

SYLLABUS

INTERNATIONAL EUROPEAN
UNIVERSITY



EUROPEAN SCHOOL
OF BUSINESS



SYLLABUS



Course Name		
-------------	--	--

Комерційна діяльність

Lecturer (s)		
--------------	--	--

Галенін Роман Володимирович, кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту, фінансів та бізнес адміністрування

Lecturer's profile		
--------------------	--	--

<https://business.ieu.edu.ua/pro-yemsh/struktura-kafedry-vykladachi/kafedry/kafedra-menedzhmentu#galenin>

Consultations	
---------------	--

online consulting П'ятниця 14:00 – 15:00

offline consulting Другий вівторок місяця 15:00-16:00

Contact number		
----------------	--	--

+380 50 690 60 60

E-mail		
--------	--	--

romanhalenin@ieu.edu.ua

Discipline page		
-----------------	--	--

<https://business.ieu.edu.ua/navchannia/orhanizatsiia-osvitnoho-protsesu/robochi-prohramy/bakalavrat>

Form of final control	test	def. test	exam
	☒	☐	☐



SYLLABUS



1

Коротка анотація дисципліни

Дана навчальна дисципліна передбачає усестороннє поглиблення знань, оволодіння теоретичними знаннями та практичними навиками в сфері сучасного товарного обігу з метою ефективного її функціонування; формування актуальних поглядів на можливості управління комерційною діяльністю посередницьких підприємств для переходу до сучасних технологій, стратегій, тактики закупівлі та продажу товарів; використання та застосування сучасних форм, методів здійснення комерційних операцій для ефективного ведення комерційної діяльності посередницьких підприємств; формування та здійснення комплексного підходу до ефективної організації комерційної діяльності посередницьких підприємств; визначення та аналізу мети, завдань і практики комерційної діяльності посередницьких підприємств з точки зору держави, галузей виробництва, підприємств та споживачів; виявлення закономірностей і тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах сучасної ринкової економіки з тим, щоб творчо використовувати ці закономірності і тенденції для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу.

2

Передумова вивчення дисципліни

У процесі вивчення дисципліни студенти пізнають основи комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій.

3

Мета та цілі дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Комерційна діяльність» є опанування студентами знань щодо засад організації і планування комерційної діяльності підприємств в ринкових умовах господарювання і формування у студентів відповідних практичних навичок та вмінь. Основними цілями вивчення дисципліни «Комерційна діяльність» є: пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; аналіз закономірностей розвитку ринкової економіки як основи функціонування різних сучасних господарських систем; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності; розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці; сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

4

Результати навчання

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

ПРН 20. Демонструвати навички використання інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій.

5

Кредити ECTS

3 кредити ЄКТС / 90 академічних годин

Назви змістових розділів і тем	усього	Кількість годин										
		денна форма						заочна форма				
		у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с.р.		л	п	лаб.	інд.	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий розділ 1. Ринок товарів і послуг як сфера комерційної діяльності підприємств												
Тема 1. Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств	10	2	2	-	-	6	11	1	-	-	-	10
Тема 2. Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності	10	2	2	-	-	6	11	1	-	-	-	10
Тема 3. Функції комерційних служб підприємств	9	2	1	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Тема 4. Дослідження ринку товарів і послуг	9	2	1	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Контрольна робота №1	8	-	2	-	-	6	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 1	46	8	8	-	-	30	42	2	-	-	-	40
Змістовий розділ 2. Організація комерційної діяльності												
Тема 5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств	10	2	2	-	-	6	12	-	1	-	-	11
Тема 6. Організація і планування збутової діяльності підприємства	10	2	1	-	-	7	12	-	1	-	-	11
Тема 7. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту	10	2	1	-	-	7	12	-	1	-	-	11
Тема 8. Формування асортименту товарів промислових підприємств	10	2	2	-	-	6	12	-	1	-	-	11
Контрольна робота №2	4	-	2	-	-	2	-	-	-	-	-	-
Разом за змістовим розділом 2	44	8	8	-	-	28	48	-	4	-	-	44
Усього годин	90	16	16	-	-	58	90	2	4	-	-	84



SYLLABUS



7

Перелік обов'язкових завдань

1. Поняття, суть і завдання комерційної діяльності підприємств
2. Суб'єкти і об'єкти комерційної діяльності
3. Функції комерційних служб підприємств
4. Дослідження ринку товарів і послуг
5. Організація і планування закупівельної діяльності підприємств
6. Організація і планування збутової діяльності підприємства
7. Організація комерційних зв'язків з постачання і збуту
8. Формування асортименту товарів промислових підприємств

