

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна логістична діяльність

Назва дисципліни

Галузь знань 07 – Управління та адміністрування

Спеціальність 076 – Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

Рівень вищої освіти – Перший (бакалаврський)

Освітньо-професійна програма – Управління торговельним бізнесом і комерційна логістика

Обсяг дисципліни – 6 кредитів ЄКТС, **Шифр дисципліни** – ОПП21

Мова навчання – українська

Статус дисципліни: обов'язкова (професійної підготовки)

Факультет – Управління, адміністрування та туризму

Кафедра – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин						Курсовий проєкт	Курсова робота	Форма семестрового контролю	
					Аудиторні заняття					Самостійна робота, у т.ч. ІРС			Залік	Іспит
			Кредити ЄКТС	Години	Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	4	8	6	180	50	32		18		130		+		+

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Управління торговельним бізнесом та комерційна логістика» за спеціальністю 076 «Підприємництво та торгівля»

Робоча програма складена _____
Підпис(и) автора(ів)

канд. екон. наук, доц. Сергій ДРАЖНИЦЯ

Науковий ступінь, вчене звання, Ім'я, ПРІЗВИЩЕ автора(ів)

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі
(назва кафедри)

Протокол № 1 від “29” серпня 2025 р. Зав. кафедри _____
Підпис

Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Робоча програма розглянута та схвалена вченою радою факультету управління, адміністрування та туризму

Голова вченої ради факультету _____
Підпис

Євгеній РУДНІЧЕНКО
Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Хмельницький 2025

2. ЛИСТ ПОГОДЖЕННЯ

Посада	Назва факультету	Підпис	Ініціали, прізвище
Гарант освітньо-професійної програми, доцент кафедри економічної теорії, підприємництва та торгівлі	Факультет управління, адміністрування та туризму	_____	Сергій ДРАЖНИЦЯ

3. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Комерційна логістична діяльність» є однією із обов'язкових дисциплін і займає провідне місце у професійній підготовці здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, які навчаються за освітньо-професійною програмою «Управління торговельним бізнесом і комерційна логістика» в межах спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

Пререквізити: ОПП12 Торговельне підприємництво.

Постреквізити: ОПП23 Виробнича практика, ОПП24 Атестаційний екзамєн.

Відповідно до Стандарту вищої освіти із зазначеної спеціальності та освітньої програми дисципліна має забезпечити:

компетентності: ЗК 08. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; ФК 01. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; ФК 05. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; ФК 11. Здатність здійснювати технологічні операції, пов'язані із організацією діяльності і управлінням торговельним бізнесом та комерційною логістикою (вивчення купівельного попиту, укладання комерційних зв'язків, приймання товарів за кількістю та якістю, транспортування та складування товарів); ФК 13. Здатність визначати критерії формування товарного асортименту;

програмні результати навчання: ПРН3. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях; ПРН7. Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; ПРН10. Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; ПРН12. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства; функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. ПРН15. Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; ПРН16. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності; ПРН22. Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

Мета дисципліни. Формування знань та умінь вирішувати типові та складні завдання творчого пошуку у галузі комерційної логістичної діяльності, абстрактно та аналітично мислити, виявляти інтерес до дослідницької діяльності, формувати науковий і новаторський підхід до оволодіння сучасними методами здійснення комерційних логістичних бізнес-процесів.

Предмет дисципліни. Науково-методичні, теоретичні та прикладні підходи до організації здійснення бізнес-процесів комерційної логістичної діяльності.

Завдання дисципліни. Пізнання основ комерційної логістичної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій; характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної логістичної діяльності; сучасні процеси господарських зв'язків та шляхи вирішення проблем в галузі комерційної логістичної діяльності.

Результати навчання. Після вивчення дисципліни студент повинен: критично осмислювати теоретичні засади комерційної логістичної діяльності; здійснювати технологічні операції, пов'язані із організацією комерційної логістичної діяльності торговельних підприємств (вивчення купівельного попиту, укладання комерційних зв'язків, організація товарозабезпечення та збуту товарів, тощо); визначати критерії формування товарного асортименту.

4. СТРУКТУРА ЗАЛІКОВИХ КРЕДИТІВ ДИСЦИПЛІНИ

Назва розділу (теми)	Кількість годин, відведених на:		
	Денна форма		
	Лекції	Практичні заняття	СРС
1. Суть та зміст комерційної логістичної діяльності	4	2	10
2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків комерційних підприємств	4	2	10
3. Комерційні зв'язки і договірні відносини суб'єктів оптового ринку	4	2	10
4. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення	4	2	10
5. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами	4	2	10
6. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку	4	2	10
7. Особливості комерційної логістичної діяльності в роздрібній торгівлі	4	2	10
8. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Система послуг у роздрібній торгівлі	4	4	10
Разом за семестр	32	18	130

