

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Факультет торгівлі та маркетингу

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

Європейська кредитна трансферна система (ЄКТС)

Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право»
Спеціальність	D7 «Торгівля»
Освітня програма	«Торговельний бізнес»
Освітній ступінь	«бакалавр»

Київ 2025

3. Освітня програма

3.1. Профіль освітньої програми «Торговельний бізнес» зі спеціальності D7 «Торгівля»

Гарант освітньої програми – Кавун О. О., канд. екон. наук, доцент.

1- ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Факультет торгівлі та маркетингу Кафедра торговельного підприємництва та логістики
Рівень вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	1. <i>Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти</i> 2. <i>Кваліфікація – Бакалавр з підприємництва та торгівлі</i>
Галузь знань	3. <i>D Бізнес, адміністрування та право</i>
Спеціальність	4. <i>D7 Торгівля</i>
Назва освітньої програми	Торговельний бізнес
Обмеження щодо форм навчання	Обмеження відсутні
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає стандарту вищої освіти МОН України (наказ № 963 від 05.07.2024 р.)
Тип диплома та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний. Обсяг освітньо-професійної програми – 240 кредитів ЄКТС. Нормативний строк підготовки 3 роки 10 місяців
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію спеціальності від 8.07.2014 р., протокол № 110, дійсний до 01.07.2025, виданий Акредитаційною комісією Міністерства освіти і науки України.
Цикл, рівень вищої освіти	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL - 6 рівень
Передумови вступу на освітню програму	Наявність атестату про повну загальну середню освіту Наявність ступеня молодшого бакалавра. Умови прийому на програму регламентуються Правилами прийому до ДТЕУ
Мова(и) викладання	Українська, англійська
Термін дії освітньої програми	До затвердження нової редакції освітньо-професійної програми
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої	https://knute.edu.ua/

програми
2-МЕТА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ
Підготовка висококваліфікованих фахівців, здатних вирішувати практичні проблеми та складні спеціалізовані задачі з підприємництва та торгівлі з наголосом на оволодінні фундаментальними фаховими знаннями та практичними навичками в організації бізнесу в сфері оптової та роздрібно торгівлі.
3-ХАРАКТЕРИСТИКА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ
<i>Предметна область</i>
<i>Об'єкти вивчення:</i> діяльність з організації та функціонування підприємницьких та торговельних структур, яка здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів.
<i>Цілі навчання:</i> підготовка висококваліфікованих фахівців, здатних вирішувати практичні проблеми і складні спеціалізовані задачі з підприємництва та торгівлі.
<i>Теоретичний зміст предметної області:</i> наукові теорії, положення, концепції, принципи підприємництва та торгівлі й методологія їхнього використання для організації та ефективного функціонування підприємницьких і торговельних структур.
<i>Методи, методика та технології:</i> загальнонаукові й спеціальні методи, професійні методика і технології вирішення завдань щодо організації, ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.
<i>Інструментарій та обладнання:</i> інформаційно-комунікаційні системи і технології, спеціалізовані прилади й обладнання торгівлі та/або підприємницької діяльності, спеціалізоване програмне забезпечення
<i>Орієнтація освітньої програми</i>
Освітньо-професійна, академічна
<i>Основний фокус освітньої програми</i>
Загальна економічна освіта у галузі знань «Бізнес, адміністрування та право» спеціальності «Торгівля» з акцентом на організації бізнесу в оптовій і роздрібній торгівлі, з поглибленим оволодінням теоретичними положеннями і професійними методиками та інструментами щодо особливостей створення бізнес-суб'єкта, проектування торговельних об'єктів, організації торговельно-технологічних процесів у сфері оптової та роздрібно торгівлі, управління маркетинговою та логістичною діяльністю підприємств торгівлі, дотримання високого рівня якості торговельного обслуговування покупців, а також забезпечення економічної та соціальної ефективності торговельного бізнесу
Ключові слова: торговельний бізнес, роздрібна торгівля, оптова торгівля, електронна торгівля, управління продажем, мерчандайзинг, логістична діяльність підприємств торгівлі, проектування торговельних об'єктів.
<i>Особливості програми</i>
Освітня програма забезпечує уміння розв'язувати складні слабоструктуровані та неструктуровані завдання, зокрема для організації та забезпечення ефективного управління бізнесом в оптовій і роздрібній торгівлі
4-ПРИДАТНІСТЬ ВИПУСКНИКІВ ДО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА

ПОДАЛЬШОГО НАВЧАННЯ

Придатність до працевлаштування

Випускники даної освітньо-професійної програми можуть працевлаштуватися на підприємствах, установах та організаціях або здійснювати підприємницьку діяльність.

