., доцент*

Профайл викладача (-ів)

<http://mmix.cv.ua/staff/babuh-ilona-borysivna>

Контактний тел.

+3800661727437

E-mail:

i.babuh@chnu.edu.ua

Сторінка курсу в Moodle

<https://moodle.chnu.edu.ua/course/view.php?id=1529>

Консультації

*Офлайн консультація: вівторок 9.00-09.50
Онлайн консультація: четвер 11.30-12.30
Додаткові консультації: за попередньою
домовленістю*

1. Анотація дисципліни (призначення навчальної дисципліни). Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» спрямована на формування у студентів теоретичних знань та вироблення практичних навичок щодо обґрунтування сучасних інструментів і методів комерційної діяльності, адаптування їх до реальних умов, проведення об'єктивної оцінки результатів комерційної діяльності та виявлення резервів її вдосконалення на основі прийняття управлінських рішень. Дисципліна орієнтує на розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці на основі обґрунтування сучасних процесів господарських зв'язків та шляхів вирішення проблем в області комерції.

2. Метою курсу 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.

3. Пререквізити. Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни є «Інформаційні системи та бізнес аналітика», «Управління комунікаціями, конфліктами та бізнес етика», «Організація обліку та оптимізація оподаткування».

4. Результати навчання. Компетентності, які посилює навчальна дисципліна «Комерційна діяльність» відповідно до освітньо-професійної програми «Облік і оподаткування»:

а) загальні компетенції:

ЗК1. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.

ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.

ЗК5. Здатність генерувати нові ідеї (креативність).

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

ЗК10. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).

б) фахові компетенції:

ФК 3. Здатність застосовувати теоретичні, методичні і практичні підходи щодо організації обліку, контролю, планування та оптимізації податкових розрахунків.

ФК 4. Здатність формувати фінансову звітність за міжнародними стандартами, коректно інтерпретувати, оприлюднювати й використовувати відповідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

ФК 5. Здатність застосовувати методи і методики аналітичного забезпечення сучасних систем менеджменту з урахуванням стратегії розвитку підприємства в умовах невизначеності, ризику та/або асиметричності інформації.

ФК 8. Здатність виконувати адміністративно-управлінські функції у сфері діяльності суб'єктів господарювання, органів державного сектору.

Очікувані **програми результати** після вивчення здобувачами навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» відповідно до освітньої програми «Облік і оподаткування»:

ПРН 1. Вміти розвивати та підвищувати свій загальнокультурний рівень і професійний рівень, самостійно освоювати нові методи роботи та знання щодо комплексного бачення сучасних проблем економіки та управління.

ПРН 5. Володіти інноваційними технологіями, обґрунтовувати вибір та пояснювати застосування нової методики підготовки і надання облікової інформації для потреб управління суб'єктом господарювання.

ПРН 7. Розробляти внутрішньофірмові стандарти і форми управлінської та іншої звітності суб'єктів господарювання.

ПРН 10. Збирати, оцінювати та аналізувати фінансові та нефінансові дані для формування релевантної інформації в цілях прийняття управлінських рішень.

У результаті вивчення дисципліни здобувач повинен:

знати:

- сутність комерційної діяльності на ринку товарів і послуг, її роль і значення в господарській та фінансово-економічній діяльності підприємства;
- сутність комерційної інформації, оптову та роздрібну торгівлю;
- суть «комерційної логістики», принципи організації, основні положення логістики як теорії управління матеріальними та інформаційними потоками;
- законодавче підґрунтя комерційної діяльності;
- сутність і порядок регулювання господарських зв'язків в комерційній діяльності;
- фактори виникнення і способи зменшення комерційних ризиків;
- сучасні тренди розвитку комерційної діяльності.

вміти:

- визначати завдання та зміст комерційного виконання зобов'язань організації;
- будувати та користуватися базою комерційної інформації;
- використовувати положення логістики для оптимізації потоків залежно від умов функціонування підприємств;
- розробляти та впроваджувати стратегічні комерційні функції та процеси;
- давати оцінку комерційним ризикам;
- обирати ключові фактори успіху для розробки шляхів зменшення ризиків;
- оцінювати ефективність комерційної діяльності.

