



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету управління,
адміністрування та туризму
Євгеній РУДНІЧЕНКО

01 вересня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність та бізнес-комунікації

Галузь знань – D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність – D7 Торгівля

Рівень вищої освіти – Другий (магістерський)

Освітньо-професійна програма – Електронна комерція та торговельний бізнес

Обсяг дисципліни – 5 кредитів ЕКТС, **Шифр дисципліни** – ОФП.06

Мова навчання – Українська

Статус дисципліни: обов'язкова (фахової підготовки)

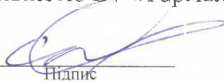
Факультет – Управління, адміністрування та туризму

Кафедра – Економічної теорії, підприємництва та торгівлі

Форма здобуття освіти	Курс	Семестр	Загальний обсяг		Кількість годин						Курсовий проєкт	Курсова робота	Форма семестрового контролю	
			Кредити ЄКТС	Години	Аудиторні заняття					Самостійна робота, в т.ч. ІРС			Залік	Іспит
					Разом	Лекції	Лабораторні роботи	Практичні заняття	Семінарські заняття					
Д	1	1	5	150	66	32		34		84			+	
З	1	1	5	150	14	10		4		136			+	

Робоча програма складена на основі освітньо-професійної програми «Електронна комерція та торговельний бізнес» за спеціальністю D7 «Торгівля»

Робоча програма складена


Підпис

канд. екон. наук, доц. Сергій ДРАЗНИЦЯ
Ступінь, вчене звання, ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Схвалена на засіданні кафедри Економічної теорії, підприємництва та торгівлі.

Протокол від 29 серпня 2025р. №1 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, доктор екон. наук, проф.	Факультет управління, адміністрування та туризму		Лариса ЛЮБОХИНЕЦЬ

3. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Дисципліна «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації» є однією із фахових дисциплін і займає одне з важливих місць у підготовці фахівців освітнього ступеня «магістр» за спеціальністю D7 «Торгівля» за освітньо-професійною програмою «Електронна комерція та торговельний бізнес».

Пререквізити – вихідна.

Постреквізити – ОФП 04 Електронний бізнес та e-commerce, ОФП 07 Переддипломна практика, ОФП 08 Кваліфікаційна робота.

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

- **компетентності**: ЗК4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ФК01. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку торговельних структур. ФК04. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності. УК 01. Здатність здійснювати управлінський вплив на процеси, що забезпечують конкурентоспроможність торговельного бізнесу та ефективність електронної комерції з урахування регіонального аспекту.

- **програвні результати навчання**: ПРН4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп. ПРН07. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері торгівлі. ПРН10. Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків. ПРН12. Управляти процесами, що підвищують конкурентоспроможність торговельного бізнесу та ефективність електронної комерції з урахування регіональних особливостей, включаючи аналіз локальних ринків, адаптацію бізнес-моделей до місцевих умов та використання унікальних ресурсів регіону для створення стабільних конкурентних переваг.

Мета дисципліни. Формування особистості фахівця, здатного вирішувати типові та складні завдання творчого пошуку у галузі електронної комерції та торгівлі, формування навичок та умінь, які допоможуть здобувачам здійснювати управлінську, організаційну, методичну, діагностичну, інноваційну діяльність при організації комерційної діяльності та бізнес-комунікацій торговельно-посередницьких підприємств.

Предмет дисципліни. Науково-методичні, теоретичні та прикладні підходи до організації здійснення та управління бізнес-процесами комерційної діяльності та бізнес-комунікацій.

Завдання дисципліни. Формування у здобувачів системи знань та умінь з організації комерційної діяльності та бізнес-комунікацій, розкриття їх предмету, методів та функцій; ознайомлення із сучасними тенденціями функціонування і розвитку в галузі комерційної діяльності та бізнес-комунікацій.