5. Згідно з класифікатором професій ДК **003:2010** із змінами, затвердженими наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 15 лютого 2019 року № 259:

6. 1452 Менеджер (управитель) в оптовій торгівлі.

7. 1453.1 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими товарами.

8. 1453.2 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами.

1454 Менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами.

9. 1475.4 Менеджер (управитель) з питань комерційної діяльності та управління.

3415 Агент комерційний.

3415 Агент торговельний.

3415 Комівояжер.

3415 Мерчендайзер.

3415 Представник торговельний.

3416 Закупник.

3419 Інспектор торговельний.

3419 Інспектор-товарознавець

3419 Організатор з постачання.

3419 Організатор із збуту.

3419 Товарознавець.

3421 Торговельний брокер (маклер).

3429 Ревізор комерційний.

3436.1 Помічник керівника підприємства (установи, організації).

3436.2 Помічник керівника іншого основного підрозділу.

3436.3 Помічник керівника малого підприємства без апарату управління.

3439 Фахівець з організації побутового обслуговування.

Подальше навчання

Випускники даної освітньої програми мають право продовжити навчання на другому (магістерському) рівні вищої освіти та здобувати додаткові кваліфікації в системі післядипломної освіти.

5-ВИКЛАДАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ

Викладання та навчання

Збалансоване поєднання аудиторних занять (лекції-дискусії, семінарські заняття, практичні заняття в малих групах, самостійна робота з інформаційними джерелами, консультації викладачів), дистанційного навчання та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого, інтерактивного навчання та самонавчання.

Оцінювання

Оцінювання результатів навчання студентів здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ» та передбачає проведення таких контрольних заходів: поточний та підсумковий контролю, атестація.

Поточний контроль проводиться на практичному/лабораторному занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Передбачає оцінювання теоретичної підготовки студентів під час роботи на семінарських заняттях та набутих практичних навичок під час виконання завдань лабораторних/практичних робіт.

Підсумковий контроль – контрольні заходи, що передбачають встановлення відповідності (вимірювання, оцінювання) здобутих особою результатів навчання вимогам освітньої програми у частині відповідного освітнього компонента, що здійснюється в університеті у формі заліку та екзамену.

Результати навчання студентів у ДТЕУ оцінюються за 100- бальною шкалою, де: 60-100 балів – результати навчання, що дають студенту право здобути кредити ЄКТС; 0-59 балів – незадовільні результати навчання, що не дають студенту право здобути кредити ЄКТС.

6-ПРОГРАМНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ

Інтегральна компетентність

Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та проблеми у сферах підприємницької, торговельної діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних структур з акцентом на організацію бізнесу в оптовій та роздрібній торгівлі і характеризується комплексністю та невизначеністю умов

Загальні компетентності (ЗК)

ЗК1	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
ЗК3	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
ЗК4	Здатність спілкуватися іноземною мовою.
ЗК5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
ЗК6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
ЗК7	Здатність працювати в команді.
ЗК8	Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
ЗК9	Прагнення до збереження навколишнього середовища.
ЗК10	Здатність діяти відповідально та свідомо.
ЗК11	Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
ЗК12	Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні,

	наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
ЗК13	Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.
Спеціальні компетентності (СК)	
СК1	Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької та торговельної діяльності, зокрема володіння теоретичними знаннями з питань організації і технології бізнесу у сфері оптової та роздрібно торгівлі.
СК2	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких і торговельних структур, зокрема використання системного підходу до управління діяльністю суб'єктів торговельного бізнесу (підприємств роздрібно та оптової торгівлі).
СК3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин, зокрема у сфері торговельного бізнесу (підприємств оптової та роздрібно торгівлі).
СК4	Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур.
СК5	Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.
СК6	Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва та торгівлі.
СК7	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.
СК8	Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності.
СК9	Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких і торговельних структур.
СК10	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва та торгівлі з урахуванням ризиків.
СК11	<i>Здатність враховувати особливості функціонування різних видів торговельних об'єктів, здійснювати проектування торговельних центрів, магазинів та складських комплексів, забезпечувати раціональну організацію торговельних та технологічних процесів на підприємствах оптової та роздрібно торгівлі.1</i>
СК12	<i>Здатність аналізувати та прогнозувати розвиток торговельного бізнесу України та зарубіжних країн.</i>
СК13	<i>Здатність управляти процесами закупівлі та продажу товарів, торговельним обслуговуванням покупців та здійснювати розробку й реалізацію заходів з удосконалення їх організації.</i>