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1 Зміст лекційного курсу

Номер лекції	Перелік тем лекцій, їх анотації	Кількість годин
1.	Тема 1. Суть та зміст комерційної логістичної діяльності (частина 1). Поняття, зміст, функції та цілі комерційної діяльності на ринку товарів та послуг. Роль і завдання розвитку комерційної діяльності на сучасному етапі. Література: [1, с.5-58], [2, с.6-28], [3, с.6-49].	2
2.	Тема 1. Суть та зміст комерційної логістичної діяльності (частина 2). Методологічні основи комерційної діяльності підприємства. Управління формуванням і розвитком цільових ринків. Етичні норми у комерційній діяльності. Література: [1, с.5-58], [2, с.6-28], [3, с.6-49].	2
3.	Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків комерційних підприємств (частина 1). Цілі, завдання і зміст кон'юнктурних досліджень товарних ринків. Інфраструктура товарного ринку. Технологічна послідовність проведення досліджень. Кон'юнктурні характеристики товару на ринку. Література: [1, с.320-366], [2, с.29-45], [3, с.57-82].	2
4.	Тема 2. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків комерційних підприємств (частина 2). Визначення типів і обсягів комерційної інформації, необхідної для прийняття рішень за результатами кон'юнктурних досліджень. Вибір методів збирання, систематизації та аналізу даних досліджень. Дослідження зовнішнього середовища комерційних підприємств. Дослідження конкурентів і визначення їхніх позицій. Література: [1, с.320-366], [2, с.29-45], [3, с.57-82].	2

5.	Тема 3. Комерційні зв'язки і договірні відносини суб'єктів оптового ринку (частина 1). Сутність, порядок формування та регулювання комерційних зв'язків у торговельній і посередницькій діяльності. Комерційні зв'язки у сфері товарного обігу і послуг. Загальні принципи договірних відносин і контрактної політики в посередницькій діяльності. Література: [1, с. 50-85, 89-122], [2, с.60-95], [3, с.91-119].	2
6.	Тема 3. Комерційні зв'язки і договірні відносини суб'єктів оптового ринку (частина 2). Визначення і формування умов продажу, купівлі, термінів постачання, транспортування, взаєморозрахунків у комерційно-посередницьких угодах: постачання, надання посередницьких послуг, комісії, консигнації, франчайзингу. Штрафні санкції і порядок відшкодування. Література: [1, с. 50-85, 89-122], [2, с.60-95], [3, с.91-119].	2
7.	Тема 4. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення (частина 1). Організація системи інформації на оптових торговельних підприємствах. Джерела ринкової інформації. Література: [1, с.300-320], [2, с.31-83], [3, с.97-129].	2
8.	Тема 4. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення (частина 2). Сутність, принципи, зміст та оперативне планування закупівельної роботи. Методи закупівель. Джерела закупівель. Література: [1, с.300-320], [2, с.31-83], [3, с.97-129].	2
9.	Тема 5. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами (частина 1). Принципи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Чинники, що впливають на формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Етапи формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Література: [1, с.99-105], [2, с.91-119], [3, с.120-142].	2
10.	Тема 5. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами (частина 2). Управління асортиментом товарів в оптовій торгівлі. Значення товарних запасів та управління ними в оптовій торгівлі. Моделі оптимізації товарних запасів. Література: [1, с.99-105], [2, с.91-119], [3, с.120-142].	2
11.	Тема 6. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку (частина 1). Сутність оптового продажу товарів, види оптового товарообороту. Методи оптового продажу товарів зі складів оптових підприємств. Література: [1, с.111-128], [2, с.92-102], [3, с.340-267].	2
12.	Тема 6. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку (частина 2). Активізація і стимулювання оптового продажу товарів. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств. Література: [1, с.111-128], [2, с.92-102], [3, с.340-267].	2
13.	Тема 7. Особливості комерційної логістичної діяльності в роздрібній торгівлі (частина 1). Функції роздрібних компаній в організації закупівель продукції. Література: [1, с.137-141], [2, с.562-588], [3, с.23-46].	2
14.	Тема 7. Особливості комерційної логістичної діяльності в роздрібній торгівлі (частина 2). Особливості взаємодії роздрібних торговельних підприємств з постачальниками. Література: [1, с.137-141], [2, с.562-588], [3, с.23-46].	2

15.	Тема 8. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Система послуг у роздрібній торгівлі (частина 1). Формування асортименту та асортиментна політика роздрібних торговельних підприємств. Етапи формування асортименту підприємствах роздрібно торгівлі. Розробка асортиментних переліків на підприємствах роздрібно торгівлі. Література:[1, с.163-183], [2, с.165-192], [3, с.161-179].	2
16.	Тема 8. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Система послуг у роздрібній торгівлі (частина 2). Створення комунікацій зі споживачами і формування іміджу роздрібно компанії. Методи підвищення ефективності продаж в роздрібній торговельній мережі. Література:[1, с.163-183], [2, с.165-192], [3, с.161-179].	2
Разом:		32

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для здобувачів денної форми здобуття освіти