Результати навчання. Здобувач, який успішно завершив вивчення дисципліни, має: *визначати, аналізувати* проблеми підприємництва, торгівлі і логістики та *розробляти* заходи щодо їх вирішення; *застосовувати* бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп; *розробляти* та *впроваджувати* заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і *визначати* їх ефективність; *розподіляти* завдання та *закріплювати* відповідальність, *стимулювати* діяльність та *здійснювати* контроль в організації торговельно-збутової та логістичної діяльності підприємства; *аналізувати* та *планувати* комерційну діяльність підприємства; *здійснювати, організовувати* та *управляти* виконанням комерційних функцій у галузі оптової та роздрібною торгівлі; *аналізувати* та *оцінювати* ефективність комерційної діяльності підприємства, а також *приймати* управлінські рішення щодо підвищення її рівня.

4. Структура залікових кредитів дисципліни

Назва розділу (теми)	Кількість годин, відведених на:					
	Денна			Заочна		
	Лекції	Практичні заняття	СРС	Лекції	Практичні заняття	СРС
1. Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності.	4	4	10	2		14
2. Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності.	4	4	10			14
3. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг.	4	4	10	2		14
4. Форми та методи роздрібного продажу товарів.	4	4	10	2	2	16
5. Організація складського господарства та технологія складських операцій.	4	4	10			16
6. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами.	4	4	10	2		16
7. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.	4	4	12	2	2	16
8. Бізнес-комунікації в комерційній діяльності	4	6	12			
Разом за семестр	32	34	84	10	4	136

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст лекційного курсу

Номер лекції	Теми лекції, її анотації	К-сть годин
1.	Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності (Ч1). 1 Суть та характер господарських зв'язків у торгівлі, чинники, що їх формують. 2 Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку. Література: [1, с. 89-92, 2, 5, 7-8, 10-11].	2
2.	Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності (Ч2). 1. Порядок регулювання господарських зв'язків. 2. Загальні принципи довірних відносин і контрактної політики в посередницькій діяльності. Література: [1, с. 89-92, 2, 5, 7-8, 10-11].	2
3.	Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності (Ч1). 1. Сутність, роль та структура закупівельної роботи. 2. Планування закупівель товарів. Література: [1, с. 92-101, 2, 5, 7-8].	2

4.	Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності (Ч2). 1. Економічне обґрунтування обсягу та структури партій товарів, що закуповуються. 2. Моделі оптимізації товарних запасів. Література: [1, с. 92-101, 2, 5, 7-8].	2
5.	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг (Ч1). 1. Функції оптових торговельних підприємств. 2. Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі. Література: [1, с. 131-183, 2, 5, 7].	2
6.	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг (Ч2). 1. Методи оптового продажу товарів. 2. Організація системи послуг оптових торговельних підприємств. Література: [1, с. 131-183, 2, 5, 7].	2
7.	Форми та методи роздрібного продажу товарів (Ч1). 1. Магазинна та позамагазинна форми роздрібного продажу товарів. 2. Особливі форми продажу товарів. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
8.	Форми та методи роздрібного продажу товарів (Ч2). 1. Асортиментна політика підприємства. 2. Методи активізації продажу товарів. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
9.	Організація складського господарства та технологія складських операцій (Ч1). 1. Товарні склади та їх класифікація. 2. Торговельно-технологічний процес складу, його елементи. Література: [1, с. 68-84, 2, 5, 7-8].	2
10.	Організація складського господарства та технологія складських операцій (Ч2). 1. Техніко-економічні показники використання складів. 2. Організація контролю за рухом товарів на складах. Література: [1, с. 68-84, 2, 5, 7-8].	2
11.	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами (Ч1). 1. Комерційна діяльність з формування асортиментних моделей. 2. Регулювання асортименту товарів в торгівлі. Література: [1, с. 430-448, 2, 5-7, 9-11].	2
12.	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами (Ч2). 1. Категорійний менеджмент в управлінні асортиментом товарів. 2. Суть та зміст асортиментної політики. Література: [1, с. 430-448, 2, 5-7, 9-11].	2
13.	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств (Ч1). 1. Поняття про ризики. 2. Управління комерційними ризиками. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
14.	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств (Ч2). 1. Суть та методи визначення рівня ефективності комерційної діяльності. 2. Система показників та методика визначення ефективності комерційної діяльності. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
15.	Бізнес-комунікації в комерційній діяльності (Ч1). 1. Поняття і роль бізнес-комунікації. 2. Місце комунікації в управлінні бізнесом. Література: [4, с. 10-58].	2
16.	Бізнес-комунікації в комерційній діяльності (Ч1). 1. Завдання бізнес-комунікацій. Види і форми комунікацій. 2. Комунікаційний процес. Література: [4, с. 10-58].	2
Разом за семестр:		32

