

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ

Кафедра організації підприємництва та біржової діяльності

  
"ЗАТВЕРДЖУЮ"  
Декан економічного факультету  
Анатолій ДІБРОВА  
"16" травня 2024 р.

"СХВАЛЕНО"  
на засіданні кафедри організації  
підприємництва та біржової діяльності  
Протокол № 13 від "14" травня 2024 р.  
Завідувач кафедри  
Микола ЛЬЧУК

"РОЗГЛЯНУТО"  
Гарант ОП підприємство, торгівля  
та біржова діяльність  
Людмила БЕРЕЗОВСЬКА

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Комерційна діяльність та бізнес-комунікації

Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
Спеціальність 076 Підприємство та торгівля  
Освітня програма Підприємство, торгівля та біржова діяльність  
Факультет Економічний  
Розробники: доцент, к.е.н., доцент Кириченко Анастасія Володимирівна  
(оскаржувати можна протягом 10 днів з моменту прийняття рішення)

Київ - 2024 р.

**Опис навчальної дисципліни**  
**КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА БІЗНЕС-КОМУНІКАЦІЇ**  
(назва)

| <b>Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь</b>                  |   |                       |
|---|---|-----------------------|
| Галузь знань  | 07 Управління та адміністрування                          |                       |
| Освітній ступінь  | <i>(Магістр)</i>  |                       |
| Спеціальність   | <i>076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</i> |                       |
| Освітня програма  | <i>Підприємництво, торгівля та біржова діяльність</i>     |                       |
| <b>Характеристика навчальної дисципліни</b>   |   |                       |
| Вид   | Обов'язкова   |                       |
| Загальна кількість годин  | 180   |                       |
| Кількість кредитів ECTS   | 6   |                       |
| Кількість змістових модулів   | 2   |                       |
| Курсовий проект (робота) (за наявності)   | -   |                       |
| Форма контролю  | <i>Екзамен</i>  |                       |
| <b>Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм здобуття вищої освіти</b> |   |                       |
|   | денна форма навчання                                      | заочна форма навчання |
| Курс (рік підготовки)   | 1   |                       |
| Семестр   | 1   |                       |
| Лекційні заняття  | <i>30 год.</i>  | <i>6 год.</i>         |
| Практичні, семінарські заняття  | <i>30 год.</i>  | <i>6 год.</i>         |
| Самостійна робота   | <i>120 год.</i>   | <i>168 год.</i>       |
| Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання                           | <i>4 год.</i>   |                       |

**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.

Завдання дисципліни:

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

вивчення основ управління комерційної діяльності;

виявлення особливостей управління комерційною діяльністю на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, інших видів господарської діяльності.

Набуття компетентностей:

***інтегральна компетентність (ІК):***

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур за невизначених умов і вимог.

***загальні компетентності (ЗК):***

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

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

***спеціальні (фахові) компетентності (СК):***

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.

***програмні результати навчання (ПРН):***

ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

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, торговельної та/або біржової діяльності.

ПРН 10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.

## 2. Програма та структура навчальної дисципліни для:

– повного терміну денної (заочної) форми здобуття вищої освіти

### Структура навчальної дисципліни

| Назви змістових модулів і тем   | Кількість годин |        |              |    |     |     |      |              |              |     |     |     |      |    |
|---|-----------------|--------|--------------|----|-----|-----|------|--------------|--------------|-----|-----|-----|------|----|
|   | денна форма     |        |              |    |     |     |      | заочна форма |              |     |     |     |      |    |
|   | тижні           | усього | у тому числі |    |     |     |      | усього       | у тому числі |     |     |     |      |    |
|   |                 |        | л            | п  | лаб | інд | с.р. |              | л            | п   | лаб | інд | с.р. |    |
| 1   | 2               | 3      | 4            | 5  | 6   | 7   | 8    | 9            | 10           | 11  | 12  | 13  | 14   |    |
| <b>Змістовий модуль 1. Теоретичні та практичні основи комерційної діяльності</b>          |                 |        |              |    |     |     |      |              |              |     |     |     |      |    |
| Тема 1. Теоретичні основи комерційної діяльності  | 1-2 тижні       | 14     | 2            | 2  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 2. Дослідження ринку товарів і послуг  | 3-4 тижні       | 16     | 3            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 3. Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг             | 5-6 тижні       | 16     | 3            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 4. Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг          | 6-7 тижні       | 16     | 3            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 5. Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства | 7-8 тижні       | 16     | 3            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 6. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності                      | 8-9 тижні       | 16     | 3            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 7. Ефективність комерційної діяльності   | 9-10 тижні      | 15     | 2            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Разом за змістовим модулем 1  |                 | 106    | 19           | 17 |     |     | 70   | 105          | 3,5          | 3,5 |     |     |      | 98 |
| <b>Змістовий модуль 2. Бізнес-комунікації в комерційній діяльності</b>                    |                 |        |              |    |     |     |      |              |              |     |     |     |      |    |
| Тема 1. Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності                               | 10-11 тижні     | 15     | 3            | 2  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |
| Тема 2. Формування команди в комерційній  | 11-12 тижні     | 15     | 2            | 3  |     |     | 10   | 15           | 0,5          | 0,5 |     |     |      | 14 |