№ практичного заняття	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Вивчення суті й змісту комерційної логістичної діяльності. [1, с.5-58], [2, с.6-28], [3, с.6-49].	2
2	Дослідження зовнішнього середовища комерційних підприємств. Література: [1, с.320-366], [2, с.29-45], [3, с.57-82].	2
3	Складання господарських договорів та специфікацій до них. Література: [1, с. 50-85, 89-122], [2, с.60-95], [3, с.91-119].	2
4	Вивчення основних методів закупівлі товарів. Оптимізація шляхів товаропросування. Література: Література [1, с.300-320], [2, с.31-83], [3, с.97-129].	2
5	Вибір конкурентоспроможних постачальників. Література: [1, с.99-105], [2, с.91-119], [3, с.120-142].	2
6	Вивчення сучасних методів аналізу асортименту: ABC, XYZ та поєднаний ABC-XYZ. [1, с.111-128], [2, с.92-102], [3, с.340-267].	2
7	Вивчення порядку замовлення товарів. Література:[1, с.137-141], [2, с.562-588], [3, с.23-46].	2
8	Вивчення правил роздрібно торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Література:[1, с.163-183], [2, с.165-192], [3, с.161-179].	4
Разом		18

У процесі виконання практичних робіт з дисципліни здобувачі освіти набувають практичних навичок із: планування комерційної логістичної діяльності, виходячи з її суті та змісту; аналізу ринку та конкурентів для визначення джерел товаропостачання; оформлення та укладення комерційних угод та договорів; ведення претензійної роботи з контрагентами; планування та організації комерційної логістичної роботи в оптовій торгівлі; планування та організації закупівельної роботи; формування та управління асортиментом товарів; організації комерційної логістичної діяльності в роздрібній торгівлі; оцінювання та уникнення комерційних ризиків; оцінки рівня ефективності комерційної логістичної діяльності.

5.3 Зміст самостійної (у т.ч. індивідуальної) роботи

Самостійна робота здобувачів освіти полягає у систематичному опрацюванні програмного матеріалу з відповідних джерел інформації, підготовці до виконання практичних робіт, тестування з теоретичного матеріалу тощо.

Зміст самостійної роботи студентів денної форми здобуття освіти

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Вибір теми курсової роботи.	8
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Початок роботи над виконанням курсової роботи.	8
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Написання курсової роботи.	8
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 1-4.	8
8	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття.	8
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Підготовка до захисту курсової роботи.	8
15	Опрацювання теоретичного матеріалу.	8
16-17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 5-8.	10
	Разом:	130

На самостійне опрацювання студентів виносяться визначені у методичних рекомендаціях до практичних занять та самостійної роботи питання з кожної теми. Керівництво самостійною роботою та контроль за виконанням індивідуального завдання здійснюється викладачем згідно з розкладом консультацій у позаурочний час.

5.4 Орієнтовна тематика індивідуального завдання для самостійної роботи студентів.

1. Зміст і особливості комерційної логістичної діяльності підприємств.
2. Комерційне посередництво у конкурентному середовищі.
3. Особливості комерційно-посередницьких структур сфери товарного обігу.
4. Види і форми посередницької діяльності у сфері товарного обігу.
5. Трансформація відносин власності в посередницькій діяльності.
6. Організація господарських зв'язків у посередницькій діяльності.
7. Форми грошових розрахунків посередницьких організацій із партнерами.
8. Господарські договори у комерційній діяльності.
9. Порядок зміни та розірвання договірних відносин посередників.
10. Організація комерційної роботи з оптової закупівлі товарів.
11. Комерційна логістична робота з оптового продажу товарів.

12. Комерційна логістична діяльність підприємств роздрібною торгівлі.
13. Сутність та склад товарних запасів посередницьких підприємств.
14. Управління товарними запасами посередницьких підприємств.
15. Особливості закупівлі товарів на оптових ярмарках-виставках.
16. Організація торгівлі на товарній біржі.
17. Торгівля на аукціонах і конкурсах.
18. Особливості комерційної роботи при здійсненні експортно-імпортних операцій.
19. Комерційна логістика в роздрібній торгівлі.
20. Формування і регулювання асортименту товарів на посередницьких підприємствах.
21. Матеріальні ресурси як основа комерційної діяльності.
22. Шляхи розвитку матеріально-технічної бази сучасних комерційних підприємств.
23. Планування прибутковості посередницького підприємства.
24. Оцінка фінансового стану посередницького підприємства.
25. Посередницька діяльність у каналах розподілу.
26. Маркетингові комунікації у комерційній діяльності.
27. Комунікаційна політика у здійсненні збутової комерційної діяльності.
28. Діяльність посередників з формування попиту на товари і послуги.
29. Дослідження кон'юнктури ринку посередницькими підприємствами.
30. Інтерактивні методи посередницької діяльності.

6. ТЕХНОЛОГІЇ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних технологій, зокрема: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (бесіда, демонстрування, спостереження, з використанням кейсів, розв'язування задач, презентацій), самостійна робота (індивідуальне домашнє завдання, опрацювання теоретичного матеріалу).

