

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри
менеджменту, логістики та інновацій
Протокол №2 від 31.08.2023 р.



ПОГОДЖЕНО
Проректор з навчально-методичної роботи
Каріна НЕМАШКАЛО

КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА

робоча програма навчальної дисципліни (РПНД)

Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"
Спеціальність 073 "Менеджмент"
Освітній рівень перший (бакалаврський)
Освітня програма "Менеджмент організацій і адміністрування"

Статус дисципліни вибіркова
Мова викладання, навчання та оцінювання українська

Розробник:
к.е.н., доцент

Катерина МЕЛЬНИКОВА

Завідувач кафедри
менеджменту, логістики та
інновацій

Олена ЯСТРЕМСЬКА

Гарант програми

Марина ПАСЬКО

Харків
2023

ВСТУП

В умовах ринку інструментом ефективного управління логістичними системами виступає комерційна логістика, яка представляє собою сукупність логістичних процесів і операцій виникаючих в процесі купівлі-продажу, обміну та доведення матеріальних та сукупних потоків до споживачів. Комерційна логістика на ринку товарів та послуг впроваджує сучасні логістичні підходи до оптимізації відносини з партнерами, відбору оптимальних логістичних рішень в умовах комерційної діяльності, сприяє мінімізації витрат в логістичних ланцюгах.

Мета навчальної дисципліни – надання здобувачам необхідних теоретичних основ, методичних рекомендацій і практичних навичок щодо обґрунтування та прийнятті оптимальних управлінських рішень з комерційної логістики із використанням сучасних інформаційних технологій.

Завданнями навчальної дисципліни є:

вивчення основних законодавчих і нормативних актів, які регламентують комерційну діяльність;

набуття вмінь та навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності діяльності логістичних посередників;

набуття вмінь та навичок управління та оптимізації потокових процесів в комерційній діяльності.

Об'єктом вивчення дисципліни є процес управління потоковими процесами в комерційній логістиці.

Предметом навчальної дисципліни є вивчення концептуальних засад комерційної логістики, основних принципів ефективного використання логістики в комерційній практиці підприємств, дослідження особливостей розвитку функціональних областей комерційної логістики та формування інформаційного забезпечення прийняття ефективних логістичних рішень.

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна визначено в табл. 1.

Таблиця 1

Результати навчання та компетентності, які формує навчальна дисципліна

Результати навчання	Компетентності, якими повинен оволодіти здобувач вищої освіти
PH4	СК2
PH6	СК4
PH 8	СК7
PH 18	СК9
PH21	СК 16

де, СК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.

СК7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

СК9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК16. Здатність до застосування моделей і методів розроблення, прийняття й реалізації управлінських рішень в умовах невизначеності.

РН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

РН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

РН18. Демонструвати здібність розроблення, прийняття та реалізації управлінських рішень у системі діяльності суб'єктів різних організаційно-правових форм в умовах невизначеності.

РН21. Демонструвати навички аналізу діяльності суб'єктів різних організаційно-правових форм різних галузей за функціональними областями та узагальнення його результатів.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1 Методологічні засади комерційної логістики

Тема 1. Комерційна логістика як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємств

1.1. Поняття та зміст комерційної логістики.

Основні функції комерційної логістики. Принципи, цілі та завдання комерційної логістики.

1.2. Тенденції розвитку комерційної логістики.

Механізм впливу комерційної логістики на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Тема 2. Об'єкти та суб'єкти комерційної логістики

2.1. Об'єкти і суб'єкти роздрібно́ї торгівлі.

Функції комерційних служб підприємств. Види суб'єктів торговельної діяльності.

2.2. Склад і структура об'єктів та суб'єктів оптового торгового ринку.

Організація господарських зв'язків щодо постачання товарів. Класифікація господарських зв'язків. Види договорів у торгівлі.

Тема 3. Дослідження ринку товарів і послуг

3.1. Поняття та економічний зміст ринків.

Класифікація та склад структурних елементів підприємств ринків. Основні функції та особливості товарного ринку. Розвиток товарного ринку в Україні.

3.2. Сутність, функції комерційно-посередницької діяльності.

Класифікація торгових посередників.

Тема 4. Комерційна логістика в сфері міжнародної торгівлі

4.1. Сутність міжнародної торгівлі як сфери комерційної діяльності.

Особливості і різновиди міжнародних комерційних операцій.

4.2. Процес підприємництва у сфері міжнародної торгівлі.

Особливості контрактів. Міжнародні правила ІНКОТЕРМС.

Змістовий модуль 2. Функціональні області комерційної логістики

Тема 5. Логістика закупівель та оптимізація закупівельних рішень

5.1. Особливості логістики закупівель

Сутність, зміст і методи закупівлі товарів. Вивчення та пошук комерційних партнерів із закупівлі товарів. Класифікація постачальників.