Перелік оглядових лекцій для здобувачів заочної форми здобуття освіти

Номер лекції	Теми лекції, її анотації	Кількість годин
1	Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності. 1 Суть та характер господарських зв'язків у торгівлі, чинники, що їх формують. 2 Система, структура та класифікація господарських зв'язків в умовах ринку. Література: [1, с. 89-92, 2, 5, 7-8, 10-11].	2
2	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг. 1. Функції оптових торговельних підприємств. 2. Формування товарного асортименту підприємств оптової торгівлі. Література: [1, с. 131-183, 2, 5, 7].	2
3	Форми та методи роздрібного продажу товарів. 3.1. Магазинна та позамагазинна форми роздрібного продажу товарів. 3.2 Особливі форми продажу товарів. 3.3 Асортиментна політика підприємства. 3.4. Методи активізації продажу товарів. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
4	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами. 1. Комерційна діяльність з формування асортиментних моделей. 2. Регулювання асортименту товарів в торгівлі. Література: [1, с. 430-448, 2, 5-7, 9-11].	2
5	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств. 1. Суть та методи визначення рівня ефективності комерційної діяльності. 2. Система показників та методика визначення ефективності комерційної діяльності. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
Разом за семестр		10

5.2 Зміст практичних занять

Перелік практичних занять для здобувачів денної форми здобуття освіти

№ практичного заняття	Тема практичного заняття	Кількість годин
1	Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності. Формування господарських договорів та специфікацій до них. Література: [1, с. 89-92, 2, 5, 7-8, 10-11].	2
2	Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності. Формування господарських договорів та специфікацій до них. Література: [1, с. 89-92, 2, 5, 7-8, 10-11].	2
3	Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності. Основні методи закупівлі товарів. Оптимізація шляхів товаропросування. Література: [1, с. 92-101, 2, 5, 7-8].	2
4	Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності. Основні методи закупівлі товарів. Оптимізація шляхів товаропросування. Література: [1, с. 92-101, 2, 5, 7-8].	2
5	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг. Вибір конкурентоспроможних постачальників. Література: [1, с. 131-183, 2, 5, 7].	2

6	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг. Вибір конкурентоспроможних постачальників. Література: [1, с. 131-183, 2, 5, 7].	2
7	Форми та методи роздрібного продажу товарів. Особливості магазинних та позамагазинних методів роздрібного продажу. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
8	Форми та методи роздрібного продажу товарів. Особливості магазинних та позамагазинних методів роздрібного продажу. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
9	Організація складського господарства та технологія складських операцій. Порядок замовлення товарів. Література: [1, с. 68-84, 2, 5, 7-8].	2
10	Організація складського господарства та технологія складських операцій. Порядок замовлення товарів. Література: [1, с. 68-84, 2, 5, 7-8].	2
11	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами. Вивчення методів аналізу структури асортименту товарів. Література: [1, с. 430-448, 2, 5-7, 9-11].	2
12	Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами. Вивчення методів аналізу структури асортименту товарів. Література: [1, с. 430-448, 2, 5-7, 9-11].	2
13	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств. Оцінювання комерційних ризиків. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
14	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств. Оцінювання комерційних ризиків. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
15	Бізнес-комунікації в комерційній діяльності. Вивчення суті та змісту бізнес-комунікацій. Література: [4, с. 10-58].	2
16-17	Бізнес-комунікації в комерційній діяльності. Планування та організація комунікаційного процесу. Література: [4, с. 10-58].	4
Разом за семестр		34

Перелік практичних занять для здобувачів заочної форми здобуття освіти

№ практичного заняття	Тема практичного заняття	Кількість годин
3	Форми та методи роздрібного продажу товарів. Особливості магазинних та позамагазинних методів роздрібного продажу. Література: [1, с. 448-492, 2, 5-7, 9-11].	2
4	Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств. Оцінювання комерційних ризиків. Література: [1, 2, с. 530-549, 3, 7].	2
Разом за семестр		4

У процесі виконання практичних робіт з дисципліни здобувачі набувають практичних навичок, зокрема із: укладання договорів постачання товарів, контроль за виконанням умов договорів та претензійна робота, вибір постачальника, формування асортименту товарів, вибір

форм та методів оптового і роздрібного продажу, аналіз ризику та ефективності комерційної діяльності.