|   |             |     |    |    |  |  |     |     |     |     |  |  |     |
|---|-------------|-----|----|----|--|--|-----|-----|-----|-----|--|--|-----|
| організації   |             |     |    |    |  |  |     |     |     |     |  |  |     |
| Тема 3. Формування системи мотивації  | 12-13 тижні | 15  | 2  | 3  |  |  | 10  | 15  | 0,5 | 0,5 |  |  | 14  |
| Тема 4. Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними             | 13-14 тижні | 15  | 2  | 3  |  |  | 10  | 15  | 0,5 | 0,5 |  |  | 14  |
| Тема 5. Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації                    | 14-15 тижні | 14  | 2  | 2  |  |  | 10  | 15  | 0,5 | 0,5 |  |  | 14  |
| Разом за змістовим модулем 2  |             | 74  | 11 | 13 |  |  | 50  | 75  | 2,5 | 2,5 |  |  | 70  |
| Усього годин  |             | 180 | 30 | 30 |  |  | 120 | 180 | 6   | 6   |  |  | 168 |
| Курсовий проект (робота) з _____<br>_____ (якщо є в робочому навчальному плані) |             | -   | -  | -  |  |  | -   | -   | -   | -   |  |  | -   |
| Усього годин  |             | 180 | 30 | 30 |  |  | 120 | 180 | 6   | 6   |  |  | 168 |

### 3. Теми лабораторних (практичних, семінарських) 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               |

### 4. Теми самостійної роботи

| № з/п | Назва теми   | Кількість годин |
|-------|--|-----------------|
| 1     | Теоретичні основи комерційної діяльності                                 | 10              |
| 2     | Дослідження ринку товарів і послуг                                       | 10              |
| 3     | Управління комерційною діяльністю на оптовому ринку товарів та послуг    | 10              |
| 4     | Управління комерційною діяльністю на роздрібному ринку товарів та послуг | 10              |
| 5     | Комерційна логістика як інструмент підвищення                            | 10              |

|    |  |    |
|----|--|----|
|    | конкурентоспроможності підприємства                          |    |
| 6  | Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності | 10 |
| 7  | Ефективність комерційної діяльності                          | 10 |
| 8  | Бізнес-комунікації в системі комерційної діяльності          | 10 |
| 9  | Формування команди в комерційній організації                 | 10 |
| 10 | Формування системи мотивації                                 | 10 |
| 11 | Поняття конфліктів в процесі комунікації та управління ними  | 10 |
| 12 | Планування міжкультурної та міжгендерної комунікації         | 10 |

**5. Засоби діагностики результатів навчання:**

- екзамен;
- модульні тести;
- реферати;
- розрахункові та розрахунково-графічні роботи;
- захист практичних робіт;
- інші види.

**6. Методи навчання:**

- словесний метод (лекція, дискусія, співбесіда тощо);
- практичний метод (практичні заняття);
- наочний метод (метод ілюстрацій, метод демонстрацій);
- робота з навчально-методичною літературою (конспектування, тезування, анотування, рецензування, складання реферату);
- відеометод (дистанційні, мультимедійні, веб-орієнтовані тощо);
- самостійна робота (виконання завдань);
- індивідуальна науково-дослідна робота здобувачів вищої освіти.
- інші види.

**7. Методи оцінювання.**

- екзамен;
- усне або письмове опитування;
- модульне тестування;
- командні проекти;
- реферати, есе;
- захист практичних робіт;
- презентації та виступи на наукових заходах;
- інші види.

8. **Розподіл балів**, які отримують здобувачі вищої освіти. Оцінювання знань здобувача вищої освіти відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 чинного «Положення про екзамени та заліки у НУБіП України»

| Рейтинг здобувача вищої освіти, бали | Оцінка національна та результати складання екзамену |
|--------------------------------------|---|
| 90-100                               | відмінно  |
| 74-89                                | добре   |
| 60-73                                | задовільно  |
| 0-59                                 | незадовільно  |

Для визначення рейтингу здобувача вищої освіти із засвоєння дисципліни  $R_{\text{дис}}$  (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу здобувача вищої освіти з навчальної роботи  $R_{\text{нр}}$  (до 70 балів):  $R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + R_{\text{ат}}$ .

**9. 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.

#### 10. 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. 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.

3. Кириченко А. В. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Комерційна діяльність та бізнес-комунікації». К.: «Компринт», 2023. 85 с.

4. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Аналіз розвитку зовнішньоторговельної діяльності Китаю та України. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №2. С. 52-64.

5. 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>

6. 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>

7. Кириченко А. В., Березовська Л. О. Розвиток електронної комерції та торговельної логістики Китаю. *Китаєзнавчі дослідження*. 2021. №3. С. 97-108.

8. Комерційна діяльність підприємства та управління ризиками її здійснення. О.П. Овсак, М. В. Воркель. *Економіка. Фінанси. Право*. 2018. № 1. С. 32-35.

9. Комерційна діяльність: підручник. П. Ю. Балабан. Х.: Світ Книг, 2019. 452 с.

10. Сталий успіх компанії. Г. Роголь. *Управління якістю*. 2020. № 10. С. 32-41.

11. 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.

12. Законодавчі і нормативні акти України. URL: <http://www.uazakon.com>.

13. Офіційний сайт Бібліотеки Верховної Ради України. URL: <http://lib.rada.gov.ua>.

14. Офіційний сайт Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

15. Офіційний сайт Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР). URL: <http://www.ebrd.com>.

16. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>

17. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <http://www.imf.org>

16. Офіційний сайт Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції. URL: <http://www.me.gov.ua>.

17. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

18. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.

19. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень. URL: <http://www.niss.gov.ua>.

20. Офіційний сайт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). URL: <http://www.oecd.org>.

21. Офіційний сайт Організації об'єднаних націй. URL: <http://www.un.org>.

22. Офіційний сайт Світової організації торгівлі (СОТ). URL: <http://www.wto.org>.

23. Офіційний сайт Світового Банку. URL: <http://www.worldbank.org>.