Процес навчання з дисципліни ґрунтується на використанні традиційних та сучасних методів навчання, зокрема: методи навчання за джерелом передачі і сприймання інформації (словесні (пояснення, дискусія, консультування), практичні (розв'язування ситуаційних задач), наочні (демонстрування, ілюстрування, спостереження); за логікою передачі і сприймання навчальної інформації; за рівнем самостійності пізнавальної діяльності (методи проблемного викладу, частково пошукові); методи стимулювання і мотивації учіння, інтерактивні; метод аналізу конкретних ситуацій (case-study) з використанням технологій візуалізації, інформаційно-комунікаційних та технології дистанційного навчання (сервіс для проведення онлайн конференцій Zoom, Модульне середовище для навчання тощо).

7. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Поточний контроль здійснюється під час лекційних та практичних занять, а також у дні проведення контрольних заходів, встановлених робочою програмою і графіком навчального процесу. При цьому використовуються такі методи поточного контролю:

- усне опитування на практичному занятті;
- оцінка виконаних практичних робіт;
- захист курсових робіт;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу з тем.

При виведенні підсумкової семестрової оцінки враховуються результати як поточного контролю, так і підсумкового контролю, який проводиться з усього матеріалу дисципліни за білетами, попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри. Здобувач вищої освіти, який набрав з будь-якого виду навчальної роботи, суму балів нижчу за 60 відсотків від

максимального балу, не допускається до семестрового контролю, поки не виконає обсяг роботи, передбачений Робочою програмою. Здобувач вищої освіти, який набрав позитивний середньозважений бал (60 відсотків і більше від максимального балу) з усіх видів поточного контролю і не склав іспит, вважається таким, який має академічну заборгованість. Ліквідація академічної заборгованості із семестрового контролю здійснюється у період екзаменаційної сесії або за графіком, встановленим деканатом відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ».

8. ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Політика навчальної дисципліни загалом визначається системою вимог до здобувача вищої освіти, що передбачені чинними положеннями Університету про організацію і навчально-методичне забезпечення освітнього процесу. Зокрема, проходження інструктажу з техніки безпеки; відвідування занять з дисципліни є обов'язковим. За об'єктивних причин (підтверджених документально) теоретичне навчання за погодженням із лектором може відбуватись в індивідуальному режимі. Успішне опанування дисципліни і формування фахових компетентностей і програмних результатів навчання передбачає необхідність підготовки до практичних занять (вивчення теоретичного матеріалу з теми, активно працювати на занятті, розв'язувати задачі, брати участь у дискусіях щодо прийнятих рішень при виконанні здобувачами ситуаційних завдань).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт у встановлені терміни, передбачені робочою програмою навчальної дисципліни. Пропущене практичне заняття здобувач зобов'язаний відпрацювати у встановлений викладачем термін, але не пізніше, ніж за два тижні до кінця теоретичних занять у семестрі.

Засвоєння студентом теоретичного матеріалу з дисципліни оцінюється за результатами опитування під час практичних занять, тестування й виконання індивідуального домашнього завдання. Виконання курсової роботи є обов'язковим навчальним елементом та завершується її здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком виконання курсових робіт, що зберігається на кафедрі. У якості курсової роботи здобувач може підготувати і опублікувати тези доповіді та виступити із ними на конференції за однією із актуальних тем навчальної дисципліни.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання генеративного штучного інтелекту (без вірного цитування)). У разі порушення політики академічної доброчесності в будь-яких видах навчальної роботи здобувач вищої освіти отримує незадовільну оцінку і має повторно виконати завдання з відповідної теми (виду роботи), що передбачені робочою програмою. Будь-які форми порушення академічної доброчесності під час вивчення навчальної дисципліни не допускаються та не толеруються.

У межах вивчення навчальної дисципліни здобувачам вищої освіти передбачено визнання і зарахування результатів навчання, набутих шляхом неформальної освіти, що розміщені на доступних платформах, які сприяють формування компетентностей і поглибленню результатів навчання, визначених робочою програмою дисципліни, або забезпечують вивчення відповідної теми та/або виду робіт з програми навчальної дисципліни (детальніше у Положенні про порядок визнання та зарахування результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ).

9. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ У СЕМЕСТРІ

Оцінювання академічних досягнень здобувача вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про контроль і оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у ХНУ». При поточному оцінюванні виконаної здобувачем роботи з кожної структурної одиниці і отриманих ним результатів викладач виставляє йому певну кількість балів із призначених робочою програмою для цього виду роботи. При цьому кожна структурна одиниця (робота) може бути зарахована, якщо здобувач набрав не менше 60 відсотків (мінімальний рівень для позитивної оцінки) від максимально можливої суми балів, призначеної структурній одиниці.

Будь-які форми порушення академічної доброчесності не допускаються та не толеруються.

