

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

ЗАТВЕРДЖЕНО
Факультет Економічний
“12” червня 2025 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ

Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність: D7 Торгівля

Освітня програма: Торгівля, підприємництво та логістика

Факультет: економічний

Розробник: доцент кафедри організації підприємництва та біржової діяльності, кандидат економічних наук, доцент Кириченко А.В.

Київ – 2025 р.

Опис навчальної дисципліни

Дисципліна «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації» є обов'язковою в структурі освітньої програми. Вона формує у студентів знання з теорії та практики організації комерційної діяльності в умовах конкурентного ринку. Охоплюються питання управління комерцією на оптовому та роздрібному ринках, дослідження ринку, логістики, електронної комерції, оцінки ефективності. Окрему увагу приділено бізнес-комунікаціям: формуванню команди, мотивації, управлінню конфліктами, міжкультурній та міжгендерній взаємодії.

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Галузь знань	D Бізнес, адміністрування та право	
Спеціальність	D7 Торівля	
Освітня програма	Торівля, підприємництво та логістика	
Освітній ступінь	магістр	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Курсовий проект (робота) (за наявності)	-	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Курс (рік підготовки)	1	
Семестр	1	
Лекційні заняття	30 год.	2 год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	год.
Самостійна робота	105 год.	148 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	3 год.	

1. Мета, завдання, компетентності та програмні результати навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни є формування у студентів систем знань і розуміння теоретичних і методологічних основ управління комерційною діяльністю, набуття навичок самостійного прийняття управлінських комерційних рішень з урахуванням знань та навичок набутих у сфері бізнес-комунікацій.

Завдання дисципліни:

засвоєння основних термінів та понять управління комерційною діяльністю на рівні їх відтворення і тлумачення;

вивчення основ управління комерційною діяльністю;

виявлення особливостей управління комерційною діяльністю на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, інших видів господарської діяльності;

Сформувати у студентів знання та навички ефективного ділового спілкування в усній та письмовій формах, зокрема в процесі переговорів, ділового листування, презентацій і телефонних розмов;

розвинути вміння адаптувати стиль та стратегію комунікації залежно від типу аудиторії, контексту взаємодії та цілей комерційного спілкування;

навчити основам міжкультурної бізнес-комунікації, зокрема правилам поведінки, мовного етикету та врахування культурних відмінностей у міжнародному бізнес-середовищі.

Набуття компетентностей:

інтегральна компетентність (ІК): здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі торгівлі, підприємництва та логістики, або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

загальні компетентності (ЗК):

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з тими з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та інших структур.

програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.

[illegible]

Тема 1. Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності	10-11 тижні	4	3	1			50							70
Тема 2. Формування команди в комерційній організації	11-12 тижні	4	2	2				0,5	0,5					
Тема 3. Формування системи мотивації	12-13 тижні	3	2	1										
Тема 4. Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними	13-14 тижні	3	2	1				0,5	0,5					
Тема 5. Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації	14-15 тижні	3	2	1										
Разом за модулем 2	67		11	6			50	71	1					70
Усього годин	150		30	15			105	150	2					148

3. Теми лекцій

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні основи комерційної діяльності	2
2	Дослідження ринку товарів і послуг	3
3	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	3
4	Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг	3
5	Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	3
6	Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	3
7	Ефективність комерційної діяльності	3
8	Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності	2
9	Формування команди в комерційній організації	2
10	Формування системи мотивації	2
11	Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними	2
12	Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації	3

4. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теоретичні основи комерційної діяльності	2
2	Дослідження ринку товарів і послуг	3
3	Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг	3
4	Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг	3
5	Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	3
6	Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності	3
7	Ефективність комерційної діяльності	3
8	Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності	2

9	Формування команди в комерційній організації	3
10	Формування системи мотивації	3
11	Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними	3
12	Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації	2

5. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Теми 1-7. Теоретичні та практичні основи комерційної діяльності	55
2	Теми 8-12. Бізнес-комунікації в комерційній діяльності	50

6. Методи та засоби діагностики результатів навчання:

усне або письмове опитування;

співбесіда;

тестування;

захист практичних робіт.

7. Методи навчання:

метод проблемного навчання;

метод практико-орієнтованого навчання;

кейс-метод;

метод навчання через дослідження;

метод навчальних дискусій та дебат.

8. Оцінювання результатів навчання.

Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національну оцінку згідно чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

8.1. Розподіл балів за видами навчальної діяльності

Вид навчальної діяльності	Результати навчання	Оцінювання
Модуль 1. Теоретичні та практичні основи комерційної діяльності		
Практична робота 1. Теоретичні основи комерційної діяльності	ПРН 7, 9. В тому числі визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі та розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності інструментами комерційної діяльності.	8
Практична робота 2. Дослідження ринку товарів і послуг		8
Практична робота 3. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг		8
Практична робота 4. Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг		8
Практична робота 5. Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства		8
Практична робота 6. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності		8
Практична робота 7. Ефективність комерційної діяльності		8
Самостійна робота до модуля 1.		14
Модульна контрольна робота 1.		30