СК14	<i>Здатність застосовувати інформаційно-комунікаційні та маркетингові технології для організації торговельного бізнесу і забезпечення конкурентних переваг підприємств торгівлі на споживчому ринку.</i>
СК15	<i>Здатність приймати ефективні рішення для оптимізації та удосконалення управління діяльністю підприємств оптової та роздрібною торгівлі.</i>
7-ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ	
1	Використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності.
3	Мати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі.
5	Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі.
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.
8	Застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних структур.
9	Знати вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.
10	Діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.
11	Мати концептуальні наукові та практичні знання у сфері підприємництва і торгівлі, необхідні для подальшого використання на практиці.
12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур.
13	Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур.
14	Застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та

	торговельній діяльності.
15	Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів.
16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці.
17	Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.
18	Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій і торговельній діяльності.
19	Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких та торговельних структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких і торговельних структур з урахуванням ризиків.
21	Застосовувати набуті знання для запобігання корупції та будь-яким проявам недоброчесності в підприємницькій та торговельній діяльності.
22	<i>Знати процедуру створення та реєстрації суб'єкта торговельного бізнесу незалежно від форми власності та організаційно-правової форми господарювання з оцінкою можливих ризиків, вибором форми товарної спеціалізації та сегменту ринку.</i>
23	<i>Вміти організувати та вести бізнес в сфері оптової та роздрібної (в тому числі електронної) торгівлі, приймати управлінські рішення щодо організації комерційної, логістичної та маркетингової діяльності підприємств, застосовувати ефективні бізнес-моделі та утримувати свої конкурентні позиції на ринку.</i>

8- РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМИ

Кадрове забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Реалізацію освітньо-професійної програми «Торговельний бізнес» здійснюють науково-педагогічні працівники з науковим ступенем та/або вченим званням, які відповідають вимогам чинного законодавства України, мають достатній рівень наукової і професійної кваліфікації. До освітнього процесу також залучаються фахівці-практики і представник професійних об'єднань та іноземні партнери. Всі науково-педагогічні працівники кожні п'ять років проходять стажування / підвищення кваліфікації.

Матеріально-технічне забезпечення

Повністю відповідає Ліцензійним вимогам провадження освітньої діяльності. Для зручності здобувачів вищої освіти функціонують корпоративна система

дистанційного навчання та автоматизована система управління освітнім процесом «МІА: Освіта». В університеті обладнані сучасні комп'ютерні класи зі спеціалізованим програмним забезпеченням, функціонує Навчально-науковий центр бізнес-симуляції та працює Smart-бібліотека. Створенні всі умови для навчання осіб з інвалідністю. Наявна соціально-побутова інфраструктура ДТЕУ.

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення

Для кожної освітньої програми в університеті розробляється Інформаційний пакет ЄКТС.

Кожен студент через особистий кабінет АСУ «МІА: Освіта» може переглянути та сформулювати власний індивідуальний план, переглянути навчальний план, здобути бали за дисциплінами, розклад занять та комунікувати з учасниками освітнього процесу.

Програми, робочі програми, силабуси дисциплін та критерії оцінювання за освітніми компонентами розміщені на корпоративній платформі дистанційного навчання.

В електронному репозитарію університету розміщено повнотекстовий доступ до наукової та навчальної літератури ДТЕУ, рукописи кваліфікаційних робіт та дисертацій на здобуття наукових ступенів.

Для зручності здобувачів вищої освіти в університеті розроблений Каталог навчальних дисциплін, відповідно якого студенти мають право обирати вибірккові освітні компоненти.

9-АКАДЕМІЧНА МОБІЛЬНІСТЬ

Національна кредитна мобільність

Національна кредитна мобільність здійснюється в межах укладених меморандумів про співпрацю між ДТЕУ та іншими закладами вищої освіти (наукових установах) України відповідно до законодавства.

Міжнародна кредитна мобільність

Університетом укладені договори про співробітництво між ДТЕУ та іноземними закладами вищої освіти, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів за Міжнародними програмами і проектами в рамках програми Еразмус+.