5. Опис навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

5.1. Загальна інформація

Форма навчання	Рік підготовки	Семестр	Кількість		Кількість годин						Вид підсумкового контролю
			кредитів	годин	лекції	практичні	семінарські	лабор.	самостійна робота	індивідуальні завдання	
Денна	2023/ 2024	1	4	120	15	15			90		Залік
Заочна	2023/2024										

5.2. Дидактична карта навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Σ	у тому числі					Σ	у тому числі				
		лекції	практ	лаб	інд.	с.р.		лекції	практ	лаб	індив	с.р.
Змістовий модуль 1. Змістовий модуль 1. Комерційна діяльність: логіка побудови та основні завдання												
Тема 1. Наукові та методичні основи комерційної діяльності	10	2	1			7						
Тема 2. Суб'єкти й об'єкти комерційної діяльності	10	2	1			7						
Тема 3. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності	10					10						
Тема 4. Інформаційне забезпечення комерційної діяльності	8		2			6						
Тема 5. Комерційна логістика як основа оптимізації товароруку	12	2	2			8						
Змістовий модуль 2. Структура комерційної діяльності в теоретичних побудовах та в торговій практиці												
Тема 6. Організація й управління комерційною діяльністю на ринку B2B та B2G	14	2	2			10						
Тема 7. Організація й управління комерційною діяльністю B2C	14	2	2			10						
Тема 8. Система господарських зв'язків	10	2	2			6						
Тема 9. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	12	2	2			8						

Тема 10. Ефективність і ризики у комерційній діяльності	10					10						
Тема 11. Сучасні тренди розвитку та напрямки вдосконалення комерційної діяльності	10	1	1			8						
УСЬОГО ГОДИН	120	15	15			90						

5.3. Зміст завдань для самостійної роботи з курсу «Комерційна діяльність»

Завдання	Годин
Тема 1. Наукові та методичні основи комерційної діяльності 1. <i>Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми:</i> – методологічний арсенал дослідження процесів комерційної діяльності; – зв'язок курсу з суміжними дисциплінами; – особливі види об'єктів комерційної діяльності. 2. <i>Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.</i>	7
Тема 2. Суб'єкти й об'єкти комерційної діяльності 1. <i>Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми:</i> – комерційна діяльність виробничих підприємств; – функції торговельних посередників та їх класифікація; – послуга як об'єкт комерційної діяльності. 2. <i>Вирішити письмово комерційні ситуації.</i>	7
Тема 3. Товарний ринок як сфера комерційної діяльності 1. <i>Підготовка до обговорення питань на тему, підготовка есе та презентацій у PowerPoint.</i> 2. <i>Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.</i>	10
Тема 4. Інформаційне забезпечення комерційної діяльності 1. <i>Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми:</i> – зміст створення системи інформаційного забезпечення комерційної діяльності; – нормативна та технічна документація як інформаційний ресурс у комерційній діяльності; – методи просування рекламної інформації в комерції (друкована, на радіо, на телебаченні, в Інтернеті). 2. <i>Проаналізувати сучасні інформаційні технології автоматизації обліку підприємств.</i>	6
Тема 5. Комерційна логістика як основа оптимізації товароруку 1. <i>Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми:</i> – потоки в логістичних системах; – основні системи управління запасами; – методи нормування запасів; – система мінімізації запасів на підприємстві; – основні критерії вибору перевізника; – основні транспортні тарифи та правила їх визначення; – інформаційні системи в логістиці; – інформаційні технології в логістиці. 2. <i>Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.</i>	8
Тема 6. Організація й управління комерційною діяльністю на ринку B2B та B2G 1. <i>Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми:</i> – формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі; – послуги e-commerce для ринку B2B (електронні торговельні майданчики, інтернет-аукціони);	10