Всього за модулем 1		100
Модуль 2. Теоретичні та практичні засади бізнес-комунікацій в комерційній діяльності		
Практична робота 1. Організація закупівельної діяльності	ПРН 3, 4. В тому числі вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети та застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.	10
Практична робота 2. Процедури закупівлі		10
Практична робота 3. Контроль у сфері публічних закупівель		10
Практична робота 4. Порядок оскарження процедури закупівлі		10
Практична робота 5. Відповідальність у сфері публічних закупівель		10
Самостійна робота до модуля 2.		20
Модульна контрольна робота 2.		30
Всього за модулем 2		100
Навчальна робота	$(M1 + M2)/2 * 0,7 \leq 70$	
Екзамен/залік	30	
Всього за курс	$(\text{Навчальна робота} + \text{екзамен}) \leq 100$	

8.2. Шкала оцінювання знань здобувача вищої освіти

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка за національною системою (екзамен)
90-100	відмінно
74-89	добре
60-73	задовільно
0-59	незадовільно

8.3. Політика оцінювання

Політика щодо дедлайнів та перескладання	роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
Політика щодо академічної доброчесності	списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Всі письмові роботи повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
Політика щодо відвідування	відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

6. Навчально-методичне забезпечення

- електронний навчальний курс навчальної дисципліни «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації» (на навчальному порталі НУБіП України eLearn - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2004>);
- конспекти лекцій та їх презентації (в електронному вигляді) - <https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=2004>;
- Кириченко А. В. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації». К.: «Компринт», 2023. 85 с.

7. Рекомендовані джерела інформації

1. Березовська, Л. О., Кириченко А. В. Розвиток електронної комерції в Україні та ЄС. *Економіка та суспільство*. 2022. №42. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-15>
2. Вдовічена О. Г. Цифрові форми бізнес-комунікацій в маркетинговій діяльності підприємства. *Ефективна економіка*. 2024. № 5.
3. Забуранна О. В. (2024). Стратегії називання осіб у японській бізнес-комунікації. *Східний світ*. 2024. (2 (123), 52-63. <https://doi.org/10.15407/orientw2024.02.052>
4. Карен В. Нетворкінг для інтровертів. Поради для комфортної та ефективної комунікації: популярне видання; пер. з англ. К. Чучко. Х. : Вид-во Vivat, 2020. 224 с.
5. Кириченко А. В. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації». К.: «Компринт», 2023. 85 с.
6. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності Китаю та України. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №2. С. 52-64.
7. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Логістична діяльність у сфері міжнародної електронної комерції. *Економіка та суспільство*. 2021. №28. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-28-16>
8. Кириченко А. В., Березовська, Л. О. Інноваційні товари як основа інноваційного підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2021. №29. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-29-10>
9. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Розвиток електронної комерції та торговельної логістики Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №3. С. 97-108.
10. Комерційна діяльність підприємства та управління ризиками її здійснення. О.П. Овсак, М. В. Воркель. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 1. С. 32-35.
11. Комерційна діяльність : підручник. П. Ю. Балабан. Х. : Світ Книг, 2019. 452 с.
12. Сталий успіх компанії. Г. Роголь. *Управління якістю*. 2020. № 10. С. 32-41.
13. Сотник А. Діагностика ефективності комерційної діяльності мережевого ритейлу України. *Економіка та суспільство*, 2024. (63). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-63-45>
14. Павлович О. Сутність та моделі міжкультурної бізнес-комунікації в адміністративному менеджменті. *Економіка та суспільство*. 2025. (72). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2025-72-68>
15. Kyrychenko A. V. Development of ukrainian electronic commerce in the context of the russian-ukrainian war. The Russian-Ukrainian war (2014–2022): historical, political, cultural-educational, religious, economic, and legal aspects: Scientific monograph. Riga, Latvia: “Baltija Publishing”, 2022. 1436 p., P. 127-136.
16. Ilchuk M., Kyrychenko A., Vodnitskyi M. Development of e-Commerce in Ukraine in the War and Post-War Conditions. *Science and Innovation*, 2023. №19(3), 3-14. <https://doi.org/10.15407/scine19.03.003> (WoS; Scopus).
17. Офіційний веб-сайт Бібліотека Верховної Ради України. – <http://lib.rada.gov.ua>
18. Офіційний веб-сайт Державна служба статистики України. – <http://www.ukrstat.gov.ua>
19. Офіційний веб-сайт Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). – <http://www.ebrd.com>
20. Офіційний веб-сайт Законодавчі і нормативні акти України – <http://www.uazakon.com>
21. Офіційний веб-сайт Кабінет Міністрів України. – <http://www.kmu.gov.ua>
22. Офіційний веб-сайт Міжнародний валютний фонд. – <http://www.imf.org>
23. Офіційний веб-сайт Міністерство економіки та з питань Європейської інтеграції. – <http://www.me.gov.ua>
24. Офіційний веб-сайт Міністерство фінансів України. – <http://www.minfin.gov.ua>
25. Офіційний веб-сайт Національний банк України. – <http://www.bank.gov.ua>
26. Офіційний веб-сайт Національний інститут стратегічних досліджень. – <http://www.niss.gov.ua>