Навчання іноземних здобувачів вищої освіти

Здійснюється відповідно до вимог чинного законодавства.

3.2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІЧНА ПОСЛІДОВНІСТЬ

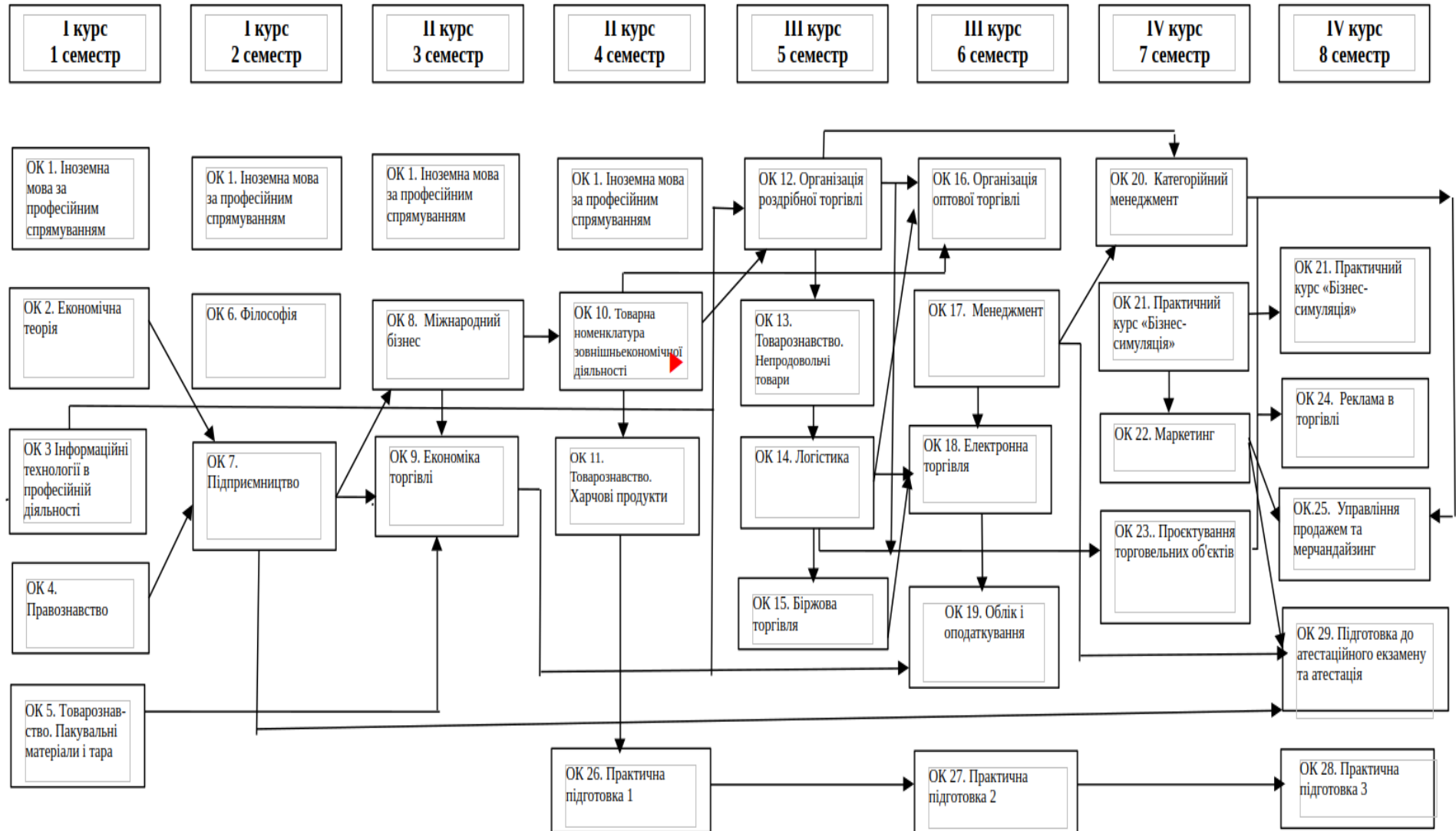
3.2.1. Перелік компонент освітньої програми