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

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

Студенти заочної форми здобуття освіти виконують ще й контрольну роботу. Вимоги до її виконання та варіанти визначаються методичними рекомендаціями до виконання контрольних робіт, які кожний здобувач вищої освіти отримує у викладача у період настановної сесії. Крім цього до послуг студентів сторінка навчальної дисципліни у Модульному середовищі для навчання, де розміщені Робоча програма дисципліни та необхідні документи з її навчально-методичного забезпечення.

Зміст самостійної роботи здобувачів денної форми навчання

Номер тижня	Вид самостійної роботи	Кількість годин
1	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття, одержання ІДЗ.	4
2	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
3	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
4	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
5	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
6	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
7	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
8	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 1-4	6
9	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
10	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	4
11	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
12	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
13	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
14	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
15	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6
16	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до захисту ІДЗ	6
17	Опрацювання теоретичного матеріалу, підготовка до тестового контролю з тем 5-8. Захист ІДЗ.	6
	Разом за семестр	84

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.

Вимоги до виконання контрольної роботи (для студентів заочної форми здобуття освіти) та індивідуального домашнього завдання (для студентів денної форми здобуття освіти) викладені в Модульному середовищі для навчання на сторінці навчальної дисципліни.

5.4. Орієнтовна тематика індивідуального завдання для самостійної роботи студентів

1. Зміст і особливості комерційної 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 робота з оптового продажу товарів.
12. Комерційна 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 та методів навчання, зокрема: методи навчання за джерелом передачі і сприймання інформації (словесні (пояснення, дискусія, консультування), практичні (інструктування, 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, дослідницькі); 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;

- захист презентацій з теми лекцій;
- тестовий контроль теоретичного матеріалу з тем;
- презентація і захист результатів роботи над індивідуальними завданнями.

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 задач).

Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися термінів виконання усіх видів робіт у встановлені терміни, передбачених 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 індивідуального завдання є не обов'язковим, але бажаним, так як без виконання ІДЗ здобувач не зможе отримати високу кількість балів та, відповідно, оцінку, та завершується його здачею на перевірку у терміни, встановлені графіком самостійної роботи. У якості ІДЗ здобувач може підготувати реферат або тези доповіді на конференцію за однією з тем навчальної дисципліни при дотриманні узгоджених з викладачем термінів його виконання.

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну роботу з дисципліни, має дотримуватися політики доброчесності (заборонені списування, підказки, плагіат, використання 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 формуванню 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 ЗДОБУВАЧІВ 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
Перший семестр								Сума балів
Практичні заняття (мінімум – 4 контрольних точок)				Тестовий контроль:		ІДЗ*	Іспит	
T.1-T.2	T.3-T.4	T.5-T.6	T.7-T.8	T*1-4	T5-8			
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: * ІДЗ – індивідуальне домашнє завдання; 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 9.8.

Таблиця 9.2.– Структурування дисципліни за видами навчальної роботи і оцінювання результатів навчання студентів заочної форми здобуття освіти

Аудиторна робота		Самостійна, індивідуальна робота			Семестровий контроль	Разом	
Перший семестр							Сума балів
Практичне заняття		Контрольна робота	Тестовий контроль		Іспит		
Т.3	Т.7	Якість виконання та захист роботи	Т1-4	Т5-8			
Кількість балів за кожний вид навчальної роботи (мінімум-максимум)							
6-10	6-10	12-20	3-5	3-5	30-50	60-100	
12-20		12-20	6-10		30-50		

Оцінювання якості виконання контрольної роботи студентами заочної форми здобуття освіти