5.2. Вибір методу закупівель.

Оптимізація закупівельних рішень. Особливості оптових закупівель.

Тема 6. Логістика збуту в комерційній діяльності.

6.1. Збутова комерційна діяльність підприємства.

Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах.

6.2. Функції та види оптової торгівлі.

Види оптових підприємств та їх класифікація. Організація логістики оптового продажу товарів.

6.3. Особливості роздрібного продажу товарів та електронної торгівлі.

Класифікація форм і методів роздрібного продажу товарів. Організація електронної торгівлі. Надання системи послуг у підприємствах торгівлі.

Тема 7. Маркетинг та логістика в комерційній діяльності

7.1. Взаємозв'язок маркетингу та логістики в комерційній діяльності.

Завдання і методи вивчення попиту клієнтів. Маркетингові та логістичні стратегії в збуті.

7.2. Вплив асортиментної політики маркетингу на комерційну логістику.

Поняття і класифікація асортименту товарів. Формування асортименту товарів у магазинах.

Тема 8. Ефективність та ризики в комерційній діяльності.

8.1. Система показників ефективності в торгівлі.

Сутність та система показників ефективності в торгівлі. Показники оцінки

ефективності використання складської мережі оптової торгівлі.

8.2. Ризики в комерційній діяльності.

Сутність господарських ризиків та їх місце в комерційній діяльності. Методичний інструментарій оцінки рівня комерційного ризику підприємства.

1. Перелік практичних (лабораторних) занять / завдань за навчальною дисципліною наведено в табл. 2

Таблиця 2

Перелік практичних (лабораторних) занять / завдань

Назва теми та завдання	Зміст
Тема 2. Завдання 1.	Методи відбору постачальників та посередників
Тема 4. Завдання 2.	Оптимізація логістичних рішень комерційної діяльності у сфері міжнародної торгівлі
Тема 3. Завдання 3.	Критерії та показники ефективності комерційної діяльності в організації продажу товарів
Тема 4. Завдання 4.	Визначення ефективності комерційно-посередницької діяльності
Тема 5. Завдання 5.	Визначення асортименту продукції та постачальника на основі аналізу повної вартості
Тема 6. Завдання 6.	Оптимізація рішень, щодо організації каналів збуту продукції.
Тема 7. Завдання 7.	Використання сучасних методи прийняття управлінських рішень в комерційній логістики
Тема 8. Завдання 8.	Розрахунки ризиків у комерційній діяльності

- Перелік самостійної роботи за навчальною дисципліною наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Перелік самостійної роботи

Назва теми	Зміст
Тема 1 - 8	Вивчення лекційного матеріалу, законодавчих та нормативно-правових актів
Тема 1 – 8	Підготовка до практичних (лабораторних) занять, вирішення завдань
Тема 1 – 8	Написання есе
Тема 1 – 8	Підготовка презентації
Тема 1 – 8	Підготовка до контрольних робіт

Кількість годин лекційних, практичних (семінарських) занять та годин самостійної роботи наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

У процесі викладання навчальної дисципліни для набуття визначених результатів навчання, активізації освітнього процесу передбачено застосування таких методів навчання, як:

Словесні: лекція (Тема 1 – 8), проблемна лекція (Тема 6).

Наочні (демонстрація (Тема 1-8)).

Практичні та лабораторні ((Тема 2 – 8), есе.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Університет використовує 100 бальну накопичувальну систему оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти.

Поточний контроль здійснюється під час проведення лекційних, практичних та лабораторних занять і має на меті перевірку рівня підготовленості здобувача вищої освіти до виконання конкретної роботи і оцінюється сумою набраних балів:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит): максимальна сума – 60 балів; мінімальна сума, що дозволяє здобувачу вищої освіти скласти екзамен (іспит) – 35 балів.

Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти.

Семестровий контроль проводиться у формах семестрового екзамену (іспиту). Складання семестрового екзамену (іспиту) здійснюється під час екзаменаційної сесії.

Максимальна сума балів, яку може отримати здобувач вищої освіти під час екзамену (іспиту) – 40 балів. Мінімальна сума, за якою екзамен (іспит) вважається складеним – 25 балів.

Підсумкова оцінка за навчальною дисципліною визначається:

– для дисциплін з формою семестрового контролю екзамен (іспит) – сумуванням балів за поточний та підсумковий контроль.

Під час викладання навчальної дисципліни використовуються наступні контрольні заходи:

Поточний контроль: тестові контрольні за темами лекцій (10 балів), компетентнісно-орієнтовані завдання (20 балів), письмова контрольна робота (20 балів), есе (10 балів), екзамен (40 балів).