Код	Освітні компоненти програми	Кредити ЄКТС	Форма контролю
<i>Обов'язкові компоненти</i>			
ОК 1.	Іноземна мова за професійним спрямуванням	21	Екзамен
ОК 2.	Економічна теорія	6	Екзамен
ОК 3.	Інформаційні технології в професійній діяльності	6	Екзамен
ОК 4.	Правознавство	6	Екзамен
ОК 5.	Товарознавство. Пакувальні матеріали і тара	6	Екзамен
ОК 6.	Філософія	6	Екзамен
ОК 7.	Підприємництво	6	Екзамен
ОК 8.	Міжнародний бізнес	6	Екзамен
ОК 9.	Економіка торгівлі	6	Екзамен
ОК 10.	Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності	4,5	Екзамен
ОК 11.	Товарознавство. Харчові продукти	6	Екзамен
ОК 12.	Організація роздрібної торгівлі	6	Екзамен
ОК 13.	Товарознавство. Непродовольчі товари	6	Екзамен
ОК 14.	Логістика	6	Екзамен
ОК 15.	Біржова торгівля	6	Екзамен
ОК 16.	Організація оптової торгівлі	4,5	Екзамен
ОК 17.	Менеджмент	6	Екзамен
ОК 18.	Електронна торгівля	6	Екзамен
ОК 19.	Облік і оподаткування	4,5	Екзамен
ОК 20.	Категорійний менеджмент	6	Екзамен
ОК 21.	Практичний курс «Бізнес-симуляція»	9	Екзамен
ОК 22.	Маркетинг	6	Екзамен
ОК 23.	Проектування торговельних об'єктів	6	Екзамен
ОК 24.	Реклама в торгівлі	6	Екзамен
ОК 25.	Управління продажем та мерчандайзинг	6	Екзамен
ОК 26.	Практична підготовка 1	4,5	Залік
ОК 27.	Практична підготовка 2	3	Залік
ОК 28.	Практична підготовка 3	6	Залік
ОК 29.	Підготовка до атестаційного екзамену та атестація	3	Екзамен
Загальний обсяг обов'язкових компонент		180	
<i>Вибіркові компоненти</i>			
ВК 1.	Освітній компонент 1	6	Екзамен
ВК 2.	Освітній компонент 2	6	Екзамен
ВК 3.	Освітній компонент 3	6	Екзамен
ВК 4.	Освітній компонент 4	6	Екзамен
ВК 5.	Освітній компонент 5	6	Екзамен

ВК 6.	Освітній компонент 6	6	Екзамен
ВК 7.	Освітній компонент 7	6	Екзамен
ВК 8.	Освітній компонент 8	6	Екзамен
ВК 9.	Освітній компонент 9	6	Екзамен
ВК 10.	Освітній компонент 10	6	Екзамен
Загальний обсяг вибірових компонент		60	
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		240	

Здобувачі вищої освіти обирають вибірові навчальні дисципліни через особистий кабінет порталу «МІА: Освіта». Опис навчальних дисциплін та їх пререквізити представлені в Каталозі навчальних дисциплін ДТЕУ.

2.2. Структурно-логічна схема освітньої програми



3.3. ФОРМА АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Атестація здобувачів вищої освіти здійснюється у формі атестаційного екзамену.

Атестаційний екзамен передбачає оцінювання результатів навчання, визначених стандартом вищої освіти України та освітньою програмою «Торговельний бізнес».

3.4. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ОBOB'ЯЗКОВИМ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компоненти / компетентності	OK 1	OK 2	OK 3	OK 4	OK 5	OK 6	OK 7	OK 8	OK 9	OK 10	OK 11	OK 12	OK 13	OK 14	OK 15	OK 16	OK 17	OK 18	OK 19	OK 20	OK 21	OK 22	OK 23	OK 24	OK 25	OK 26	OK 27	OK 28	OK 29
ЗК1						+																				+	+	+	+
ЗК2							+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+
ЗК3							+				+	+	+		+	+							+			+	+	+	+
ЗК 4	+																												
ЗК 5			+															+			+				+		+	+	+
ЗК 6			+			+	+	+		+	+	+	+			+	+			+		+	+			+	+	+	+
ЗК 7							+										+				+					+	+	+	
ЗК 8							+	+									+			+		+				+	+	+	
ЗК 9					+						+		+														+	+	+
ЗК 10				+						+		+			+	+					+						+	+	+
ЗК 11		+		+													+										+	+	+
ЗК 12				+																									
ЗК 13				+			+	+	+			+		+	+	+	+	+	+	+	+		+		+	+			
СК1		+					+					+			+	+											+	+	+
СК2		+	+				+	+	+	+		+		+	+	+	+			+		+		+		+	+	+	+
СК3							+	+		+		+			+	+	+	+		+						+	+	+	+
СК 4							+								+		+	+			+					+	+	+	+
СК 5					+					+	+		+		+					+						+	+	+	+
СК 6				+	+		+	+		+	+	+	+		+	+		+						+		+	+	+	+
СК 7			+	+	+		+				+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК 8																				+							+	+	+
СК 9								+		+																	+	+	+
СК 10		+					+	+	+								+				+	+				+	+	+	+
СК 11												+				+				+			+		+	+	+	+	+
СК 12							+					+				+		+								+	+	+	+
СК 13												+				+		+								+	+	+	+
СК 14																	+					+		+	+	+	+	+	+
СК 15							+			+		+		+		+						+		+		+	+	+	+