8

Перелік вибірових завдань

1. Фактори макро- і мікросередовища комерційної діяльності.
2. Особливості комерційної діяльності промислових підприємств.
3. Механізм закупівлі матеріально-технічних ресурсів.
4. Дослідження споживачів, конкурентів і товару.
5. Кодування товарів.
6. Документальне оформлення матеріальної відповідальності.
7. Нормування та планування товарних запасів.
8. Облік і аналіз товарних запасів.
9. Оцінка ефективності комерційних договорів.
10. Стратегія і процес формування товарного асортименту в магазині.
11. Підприємства торгівлі, види їх об'єднань та форм власності.
12. Правила продажу окремих груп продовольчих та непродовольчих товарів.
13. Правила оформлення супровідних і відвантажувальних документів.
14. Зберігання продовольчих і непродовольчих товарів на складах.
15. Розміщення товарів на базах і складах.
16. Техніко-економічні показники використання складів.
17. Розрахунок потреби в складській площі.
18. Товарні втрати на складі.
19. Приймання і відпуск товарів на складі.
20. Аналіз ефективності роботи товарних складів.
21. Організація робочих місць в магазинах.
22. Приймання товарів в магазині.
23. Вивчення посадових інструкцій спеціалістів та працівників комерційної служби підприємства.
24. Розрахунок обсягів та аналіз закупівельної діяльності підприємства.
25. Розробка комерційного договору.
26. Страхування комерційного ризику.
27. Формування товарного асортименту в роздрібній торгівлі.
28. Розрахунок показників ефективності комерційної діяльності.
29. Вивчення нормативних актів з питань торговельного обслуговування.
30. Шляхи удосконалення комерційної діяльності підприємства сфери виробництва і торгівлі.

9

Ознаки дисципліни

Термін викладання	Семестер	Міжнародна дисциплінарна інтеграція	Курс рік (навчання)	Цикли: загальної підготовки/ професійної підготовки/ вільного вибору
1 семестр	6 семестр	так	3 курс	Вільного вибору



SYLLABUS



10 Система оцінювання та вимоги. Загальна система оцінювання дисципліни

У процесі вивчення дисципліни здійснюється поточний та підсумковий контроль знань студентів. Підсумкова залікова оцінка виставляється відповідно до сумарного рейтингу студента.

QR Code: <https://ieu.edu.ua/docs/pol-mark-esb.pdf>

За результатами поточного контролю протягом семестру студент може отримати максимально – 100 балів, мінімальна сума балів, що дозволяє студенту бути атестованим з дисципліни – 60 балів.

Співвідношення між національними та ЄКТС оцінками і рейтингом студента: QR Code: <https://ieu.edu.ua/docs/pol-mark-esb.pdf>

11 Умови допуску до підсумкового контролю

Мінімальна кількість балів, яку повинен набрати здобувач освіти за поточну навчальну діяльність за семестр для допуску до підсумкового контролю – 36 балів. Оцінка за дисципліну визначається як сума підсумкового балу за поточну діяльність та балу за підсумковий контроль і виражається за багатобальною шкалою.

Оцінка з дисципліни, яка завершується заліком, визначається як сума балів за поточну навчальну діяльність (не менше 36), бали за індивідуальну самостійну роботу здобувача освіти (не більше 6) та балів за залік (не менше 24).

Загальний бал з дисципліни становить 100. Сумарна оцінка за вивчення дисципліни виставляється за національною та європейською шкалою.

Підсумковий контроль у формі заліку проводиться після завершення вивчення усіх тем дисципліни і складається здобувачами освіти у період залікової сесії.

QR Code: <https://ieu.edu.ua/docs/050.pdf>

12 Політика дисципліни

Для продуктивної навчально-пізнавальної діяльності студентів при вивченні дисципліни здійснюються актуальні лекції та семінари у вигляді презентацій, кейсів, робота в групах, семінарів-дискусій.

На заняттях та під час перебування в університеті студент повинен поважно ставитися до викладачів, співробітників та інших студентів, відвідувати заняття згідно з розкладом, приходити вчасно і не залишати аудиторії без дозволу викладача. Необхідно виконувати всі академічні завдання і роботи у визначені терміни.