Контрольна робота передбачає виконання трьох завдань – два теоретичних і одне – практичне. Зміст завдань наведено в методичних рекомендаціях до виконання контрольної роботи. При оцінюванні контрольної роботи враховуються якість її виконання та захист, кожен з цих показників оцінюються максимально: кожне з теоретичних завдань – 5 балами, практичне завдання 10 балами, загальна максимальна сума балів становить 20. Критерії оцінювання контрольної роботи:

Таблиця 9.3.– Розподіл балів між завданнями контрольної роботи здобувача вищої освіти

Види завдань	Для кожного окремого виду завдань		
	Мінімальний (достатній) бал	Потенційні позитивні бали* (середній бал)	Максимальний (високий) бал
Теоретичне питання № 1	3	4	5
Теоретичне питання № 2	3	4	5
Практичне завдання	6	7-9	10
Всього балів	12	13-19	20

Примітка. Позитивний бал за контрольну роботу, відмінний від мінімального (12 балів) та максимального (20 балів), знаходиться в межах 13-19 балів та розраховується як сума балів за усі структурні елементи (завдання) контрольної роботи.

Кожне завдання контрольної роботи здобувача вищої освіти оцінюється з використанням нижченаведених у таблиці 9.4 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (щодо визначення достатнього, середнього та високого рівня досягнення здобувачем запланованих ПРН та сформованих компетентностей).

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 9.4. – 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>помилки</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. <u>Здобувач вищої освіти у відповіді допустив дві–три <i>несуттєві помилки</i>.</u>
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.

ІДЗ здобувача вищої освіти оцінюється аналогічно з використанням вищенаведених у таблиці 9.4 критеріїв оцінювання навчальних досягнень здобувача вищої освіти (мінімальний позитивний бал – 6 балів, максимальний – 10 балів). При підготовці тез доповідей на конференцію у якості ІДЗ здобувач вищої освіти отримує максимальний бал (10) за його виконання.

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 «Структурування видів робіт» за тематичний контроль здобувач залежно від кількості правильних відповідей може отримати від 3 до 5 балів:

Таблиця 9.5. – Розподіл балів в залежності від наданих правильних відповідей на тестові завдання

Кількість правильних відповідей	1–13	14–16	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 вище.

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 9.6. – 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.

Таблиця 9.7. – Оцінювання результатів підсумкового семестрового контролю здобувачів заочної форми здобуття освіти (50 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	7-14	15
Теоретичне питання № 2	6	7-14	15
Практичне завдання	8	9-19	20
Разом:	30	...	50

Примітка. Позитивний бал за іспит, відмінний від мінімального (30 балів) та максимального (50 балів), знаходиться в межах 31-49 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 9.4).

Таблиця 9.8 – 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	<i>Відмінно/Excellent</i> – 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		<i>Добре/Good</i> – 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		<i>Задовільно/Satisfactory</i> – Наявні мінімально достатні для подальшого навчання та/або професійної діяльності за фахом результати навчання з навчальної дисципліни
D	66-72		
E	60-65		
FX	40-59	Незараховано	<i>Незадовільно/Fail</i> – 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		<i>Незадовільно/Fail</i> – 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 таблиці 9.8.

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. Поняття і сутність організації торгівлі як складова підвищення добробуту населення держави.
2. Сутнісна оцінка процесу товароруху.
3. Вплив факторів, що впливають на процес товароруху.
4. Принципи та умови раціонального будівництва процесу товароруху.
5. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
6. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
7. Сутність, мета, функції, стратегія та інфраструктура торгового менеджменту.
8. Сутність, мета, функції, стратегія торгового менеджменту.
9. Сутність інфраструктури товарного ринку.
10. Елементи інфраструктури товарного ринку.
11. Функції, стратегія торгового менеджменту.
12. Макроекономічні показники ринкової інфраструктури: види й класифікація.
13. Правове, нормативне, ринкове і внутрішнє регулювання торговельної діяльності підприємства.
14. Товарний ринок.
15. Сутність правового, нормативного, ринкового і внутрішнього регулювання торговельної діяльності підприємства.
16. Поняття, зміст та класифікація ринків.
17. Особливості товарного ринку.
18. Параметри та атрибути товарного ринку.
19. Форми й методи нормативно-правового, регулювання товарного ринку.
20. Стратегія торгового менеджменту, її зміст і послідовність розробки.
21. Сутність поняття “стратегія торгового менеджменту” в управлінському процесі.
22. Стратегія торгового менеджменту, її послідовність розробки і роль для торговельного обслуговування покупців.
23. Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання торгової мережі.
24. Організаційні основи управління торговим підприємством
25. Основні принципи та організаційні основи управління торговим підприємством.
26. Фактори, що впливають на розміщення магазинів у містах.
27. Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібної торгівлі, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту.
28. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців.
29. Процедури вибору найбільш ефективних методів продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям.
30. Сутність ефективності методів продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям.
31. Гуртова торгівля.
32. Послуги, що надають гуртові підприємства партнерам.
33. Роздрібна торгівля.
34. Природа й значення роздрібної торгівлі.
35. Управління персоналом торгового підприємства.
36. Частота, стабільність і характер попиту на товари.
37. Організація і технологія відпуску товарів зі складу.