3.5. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ОБОВ'ЯЗКОВИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Компоненти / програмні результати навчання	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24	ОК 25	ОК 26	ОК 27	ОК 28	ОК 29
1		+				+	+					+			+	+										+	+	+	+
2		+			+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
3	+										+	+	+		+	+							+	+		+	+	+	+
4			+							+					+			+			+	+		+	+		+	+	+
5			+		+		+			+	+	+	+		+	+	+				+		+	+			+	+	+
6							+	+									+				+	+					+	+	+
7				+	+		+	+			+	+	+		+	+	+	+			+	+	+	+		+	+	+	+
8				+	+		+				+	+	+	+	+	+							+			+	+	+	+
9		+		+							+	+	+		+	+	+						+	+			+	+	+
10				+	+	+					+	+	+		+	+	+	+				+	+	+	+	+	+	+	+
11				+			+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+
12		+	+				+	+	+			+		+	+	+	+				+		+	+			+	+	+
13							+	+				+			+	+	+	+					+				+	+	+
14			+				+				+		+		+			+			+	+		+		+	+	+	+
15					+					+	+		+		+			+			+					+	+	+	+
16				+	+		+	+		+	+	+	+		+	+		+			+		+		+	+	+	+	+
17				+	+		+				+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+
18																			+								+	+	+
19				+				+		+																	+	+	+
20		+							+									+				+	+				+	+	+
21				+			+	+	+			+		+	+	+	+	+	+	+	+		+		+	+			
22							+					+		+		+					+		+	+		+	+	+	+
23							+					+		+		+		+					+		+	+	+	+	+

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ВИБІРКОВИХ КОМПОНЕНТІВ

Код	Освітні компоненти	Кредити ЄКТС
ВК 1.	Безпека бізнесу	6
ВК 2.	Господарське право	6
ВК 3.	Друга іноземна мова	6
ВК 4.	Захист прав споживачів	6
ВК 5.	Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	6
ВК 6.	Інформаційні війни	6
ВК 7.	Міжнародна економіка	6
ВК 8.	Митна справа	6
ВК 9.	Підприємницьке право	6
ВК 10.	Психологія торгівлі	6
ВК 11.	Стандартизація, метрологія та управління якістю	6
ВК 12.	Статистика	6
ВК 13.	Технології soft skills	6
ВК 14.	Теорія галузевих ринків	6
ВК 15.	Цільовий комунікативний курс англійської мови	6
ВК 16.	Ціноутворення в ритейлі	6

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)

4.1. НАЗВА. ІНОЗЕМНА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ).

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Данченко Л.М., старший викладач кафедри сучасних європейських мов; Олешко Н.М., старший викладач кафедри сучасних європейських мов; Белова В.В., доц., канд. педагогічних наук, доцент кафедри сучасних європейських мов.

Результати навчання.Формування необхідного рівня знань та набуття практичних навичок спілкування іноземною мовою за професійним спрямуванням, читання та перекладу оригінальної іншомовної літератури з фаху, написання анотації. Програма дисципліни розрахована на досягнення РВМ В₂.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.

Вхідний рівень володіння іноземною мовою В₁+

Зміст.

1 етап – *формування базової іноземномовної компетентності в сфері економіки і бізнесу.*

Теми загальноекономічного характеру:

Бізнес та комерційні організації. Організація та персонал. Продукт, ринок та ринкові відносини. Фінанси. Облік і аудит. Банки і банківська діяльність. Міжнародний бізнес. Засоби ділового спілкування.