Отриманий здобувачем бал за зарахований вид навчальної роботи (структурну одиницю) після її оцінювання викладач виставляє в електронному журналі обліку успішності здобувачів вищої освіти. За умови виконання усіх видів навчальної роботи за результатами поточного контролю протягом вивчення навчальної дисципліни, встановлених її Робочою програмою, здобувач денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни, підсумковим контролем для якої є іспит, може набрати до 60 балів (здобувач заочної форми – до 50 балів). Позитивну підсумкову оцінку здобувач може отримати, якщо за результатами поточного та підсумкового контролів набере від 60 до 100 балів. Семестрова підсумкова оцінка розраховується в автоматизованому режимі в інформаційній підсистемі «Електронний журнал» (ІС «Електронний університет») і відповідно до накопиченої суми балів визначається оцінка за інституційною шкалою та шкалою ЄКТС (див. таблицю 9.8), яка заноситься в екзаменаційну відомість, а також до Індивідуального навчального плану здобувача вищої освіти.

Таблиця 9.1.– Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів денної форми здобуття освіти у семестрі

Аудиторна робота				Контрольні заходи		Самостійна робота	Семестровий контроль	Разом
Сьомий семестр								Сума балів
Практичні заняття (мінімум – 4 контрольних точок)				Тестовий контроль:		КР*	Іспит	
T*.1-T*.2	T*.3-T*.4	T*.5-T*.6	T*.7-T*.8	T*1-4	T*5-8			
Кількість балів за вид навчальної роботи (мінімум-максимум)								
6-10	6-10	6-10	6-10	3-5	3-5	6-10	24-40	60-100**
24-40				6-10		6-10	24-40	

Примітка: * КР – курсова робота; Т* – тема навчальної дисципліни;

**За набрану з будь-якого виду навчальної роботи з дисципліни кількість балів, нижче встановленого мінімуму, здобувач отримує незадовільну оцінку і має її перездати у встановлений викладачем (деканом) термін. Інституційна оцінка встановлюється відповідно до таблиці 9.5.

Оцінювання на практичних заняттях

Оцінка, яка виставляється за практичне заняття, складається з таких елементів: усне опитування студентів на знання теоретичного матеріалу з теми; вільне володіння студентом спеціальною термінологією і уміння професійно обґрунтувати прийняті рішення при розв’язуванні задач; результати самостійних робіт.

При оцінюванні результатів навчання здобувачів вищої освіти на практичних заняттях викладач користується наведеними нижче критеріями:

Таблиця 9.2. – Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти

Оцінка та рівень досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей	Узагальнений зміст критерія оцінювання
Відмінно (високий)	Здобувач вищої освіти глибоко і у повному обсязі опанував зміст навчального матеріалу, легко в ньому орієнтується і вміло використовує понятійний апарат; уміє пов'язувати теорію з практикою, вирішувати практичні завдання, впевнено висловлювати і обґрунтовувати свої судження. Відмінна оцінка передбачає логічний виклад відповіді мовою викладання (в усній або у письмовій формі), демонструє якісне оформлення завдань. Здобувач не вагається при видозміні запитання, вміє робити детальні та узагальнюючі висновки, демонструє практичні навички з вирішення фахових завдань. При відповіді допустив дві–три несуттєві <i>похибки</i> .
Добре (середній)	Здобувач вищої освіти виявив повне засвоєння навчального матеріалу, володіє понятійним апаратом, орієнтується у вивченому матеріалі; свідомо використовує теоретичні знання для вирішення практичних задач; виклад відповіді грамотний, але у змісті і формі відповіді можуть мати місце окремі неточності, нечіткі формулювання правил, закономірностей тощо. Відповідь здобувача вищої освіти будується на основі самостійного мислення. Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i> .
Задовільно (достатній)	Здобувач вищої освіти виявив знання основного програмного матеріалу в обсязі, необхідному для подальшого навчання та практичної діяльності за професією, справляється з виконанням практичних завдань, передбачених програмою. Як правило, відповідь здобувача вищої освіти будується на рівні репродуктивного мислення, здобувач вищої освіти має слабкі знання структури навчальної дисципліни, допускає неточності і <i>суттєві помилки</i> у відповіді, вагається при відповіді на видозмінене запитання. Разом з тим, набув навичок, необхідних для виконання нескладних практичних завдань, які відповідають мінімальним критеріям оцінювання і володіє знаннями, що дозволяють йому під керівництвом викладача усунути неточності у відповіді.
Незадовільно (недостатній)	Здобувач вищої освіти виявив розрізнені, безсистемні знання, не вміє виділяти головне і другорядне, допускається помилок у визначенні понять, перекручує їх зміст, хаотично і невпевнено викладає матеріал, не може використовувати знання при вирішенні практичних завдань. Як правило, оцінка «незадовільно» виставляється здобувачеві вищої освіти, який не може продовжити навчання без додаткової роботи з вивчення навчальної дисципліни.