38. Принципи внутрішнього планування загальнотоварних складів.
39. Товарні біржі: поняття, основні характеристики, класифікація.
40. Сутність і види аукціонів.
41. Управління продажами торговельного підприємства.
42. Продуктивність праці у підприємствах торгівлі.
43. Управління торгово-технологічними процесами торговельного підприємства.
44. Система основних елементів, що визначають рівень торгівотехнологічних процесів з обслуговування покупців у магазині, і основні показники, які характеризують ці елементи.
45. Шляхи підвищення рівня управління торгово-технологічними процесами.
46. Економічні основи торгового менеджменту.
47. Система показників і сутність економічних основ торгового менеджменту.
48. Економічні основи та види міжнародної торгівлі.
49. Інструменти торгової політики.
50. Особливості торговельної діяльності та її ефективність.
51. Організація внутрішньомагазинної реклами та інформації.
52. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила торговельного обслуговування населення.
53. Правила продажу непродовольчих товарів.
54. Правила продажу продовольчих товарів.
55. Роль і функції оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин.
56. Типи оптових підприємств, їх класифікація і характеристика.
57. Асортимент товарів: поняття, класифікація, характеристика.
58. Процес формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі.
59. Управління товарними запасами.
60. Товарообіг як основний показник економічного зростання підприємства.

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. Дrajниця С.А. Управління комерційною діяльністю та бізнес-комунікації : методичні рекомендації до вивчення дисципліни для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» / Л.С. Любохинець, С. А. Дrajниця, І.В. Лісовський. – Хмельницький : ХНУ, 2024. – 90 с.
5. Роздатковий матеріал: зразки оформлення документів.

12. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Інформаційна та комп'ютерна підтримка: ПК, планшет, смартфон або інший мобільний пристрій, проектор. 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. Бізнес-комунікації: навчально-методичний комплекс [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, галузі знань 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 075 «Маркетинг», освітньо-професійної програми «Промисловий маркетинг» / Укладач: Л.М. Шульгіна – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2023. – 151 с.
5. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємства: навчальний посібник / А.М. Виноградська.– Київ: Центр навчальної літератури.– 2021.– 780 с.
6. Дrajниця С.А. Електронна комерція : навчальний посібник / С.А. Дrajниця.– Львів: Новий Світ-2000, 2020. – 182 с.
7. Живець А.М. Комерційна діяльність: навчальний посібник / А.М. Живець, О.О. Комліченко, В.І. Наконечна.– Херсон: ОЛДІ+, 2021.- 308с.
8. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022.– 844с.
9. Шалева О. І. Електронна комерція: посібник / О.І. Шалева. – К.: Центр навчальної літератури, 2022. – 216 с.

Додаткова

10. 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>.
11. 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>.
12. 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>.
13. 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>.
14. Дrajниця С.А, Дrajниця О.С. Сучасні методи оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств сфери послуг // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. №5. Том 1. Хмельницький: ХНУ. 2021.- С. 210-213. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2021/12/2021-5t1-36.pdf>.
15. 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. Хмельницький: ХНУ. 2021, с. 96–99. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/?cat=57>.

16. Дrajниця С.А. Особливості стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств автосервісу /С.А. Дrajниця, С.В. Даріуш // Вісник ХНУ. Серія Економічна.- 2022, с. 76–80. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/>.