– сучасні інструменти організації комерційної діяльності на ринку B2B (корпоративні сайти, галузеві портали, сайти для організації закупівель); – комерція на ринку B2G. 2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	
Тема 7. Організація й управління комерційною діяльністю B2C 1. Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми: – поняття роздрібної торгівлі та роздрібно-торговельної мережі; – методи активізації продажу товарів; – асортимент товарів. Основні показники асортименту продукції; – мерчандайзинг як інструмент активізації продажів у комерційній діяльності роздрібних підприємств. 2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	10
Тема 8. Система господарських зв'язків 1. Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми: – загальні засади оформлення договорів поставки продукції, договору купівлі-продажу товарів; – зміна та розривання договору поставки; – штрафні санкції та порядок відшкодування збитків при невиконанні умов договору. 2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	6
Тема 9. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності 1. Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми: – порівняльний аналіз традиційної та електронної комерційної діяльності; – основні категорії та поняття мережі Internet; – види електронного бізнесу: електронна комерція, електронна банківська діяльність, електронні брокерські послуги, електронні аукціони, електронна пошта, електронні бюро, електронні страхові послуги. 2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	8
Тема 10. Ефективність і ризики у комерційній діяльності 1. Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми: – класифікація видів комерційного ризику; – методи управління ризиком; – трансфер комерційних ризиків (система Incoterms). 2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	10
Тема 11. Сучасні тренди розвитку та напрямки вдосконалення комерційної діяльності 1. Опрацювати теоретичні та прикладні аспекти теми: – впровадження інформаційних технологій в управління асортиментом і товарними запасами; – взаємозв'язки за лізингом. Види лізингу; – порядок здійснення факторингових операцій. Правове регулювання факторингу в Україні; – франчайзинг. Економічна ефективність придбання та використання франшизи.	8

2. Прочитати та проаналізувати ситуаційну вправу. Дати відповідь на запитання та виконати завдання до кейсової ситуації. Підібрати додатковий матеріал до кейсу.	
Усього годин	90

6. Освітні технології, методи навчання і викладання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

МН1 – словесні методи (лекція, дискусія, бесіда, консультація тощо)

МН2 – практичні методи (практичні або лабораторні роботи)

МО3 – бізнес-кейси (індивідуальні або командні)

МН4 – наочні методи (презентації результатів виконаних завдань, ілюстрації, відеоматеріали, тощо)

МН5 – робота з інформаційними ресурсами: з навчально-методичною, науковою, нормативною літературою та інтернет-ресурсами

МН6 – комп'ютерні засоби навчання (онлайн курси – ресурси, web-конференції, вебінари тощо)

МН7 – самостійна робота над індивідуальним завданням або за програмою навчальної дисципліни

МН10 – реферативні та пошукові дослідження

7. Контроль та оцінювання результатів навчальних досягнень студентів з навчальної дисципліни «Комерційна діяльність»

Формами поточного контролю є:

МО1 – презентація самостійних робіт за індивідуальними завданнями

МО2 – захист бізнес-кейсів, результатів досліджень

МО3 – аналітичні звіти, реферати

МО4 – презентації результатів виконання завдань

МО5 – презентація творчих завдань.

МО8 – презентація власного підготовленого кейсу, які складені на основі реальних сценаріїв і стратегій розвитку компаній

МО9 – підсумковий контроль – залік в письмовій або усній формі

За семестр студент може отримати максимум 60 балів.

Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне оцінювання (аудиторна та самостійна робота)											Кількість балів (залік)	Сумарна к-ть балів
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2							
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	40	100
5	5	5	5	5	7	7	7	5	5	4		

Мінімальний пороговий рівень оцінки варто визначати за допомогою якісних критеріїв і трансформувати його в мінімальну позитивну оцінку використовуваної числової (рейтингової) шкали.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
	Оцінка (бали)	Пояснення за розширеною шкалою
Зараховано / Відмінно	A (90-100)	відмінно
Зараховано / Добре	B (80-89)	дуже добре
	C (70-79)	добре
Зараховано / Задовільно	D (60-69)	задовільно
	E (50-59)	достатньо
Незараховано / Незадовільно	FX (35-49)	(незадовільно) з можливістю повторного складання
	F (1-34)	(незадовільно) з обов'язковим повторним курсом

Формами підсумкового контролю є залік, який оцінюється в 40 балів. Бали, які студент може набрати на заліку розподіляються наступним чином:

- по теоретичному питанню студент отримує від **1 до 7 балів: 7 балів** ставиться у випадку, якщо студент безпомилково викладає навчальний матеріал, показує розуміння суті поставленого питання, робить власні висновки, пропозиції, використовує матеріали преси, додаткової літератури, законодавчі матеріали; **6-5 балів**, якщо він грамотно розкриває суть поставлених питань, володіє термінами дисципліни, робить спроби аналізу, використовує матеріали преси, додаткової літератури, але допускає несуттєві помилки; **4-2 бали** ставиться студенту, який поверхнево викладає суть навчального матеріалу, не використовує додаткові джерела інформації, допускає помилки у відповідях на поставлені питання; **0-1 бал** – якщо не знає суті поставлених питань, при викладенні навчального матеріалу допускає грубі помилки;
- за кожний вірне визначення (всього – 5 термінів) категорії студент отримує **2 бали**, за частково вірне визначення (не наведено всі аспекти явища, не до кінця розкрита економічна суть) студент отримує **1 бал**;
- за кожну вірну відповідь на тест (всього – 5 тестових завдань) студент отримує **2 бали**;
- за вірну вирішену ситуацію студент отримує **від 1 до 6 балів: 6 балів** ставиться, якщо студент продемонстрував вірний хід вирішення поставлених питань, дійшов вірного висновку та дав власні рекомендації щодо даної комерційної ситуації; **5-4 бали** ставиться студенту, якщо він продемонстрував вірний хід вирішення поставлених питань, дійшов вірного висновку, проте не дав / дав помилкові власні рекомендації; **1-3 бали** ставиться студенту, якщо він демонстрував вірний хід вирішення ситуації, проте дав невірну відповідь.

8. Список рекомендованої літератури з курсу «Комерційна діяльність»

1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Комерційна діяльність : навч. посібник. Львів : Магнолія-2006, 2017. 332 с.
2. Бабух І. Б., Царик М. Комерційна діяльність торговельних підприємств : сучасні тенденції та перспективи розвитку. *Маркетинг: виклики та рішення: матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Одеса, 21 квітня 2021 року) / за ред. д.е.н., проф. І. Л. Литовченко. Одеса : Видавничий дім «Гельветика», 2021. С. 14-16.
3. Бабух І. Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород. 2016. Вип. 10. Ч. 1. С. 23-26.
4. Бабух І. Б., Поченчук Г. М. Цифрова трансформація : поведінкові зміни споживачів та бізнесу. International scientific conference “Development of modern economic science in the context of digitalization” : conference proceedings, December 3-4, 2021. Riga, the Republic of Latvia : Baltija Publishing, 2021. P. 37-40.
5. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
6. Безугла Л. С., Юрченко Н. І., Ільченко Т. В., Пальчик І. М., Воловик Д. В. Логістика : навч. посіб. Дніпро : Пороги, 2021. 252 с.
7. Богач Ю. А., Кривокульська Н. М., Сkochиляс С. М. Інформаційно-аналітичне забезпечення як організаційний ресурс для прийняття управлінських рішень. *Державне управління : удосконалення та розвиток*. 2021. № 5. URL : <http://www.dy.nayka.com.ua>.
8. Буднікевич І. М., Бабух І. Б., Черданцева І. Г. Комерційна діяльність : практикум. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. 2019. 96 с.
9. Зелінська О. В., Євдокімов А. О. Основи управління комерційними ризиками підприємств. *Економіка та держава*. 2019. № 11. С. 96-99.
10. Комерційна діяльність : підручник / за ред. П. Ю. Балабана. Харків : Світ книг, 2018. 452 с.
11. Курило М. П., Завальний В. М., Завальний М. В. Комерційне право : підручник. К.: Університетська книга, 2014. 237 с.
12. Шалева О. І. Електронна комерція : посібник. К. : Центр навчальної літератури, 2017. 216 с.
13. Филевич Л. Г. Комерційна діяльність : навч. посіб. для студентів ВНЗ. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
14. Янчева Л. М., Лисак Г. Г., Круглова О. А. Теоретико-практичні аспекти управління комерційною діяльністю : монографія Х. : Вид-во І. С. Іванченка, 2016. 210 с.
15. Babukh I. Commercialization of market innovations as exclusive task of innovative marketing. *Marketing and management of innovations = Маркетинг і менеджмент інновацій*. Суми : Сумський державний університет. 2017. № 3. С. 15-22.

9. Інтернет-ресурси

1. <http://www.me.gov.ua> – Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua> – Державна служба статистики.
3. <http://www.zet.in.ua> – Актуальна економічна статистика й аналітика економіки України.
4. <http://www.ubp.com.ua> – український бізнес портал.
5. <http://www.incoterms.zed.ua/> – ІНКОТЕРМС 2010: офіційні правила міжнародних контролю термінів торговельних умов.
6. <https://iccwbo.org/> – Міжнародна торгова організація.
7. <https://ucci.org.ua/> – Торгово-промислова палата України.
8. <https://prozorro.gov.ua/> - портал PROZORRO.
9. <https://eu-ua.org/> – Євроінтеграційний портал.
10. <https://epo.org.ua/> – Офіс з просування експорту України.