Порядок виконання та захисту курсових робіт, вимоги до їх оформлення, а також критерії оцінювання подано у методичних рекомендаціях до оформлення та захисту курсових робіт з дисципліни, які знаходяться на кафедрі та розміщені в модульну середовищі для навчання (ІС «Електронний університет»).

Оцінювання результатів тестового контролю

Кожен з двох тестів, передбачених робочою програмою, складається із 25 тестових завдань. Максимальна сума балів, яку може набрати студент за результатами тестування, складає 5.

Відповідно до таблиці 9.1 за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

Таблиця 9.3. – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–13	15–16	17–22	23–25
Відсоток правильних відповідей	0-59	60-74	75-89	90-100
Кількість балів	-	3	4	5

На тестування відводиться 30 хвилин. Правильні відповіді студент записує у талоні відповідей. Студент може також пройти тестування і в онлайн режимі у Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни. Тестування здобувачів вищої освіти у Модульному середовищі для навчання автоматично оцінюються за критеріями, наведеними у таблиці 9.2.

При отриманні негативної оцінки тест слід перездати до терміну наступного контролю.

Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю (іспит)

Освітня програма передбачає підсумковий семестровий контроль з дисципліни у формі іспиту, завданням якого є системне й об'єктивне оцінювання як теоретичної, так і практичної підготовки здобувача з навчальної дисципліни. Складання іспиту відбувається за попередньо розробленими і затвердженими на засіданні кафедри білетами. Відповідно до цього в екзаменаційному білеті пропонується поєднання питань як теоретичного (в т.ч. у тестовій формі), так і практичного характеру.

Таблиця 9.4. – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів денної форми здобуття освіти (40 балів для підсумкового контролю)

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал (задовільно)	Потенційні позитивні бали* (середній бал) (добре)	Максимальний (високий) бал (відмінно)
Теоретичне питання № 1	6	7-9	10
Теоретичне питання № 2	6	7-9	10
Практичне завдання	12	13-19	20
Разом:	24	...	40

***Примітка.** *Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (24 бали) та максимального (40 балів), знаходиться в межах 25-39 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) іспиту.*

Для кожного окремого виду завдань підсумкового семестрового контролю застосовуються критерії оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти, наведені вище (Таблиця 9.2).

Таблиця 9.5. – Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС

Оцінка ЄКТС	Рейтингова шкала балів	Інституційна шкала (Опис рівня досягнення здобувачем вищої освіти запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни)	
		Залік	Іспит/диференційований залік
A	90-100	Зараховано	Відмінно/Excellent – високий рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни, що свідчить про безумовну готовність здобувача до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
B	83-89		Добре/Good – середній (максимально достатній) рівень досягнення запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни та готовності до подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
C	73-82		
D	66-72		
E	60-65		Задовільно/Satisfactory – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни

FX	40-59	Незараховано	Незадовільно/Fail – Низка запланованих результатів навчання з навчальної дисципліни відсутня. Рівень набутих результатів навчання є недостатнім для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом
F	0-39		Незадовільно/Fail – Результати навчання відсутні

Підсумкова семестрова оцінка за інституційною шкалою і шкалою ЄКТС визначається в автоматизованому режимі після внесення викладачем результатів оцінювання з усіх видів робіт до електронного журналу. Співвідношення інституційної шкали оцінювання і шкали оцінювання ЄКТС у наведеній нижче таблиці.

Семестровий іспит виставляється, якщо загальна сума балів, яку набрав студент з дисципліни за результатами поточного та підсумкового контролю, знаходиться у межах від 60 до 100 балів. При цьому за інституційною шкалою ставиться оцінка «відмінно/добре/задовільно», а за шкалою ЄКТС – буквене позначення оцінки, що відповідає набраній студентом сумі балів відповідно до таблиці Співвідношення.

10. ПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

1. Комерційна логістична діяльність: сутність і зміст.
2. Принципи комерційно-посередницької діяльності.
3. Класифікація посередницьких підприємств та організацій.
4. Специфіка та проблеми комерційної діяльності в умовах маркетингової орієнтації торгових підприємств.
5. Поняття кон'юнктури споживчого ринку. Кон'юнктурні цикли.
6. Етапи вивчення кон'юнктури споживчого ринку посередницькими підприємствами.
7. Процес планування обсягу та структури реалізації товарів посередницькими підприємствами.
8. Договірні відносини у комерційно-посередницькій діяльності.
9. Комерційна логістична робота з організації оптової та роздрібної торгівлі.
10. Порядок укладання та розірвання договору поставки.
11. Договір доручення.
12. Договір комісії.
13. Договір консигнації.
14. Договір комерційної концесії.
15. Сутність, роль та зміст закупівельної роботи.
16. Планування закупівельної комерційної діяльності.
17. Основні методи закупівлі товарів та їх характеристика.
18. Аналіз закупівельної комерційної діяльності.
19. Збутова комерційна діяльність, етапи її проведення.
20. Організація комерційної роботи з оптового продажу товарів.
21. Форми і методи продажу товарів комерційно-посередницькими підприємствами.
22. Сутність і значення матеріально-технічної бази посередницьких підприємств.
23. Показники ефективності використання матеріально-технічної бази торгівлі.
24. Методика планування розвитку матеріально-технічної бази посередницьких підприємств.
25. Вимірювання рівня суспільної корисності каналів розподілу.
26. Характеристика діяльності учасників каналів розподілу.
27. Оцінка фінансових результатів діяльності учасників каналів.
28. Стратегічна модель прибутку та її характеристика.
29. Оцінка якості обслуговування споживачів.
30. Склад активів оптово-посередницьких підприємств.
31. Показники ефективності використання оборотних коштів комерційно-посередницьких підприємств.
32. Управління оборотними активами на комерційно-посередницьких підприємствах.
33. Форми комерційних розрахунків. Готівкова форма розрахунків, особливості її застосування.
34. Форми комерційних розрахунків. Безготівкові розрахунки, їх форми.