Семестровий контроль: Екзамен.

Більш детальну інформацію щодо системи оцінювання наведено в робочому плані (технологічній карті) з навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета та критерії оцінювання для навчальної дисципліни.

Приклад екзаменаційного білета

Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця
Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти
Спеціальність «Менеджмент»
Освітня програма
«Менеджмент організацій і адміністрування»
Навчальна дисципліна "Комерційна логістика"

ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1

Завдання 1 (тестове). (10 балів)

1. У процесі комерційної діяльності підприємства виконують такі функції:

- а) вивчають попит населення і ринок збуту товарів;
- б) визначають метрологічні характеристики засобів вимірювань;
- в) ведуть оптову і роздрібну торгівлю;
- г) всі відповіді вірні.

2. Складовою частиною оптового товарного ринку є:

- а) індивідуальні споживачі;
- б) домогосподарства;
- в) виробничі підприємства;
- г) усі відповіді вірні..

3. Учасником (суб'єктом) оптового ринку є:

- а) виробничі підприємства;
- б) комерційно-посередницькі формування;
- в) органи державного регулювання і соціального захисту;
- г) усі відповіді вірні.

4. Максимальний обсяг товару, який дозволений для імпорту і експорту протягом певного передбачає:

- а) ліцензування;
- б) кліринг;
- в) квотування;
- г) бартер.

5. Основний метод закупівлі товарів:

- а) оптові закупки товарів однією партією;

- б) закупки в міру необхідності;
- в) оптові закупки з періодичною поставкою узгодженими партіями;
- г) усі відповіді вірні.

6. Первинним дослідженням ринку є таке джерело:

- а) контакти з постачальниками, їх конкурентами;
- б) контакти з посередниками;
- в) відвідування ярмарків та виставок, що надає багату інформацію щодо асортименту і якості товарів, цін на них тощо;
- г) усі відповіді вірні.

7. Основні критерії вибору постачальників товарів:

- а) віддаленість постачальника від споживача;
- б) спроможність постачальника забезпечити заміну неякісних товарів та післяпродажне обслуговування;
- в) якість обслуговування;
- г) терміни виконання поточних та екстрених замовлень.

8. Електронна торгівля – це:

- а) форма оптової реалізації товарів і послуг кінцевим споживачам з електронних магазинів;
- б) форма роздрібною реалізації товарів і послуг кінцевим споживачам з електронних магазинів;
- в) оптова і роздрібна реалізація товарів і послуг кінцевим споживачам з електронних магазинів;
- г) усі відповіді вірні.

9. Система В2В (бізнес-бізнес):

- а) включає всі рівні і види взаємодії між суб'єктами – юридичними особами;
- б) характеризується тим, що учасниками комерційного процесу є фізичні особи та юридичні особи (торговельні компанії);
- в) обслуговування державного замовлення;
- г) до цієї системи примикає аукціонна торгівля між фізичними особами, комісійна торгівля, бартерні угоди.

10. Рішення на користь власного виробництва і проти закупівель може бути прийнято за таких умов:

- а) якщо потреба у комплектуючих виробках невелика;
- б) якщо постачальники не можуть забезпечити належну якість;
- в) якщо існує гнучкість щодо вибору можливих джерел постачання і виробів-замінників;
- г) за відсутності адміністративного або технічного досвіду виробництва.

Завдання 2 (15 балів)

Продавець приватної крамниці (оптовий покупець) вирішує, яку кількість товару необхідно закупити: 1000 чи 2000 одиниць? В разі купівлі оптом 1000 одиниць товару затрати становитимуть 200 тис. грн. за одиницю, а 2000 одиниць – 180 тис. грн. за одиницю. Підприємець буде продавати товар по 300

тис. грн. за одиницю. Але він не знає, чи буде попит на цей товар. Всього не реалізований протягом відомого терміну товар можна буде реалізувати дещо пізніше, але лише за ціною 100 тис. грн. за одиницю. Одержана інформація, на базі якої ймовірність того, що попит становить 1000 одиниць - 0,5, а ймовірність того, що попит буде на рівні 2000 одиниць, дорівнює теж 0,5.

Завдання 3 (15 балів)

Підприємство (компанія) має кілька каналів збуту продукції певного асортименту(надання послуг). Невизначеність у ймовірних коливаннях попиту на продукцію (послуги) цієї фірми(компанії) зумовлена ступенем залежності від зміни кон'юнктури ринку. Мається три стратегії виробництва продукції (надання послуг): 2000 тис. грн.; 3000 тис. грн.; та 4000 тис. грн. залежно від змін кон'юнктури ринку фахівці компанії розрахували варіанти середньорічного прибутку. Ці варіанти подані у вигляді матриці платоспроможності з урахуванням сподіваних значень збитків, що пов'язані із зберіганням нереалізованої продукції:

Обсяг виробництва	Розмір прибутку залежно від попиту			
	1000	2000	3000	4000
2000	350	1400	1400	1400
3000	-20	1040	1400	1400
4000	-380	680	1740	2800

Обрати оптимальну для даного підприємства стратегію за критерієм Севіджа.