17. Дrajниця С.А. Удосконалення концептуальних підходів щодо формування конкурентних переваг підприємств роздрібної торгівлі /С.А. Дrajниця, А.В. Новосад // Вісник ХНУ. Серія Економічна.- Хмельницький: ХНУ.– 2022, с. 124-128. URL: <https://heraldes.khmnu.edu.ua/index.php/heraldes/article/view/814/829>.

18. Дrajниця С.А. Сучасні підходи до форматизації роздрібних торговців / С.А. Дrajниця, О.Г. Лихогод, Я.А. Ярмолук // Вісник ХНУ. Економічні науки. №5.- Хмельницький: ХНУ.–2023.- С. 411-415. <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2023/12/322-66.pdf>

19. Дrajниця С.А., Калінський Є.О. Перспективи та тенденції розвитку вітчизняного ритейлу в період повоєнного часу / С.А. Дrajниця, Є.О. Калінський // Development Service Industry Management, №2(2024). – Хмельницький: ХНУ.– 2024. URL: https://dsim.khmnu.edu.ua/index.php/dsim/article/view/120_

20. Дrajниця С.А. Цифрові інструменти удосконалення роботи інтернет-магазину / С.А. Дrajниця, О.Г. Лихогод, О.С. Дrajниця // Development Service Industry Management, №4(2024). – Хмельницький: ХНУ.– 2024, с. 50–53. 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/>.

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ

Тип (статус) дисципліни	Обов'язкова фахової підготовки
Рівень вищої освіти	Другий (магістерський)
Мова викладання	Українська
Семестр	1
Кількість встановлених кредитів ЄКТС	5,0
Форми навчання, для яких викладається дисципліна	Очна (денна) / заочна

Результати навчання. Після вивчення дисципліни, здобувач має: *визначати, аналізувати* проблеми підприємництва, торгівлі і логістики та *розробляти* заходи щодо їх вирішення; *застосовувати* бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп; *розробляти* та *впроваджувати* заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і *визначати* їх ефективність; *розподіляти* завдання та *закріплювати* відповідальність, *стимулювати* діяльність та *здійснювати* контроль в організації торговельно-збутової та логістичної діяльності підприємства; *аналізувати* та *планувати* комерційну діяльність підприємства; *здійснювати, організовувати* та *управляти* виконанням комерційних функцій у галузі оптової та роздрібно торгівлі; *аналізувати* та *оцінювати* ефективність комерційної діяльності підприємства, а також *приймати* управлінські рішення щодо підвищення її рівня.

Зміст навчальної дисципліни. Організація господарських зв'язків та встановлення бізнес-комунікацій у комерційній діяльності. Закупівельна робота, як складова комерційної діяльності. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг. Форми та методи роздрібного продажу товарів. Організація складського господарства та технологія складських операцій. Комерційні операції в процесі формування асортименту і управління товарними запасами. Комерційні ризики. Ефективність комерційної діяльності підприємств.

Пререквізити – вихідна.

Постреквізити – ОФП 04 Електронний бізнес та e-commerce, ОПП 07 Переддипломна практика, ОПП 08 Кваліфікаційна робота.

Запланована навчальна діяльність: Мінімальний обсяг навчальних занять в одному кредиті ЄКТС навчальної дисципліни для другого (магістерського) рівня вищої освіти за денною формою здобуття освіти становить 8 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 (ІДЗ).

Форми оцінювання результатів навчання: усне опитування, письмове опитування (тестування), захист ІДЗ.

Вид семестрового контролю: 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.
5. Дrajниця С.А. Управління комерційною діяльністю та бізнес-комунікації : методичні рекомендації до вивчення дисципліни для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» / Л.С. Любохинець, С. А. Дrajниця, І.В. Лісовський. – Хмельницький : ХНУ, 2024. – 90 с.
6. Модульне середовище для навчання. Доступ до ресурсу: <https://msn.khmnu.edu.ua>.
7. Електронна бібліотека університету. Доступ до ресурсу: http://lib.khmnu.edu.ua/asp/php_f/plage_lib.php.

Викладач: канд. екон. наук, доц. Сергій ДРАЖНИЦЯ