35. Розрахунки платіжними дорученнями-вимогами в комерційно-посередницькій діяльності.
36. Акредитивна форма розрахунків в комерційно-посередницькій діяльності.
37. Розрахунки платіжними дорученнями та чеками в комерційно-посередницькій діяльності.
38. Розрахунки в порядку планових платежів та використання векселів в комерційно-посередницькій діяльності.
39. Сутність та класифікація витрат комерційної діяльності.
40. Економічний аналіз витрат обігу комерційно-посередницьких підприємств.
41. Планування витрат звернення торгового підприємства в умовах переходу до ринкової економіки.
42. Поняття «цінова політика», наукові підходи щодо його трактування.
43. Етапи процесу формування цінової політики підприємства.
44. Методи встановлення цін комерційно-посередницькими підприємствами.
45. Цінові ризики, основні чинники цінових ризиків посередницьких підприємств.
46. Напрями маркетингових досліджень факторів ціноутворення в процесі формування цінової політики торговельних підприємств.
47. Принципи формування цінової політики в умовах маркетингової орієнтації підприємства.
48. Напрями розвитку і вдосконалення комерційної діяльності посередників.
49. Формування попиту споживачів на продукцію і послуги.

11. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Освітній процес з дисципліни «Основи комерційної діяльності» повністю і в достатній кількості забезпечений необхідною навчально-методичною літературою. Зокрема, викладачами кафедри підготовлені і видані такі роботи:

1. Дrajниця С.А. Комерційна діяльність: методичні вказівки до практичних занять для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Хмельницький: ХНУ, 2020. – 25 с. (електронний варіант).
2. Дrajниця С.А. Комерційна діяльність: конспект лекцій для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Хмельницький: ХНУ, 2021. – 80 с. (електронний варіант).
3. Дrajниця С.А. Комерційна діяльність: методичні вказівки до виконання і захисту курсових робіт студентами спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Хмельницький: ХНУ, 2022. – 30 с. (електронний варіант).
4. Роздатковий матеріал: зразки оформлення документів.

12. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проєктор. Програмне забезпечення: програми Microsoft Office або аналогічні, доступ до мережі Інтернет, робота з презентаціями.

Вивченню навчальної дисципліни сприятиме використання ERP-систем (SAP, Odoo), CRM-систем, систем обліку та управління торгівлею (Торгсофт, BAS), тощо.

13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основна

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге видання., перероб. та доп. / В. В. Апопій, І. П. Міщук, В.М. Ребіцький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ. Центр учбової літератури. – 2022. – 632с.
2. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан. – Харків: Світ Книг, 2020. – 452 с.
3. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько. – Київ : Кондор-видавництво, 2020. – 368с.
4. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: навчальний посібник / А.М. Виноградська.– Київ: Центр навчальної літератури.– 2021.– 780 с.
5. Дrajниця С.А. Електронна комерція : навчальний посібник / С.А. Дrajниця.– Львів: Новий Світ-2000, 2020. – 182 с.

6. Живець А.М. Комерційна діяльність: навчальний посібник / А.М. Живець, О.О. Комліченко, В.І. Наконечна.– Херсон: ОЛДІ +, 2021.- 308с.
7. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022.– 844с.
8. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник / О.І. Шалева. – К.: Центр навчальної літератури, 2022. – 216 с.