Затверджено на засіданні кафедри менеджменту логістики та інновацій № _____ від «___» _____ 20__ р.

Екзаменатор

к.е.н., доц. Катерина МЕЛЬНИКОВА

Зав. кафедрою

д.е.н., проф. Олена ЯСТРЕМСЬКА

Критерії оцінювання

Підсумкові бали за екзамен складаються із суми балів за виконання всіх завдань, що округлені до цілого числа за правилами математики.

Алгоритм вирішення кожного завдання включає окремі етапи, які відрізняються за складністю, трудомісткістю та значенням для розв'язання завдання. Тому окремі завдання та етапи їх розв'язання оцінюються відокремлено один від одного таким чином:

Завдання 1 (тестове). (10 бали)

За кожний правильний тест, при наявності розрахунків – 1 бал.

Завдання 2 (діагностичне). (15 балів)

- 5 – наведено визначена кількість обсягу закупівлі;
- 5 – розраховано ймовірний прибуток або збиток;
- 5 – зроблено висновки та пропозиції по оптимізації логістичного рішення.

Завдання 3 (евристичне). (15 балів)

- 5 – наведено алгоритм дій та необхідних розрахунків;
- 5 – визначено оптимальну стратегію.
- 5 – зроблено висновки та пропозиції по оптимізації логістичного рішення.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Логістика : навч. посіб. / Л. С. Безугла, Н. І. Юрченко, Т. В. Ільченко, І. М. Пальчик, Д. В. Воловик ДДАЕУ. – Дніпро : Пороги, 2021. – 252с.
2. Логістика : навч. посіб. для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування» всіх форм навчання / К. В. Мельникова, Т. О. Колодізева, О. В. Авраменко та ін. / під заг. ред. О. М. Ястремської. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 307 с. Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/12240>
3. Посередницька діяльність на світових товарних ринках: навчальний посібник./ В.В. Рокоча, Б.М. Одягайло, В.І. Терехов, С.А. Філатов; під загальною ред. В.В. Рокочої. – Київ: ВНЗ Університет економіки та права «КРОК», 2020. – 150 с.

Додаткова

4. Комерційна логістика : навч. посібник. / За ред. А. А. Мазаракі. - Київ :КНТУ, 2013. - 407 с. - Режим доступу:<http://catalogue.nlu.org.ua/>
5. Комерційна логістика: аспекти теорії та практики / Л. А. Гончар, В. Г. М'ячин, В. М. Мазур, Л. Д. Титаренко. - Донецьк : ДУЕП, 2010. - 188 с.
5. Комерційна логістика : навч.-метод. Посібник / О. М. Петухова, Т. А. Репіч. – Київ : НУХТ, 2016. – 217 с.
7. Логістика товарного ринку : монографія / Б. В. Буркинський, В. М., Лисюк, М. Л. Тараканов та ін. - Одеса : ІПРЕЕД НАНУ, 2018. - 243 с.
8. Смиричинський, В. В. Комерційна логістика державних закупівель / В. В. Смиричинський. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 390 с.
9. Melnykova, K. (2023). Mechanisms of achieving sustainable micrologistics system functioning. *Development management*, 21(2), 30- 38. - Режим доступу: <http://doi.org/10.57111/devt/2.2023.30>

Інформаційні ресурси

10. Журнал «Дистрибуція і логістика» - <http://www.ukrlogistica.com.ua/>
11. Науковий журнал «Транспорт і логістика» - <http://translog.com.ua/>
12. Транспортно-експедиторські послуги та інформація в Україні
<http://della.com.ua/>; <http://www.larditrans.com/gruz/>
13. Офіційний сайт Координаційної ради з логістики. - [Електронний ресурс]. -
Режим доступу: <http://www.madi.ru/logistics>
14. Офіційний сайт Міжнародної ради з логістики. - [Електронний ресурс]. -
Режим доступу: <http://www.sole.org> – SOLE.
15. Офіційний сайт Європейської логістичної асоціації. - [Електронний ресурс].
- Режим доступу: <http://www.elalog.org> – ELA
16. <https://pns.hneu.edu.ua/course/view.php> (сайт ПНС ХНЕУ ім. С. Кузнеця,
дисципліна «Комерційна логістика»)