Викладач, у свою чергу повинен постійно підвищувати свій професійний рівень, педагогічну майстерність, загальну культуру, забезпечувати умови для засвоєння студентами навчальних програм на рівні обов'язкових вимог щодо змісту, рівня та обсягу освіти, сприяти всебічному професійному розвитку студентів. Обов'язково дотримуватися навчально-тематичного плану, не спізнюватися на заняття, не допускати жодних проявів корупції, дискримінації, булінгу, цькування та утиску прав здобувачів освіти.



SYLLABUS



13 Політика щодо пропусків занять та виконання завдань пізніше встановленого терміну

Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не підлягав поточному контролю має право пройти поточний контроль у двотижневий термін після повернення до навчання.

Студент, що був відсутній на заняттях без поважних причин, не брав участі у заходах поточного контролю, не ліквідував академічну заборгованість, не допускається до підсумкового семестрового контролю знань з цієї дисципліни, а в день складання екзамену в екзаменаційній відомості науково-педагогічним працівником виставляється оцінка «недопущений». Повторне складання екзамену з дисципліни призначається за умови виконання всіх видів навчальної, самостійної (індивідуальної) роботи, передбачених робочою навчальною програмою дисципліни, і проводиться згідно із затвердженим директором графіком ліквідації академічної заборгованості.

14 Політика дотримання академічної доброчесності

Учасники освітнього процесу керуються принципами академічної доброчесності

QR Code: <https://ieu.edu.ua/docs/011.pdf>

15 Рекомендовані джерела інформації

Основна література:

1. Сміт Адам. Багатство народів. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Пер. з англ. Олександра Васильєва та ін. К. : Наш формат, 2018. – 722 с.
 2. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. 844 с.
 3. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2017. 216 с.
 4. Гераймович В. Л. Навчально-методичний комплекс з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» для студентів денної та заочної форми навчання спеціальності 075 «Маркетинг» К.: НУБіП України, 2022. 3
 5. Рябчик А. В. Конспект лекцій з дисципліни «Комерційна діяльність посередницьких підприємств» для студентів факультету аграрного менеджменту напряму підготовки 075 «Маркетинг» ОС «Магістр» (денної та заочної форми навчання) А. В. Рябчик - К.: Редакційно-видавничий відділ НУБіП України, 2015. 120 с.
 6. Саблук О. Суть і принципи комерційного підприємництва і комерційної діяльності. Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського. Економічні науки. 2018. № 1. С. 74-79.
- Допоміжна:
7. Коростелєв В.А. Роль консалтинга в управленні бізнесом: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2014. 252 с.
 8. Кисильова Є.Н. Організація комерційної діяльності по галузях та сферах застосування / Є.Н.Кисильова. – К.: Кондор, 2014. 292 с.
 9. Бабух І.Б. Теоретичні підходи до аналізу комерційної діяльності та управління нею. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 10. Ч. 1. С. 23-26.
 10. Багорка М. О., Кадирус І. Г., Юрченко Н. І. Маркетингові підходи в управлінні збутовою діяльністю оптових торговельних підприємств. Підприємництво і торгівля. 2021. № 8. С. 7-14. 5.
 - Балабанова Л.В., Германчук А.М. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика : навч. посібник. Київ : ВД «Професіонал», 2004. 288 с.
 11. Білан Є. Удосконалення комерційної діяльності підприємства. Актуальні проблеми вітчизняної економіки, підприємництва та управління на сучасному етапі : мат. доп. V Ювіл. наук.-практ. конф. студ. та молодих вчен. зміжн. участю (м. Тернопіль, 12 лист. 2020 р.) / редкол. : О. Ф. Овсянюк Бердадіна, Ю. А. Богач, О. І. Заклекта та ін. Тернопіль : ЗУНУ, 2020. Ч. 2. С. 347-349.



SYLLABUS



15

Рекомендовані джерела інформації

Інформаційні ресурси:

1. Офіційний портал Верховної Ради України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://www.rada.gov.ua>.
2. Офіційний вебпортал парламенту України. Законодавство України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В.В.Вернадського // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dssu.gov.ua>.
5. Бібліотека інтелектуальні системи прогнозування: фінанси, валюта, економіка, маркетинг, менеджмент, цінні папери, біржі // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.i2.com.ua>.

16

Поради з успішного навчання на курсі

Якщо Ви бажаєте успішно засвоїти цей предмет, необхідно бути:

- наполегливим, уважним і допитливим;
- креативним і життєрадісним, відкритим для спілкування та дискусій;
- готовим отримувати інформацію і знання з предмету не лише на лекціях, а й у позааудиторний час.

До зустрічі!