Додаткова

9. Про захист прав споживачів: Закон України. Документ №1023-XII.– Редакція від 01.08.2021, підстава – 1591-IX. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>.
10. Про антимонопольний комітет: Закон України. Документ №3659-XII. Редакція від 05.08.2021, підстава – 1587-IX. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3659-12#Text>.
11. Цивільний кодекс України. Документ 435- IV.– Редакція від 01.01.2022, підстава – 1089-IX. [Електронний ресурс]. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>.
12. Tanasiichuk, A. ., Kovalchuk, S. ., Nianko, V. ., Boiko, R. ., Drazhnitsya, S. ., & Holovchuk, Y. . (2022). Marketing Activities of Extractive Industry Enterprises in Ukraine in Overcoming the Consequences of the Corona Crisis. European Journal of Sustainable Development, 11(1), 147. <https://doi.org/10.14207/ejsd.2022.v11n1p147>.
13. Дrajниця С.А, Дrajниця О.С. Сучасні методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств сфери послуг. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. №5. Том 1. С. 210-213. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-5t1-36.pdf>.
14. Дrajниця С.А, Дrajниця О.С. Товарознавчі аспекти страхового запасу товарів в магазині: особливості розрахунку та формування. Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. №6. 2021, с. 96–99. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?cat=57>.
15. Дrajниця С.А. Даріуш С.В. Особливості стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств автосервісу. Вісник ХНУ. Серія Економічна. 2022, с. 76–80. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/>.
16. Дrajниця С.А. Новосад А.В. Удосконалення концептуальних підходів щодо формування конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі. Вісник ХНУ. Серія Економічна. 2022, с. 124-128. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/814/829>.
17. Дrajниця С.А. Лихогод О.Г. Ярмолюк Я.А. Сучасні підходи до форматизації роздрібних торговців. Вісник ХНУ. Економічні науки. №5. 2023.-С. 411-415. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/12/322-66.pdf>.
18. Дrajниця С.А., Калінський Є.О. Перспективи та тенденції розвитку вітчизняного ритейлу в період повоєнного часу. Development Service Industry Management, №2 2024. URL: <https://dsim.khmnu.edu.ua/index.php/dsim/article/view/120>.
19. Дrajниця С.А. Лихогод О.Г. Дrajниця О.С. Цифрові інструменти удосконалення роботи інтернет-магазину. Development Service Industry Management, №4 2024. URL: <https://dsim.khmnu.edu.ua/index.php/dsim/article/view/223/225>.

14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Електронна бібліотека університету. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://library.khmnu.edu.ua/>.
2. Інституційний репозитарій ХНУ. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <http://elar.khmnu.edu.ua/jspui/?locale=uk>.
3. Модульне середовище для навчання. [Електронний ресурс]. – Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua/>.

ОСНОВИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Тип (статус) дисципліни	Обов'язкова професійної підготовки
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Мова викладання	Українська
Семестр	Восьмий
Кількість призначених кредитів ЄКТС	6
Форми здобуття освіти, для яких викладається дисципліна	Очна (денна)

Результати навчання. Після вивчення дисципліни студент повинен: критично осмислювати теоретичні засади комерційної логістичної діяльності; здійснювати технологічні операції, пов'язані із організацією комерційної логістичної діяльності торговельних підприємств (вивчення купівельного попиту, укладання комерційних зв'язків, організація товарозабезпечення та збуту товарів, тощо); визначати критерії формування товарного асортименту.

Зміст навчальної дисципліни. Суть та зміст комерційної логістичної діяльності. Кон'юнктурні дослідження товарних ринків комерційних підприємств. Комерційні зв'язки і договірні відносини суб'єктів оптового ринку. Оптові закупівлі товарів та їх комерційне забезпечення. Формування асортименту товарів в оптовій торгівлі. Управління товарними запасами. Організація оптового продажу товарів. Види і форми послуг на оптовому ринку. Особливості комерційної логістичної діяльності в роздрібній торгівлі. Формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.

Пререквізити: ОПП12 Торговельне підприємництво.

Постреквізити: ОПП23 Виробнича практика, ОПП24 Атестаційний екзамєн.

Запланована навчальна діяльність: Мінімальний обсяг навчальних занять в одному кредиті ЄКТС навчальної дисципліни для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за денною формою здобуття освіти становить 10 годин; для заочної форми – 2–3 години на 1 кредит ЄКТС.

Форми (методи) навчання: лекції (з використанням методів проблемного навчання і візуалізації); практичні заняття (рішення задач, розгляд ситуацій, дискусія), самостійна робота (індивідуальні завдання, курсова робота).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, письмове опитування (тестування), презентація і захист курсової роботи.

Вид семестрового контролю: курсова робота, іспит.

Навчальні ресурси:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: підручник. – 2-ге видання., перероб. та доп. / В.В. Апопій, І.П. Мішук, В.М. Ребицький, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як. – Київ. Центр учбової літератури. – 2022. – 632с.
2. Балабан П.Ю. Комерційна діяльність: підручник / П.Ю. Балабан. – Харків: Світ Книг, 2020. – 452 с.
3. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі : навчальний посібник. / М.Д. Балджи, І.А. Допіра, В.О. Однолько. – Київ : Кондор-видавництво, 2020. – 368с.
4. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: навчальний посібник / А.М. Виноградська. – Київ: Центр навчальної літератури. – 2021. – 780 с.
6. Модульне середовище для навчання. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua>.
7. Модуль для дистанційного навчання. Доступ до ресурсу: http://dn.khmnu.edu.ua/dn/k_list.aspx?bk=T.
8. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/p1age_lib.php.

Викладач: кандидат економічних наук, доцент Сергій ДРАЖНИЦЯ