2 етап – *розвиток іноземномовної компетентності та практичних навичок володіння мовою фаху.*

Будується на іншомовному фаховому матеріалі, але на більш широкій лексичній основі та з урахуванням вузькопрофесійного спрямування.

Теми: Форми торгівлі. Маркетинг. Менеджмент. Основні типи магазинів. Ціна товару. Ярмарки та виставки. Складування товарів. Маркування та пакування товарів. Міжнародні торговельні організації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Латигіна А.Г. BasicEnglishhofEconomics : підручник / А.Г. Латигіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 456 с
2. Littératureprogressistedu français. Deuxièmeéditionavec 600 activités. CLE International, Paris, 2019, 175 p.
3. Anette Müller, Sabine Schlüter „ImBeruf“, Max Hueber Verlag GmbH & Co, München, 2017– 110 S.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Практичні заняття, самостійна робота.

Інтерактивні методи та технології викладання, комп'ютерне тестування.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування, контрольні роботи;
- підсумковий контроль – письмовий екзамен.

Мова навчання та викладання. Англійська, французька, німецька.

4.2. НАЗВА. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ніколаєць К.М., докт. істор. наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Розвиток економічної культури та економічного мислення учасників суспільного виробництва; здатність до підприємницької діяльності та прийняття обґрунтованих рішень на різних рівнях господарювання; засвоєння способів та методів ефективного господарювання та державного регулювання господарського життя суспільства за умов глобалізаційних викликів; набуття практичних навичок аналізу економічних процесів та явищ, уміння застосовувати набуті теоретичні знання до вирішення конкретних господарських проблем на мікро- та макрорівні; усвідомлення стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки з урахуванням світового досвіду.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи економіки».

Зміст. Предмет і метод економічної теорії. Економічна система суспільства. Відносини власності. Форми організації суспільного виробництва та їх еволюція. Ринкова економіка: суть, структура та інфраструктура. Підприємство в умовах ринкового господарювання. Капітал як економічна категорія і фактор виробництва. Теорія поведінки споживача. Сутність процесу суспільного відтворення. Відтворення національного продукту і національного багатства. Макроекономічна рівновага та циклічність суспільного виробництва. Державне регулювання в умовах ринкової економіки. Закономірності розвитку світового господарства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна теорія: закономірності, практика та сучасність : підручник / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, Н. О. Задорожнюк та ін. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 412 с.

2. Економічна теорія : навчальний посібник для самостійної роботи студентів / М. А. Мащенко, М. С. Бріль, О. М. Кліменко та ін. ; за ред. д-ра екон. наук, доц. М. А. Мащенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. 266 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні) з використанням мультимедійних засобів; практичні заняття (традиційні, тренінгові завдання, виступи студентів з презентаціями, виконання індивідуального завдання); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.3. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Зозуля В.А., доц., канд. тех. наук, доцент кафедри цифрової економіки та системного аналізу

Результати навчання. Формування у студентів необхідного рівня комп'ютерної грамотності та інформаційної культури, набуття практичних навичок використання сучасних інформаційних технологій і пакетів прикладних програм для розв'язання різноманітних економічних задач. Засвоєння теоретичних засад інформаційних технологій та застосовуваних у цій галузі науки ключових понять.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформатика» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст. Поняття інформації, її класифікація та основні властивості. Інформаційні технології та системи, їх класифікації. Економічна інформація та її властивості. Фундаментальні засади Internet, роль Інтернет-технологій в суспільстві. Основи роботи в хмарних середовищах. Хмарні сервіси Microsoft 365, Google. Порівняльна характеристика найпопулярніших хмарних сервісів. Їх переваги та недоліки. Використання сервісів Office 365 у навчанні та у подальшій професійній діяльності. Текстовий процесор MS Word, його призначення та функціональні можливості. Фундаментальні основи та принципи функціонування Інтернет. Табличний процесор MS Excel, його загальна характеристика. Об'єкти MS Excel. Основи роботи у середовищі MS Excel. Операції створення, редагування та форматування електронних таблиць MS Excel. Робота з функціями і формулами. Робота з таблицями MS Excel, як з базою даних. Створення, редагування і форматування графіків та діаграм. Аналіз даних у середовищі табличного процесора MS Excel. Бази даних, основні поняття та визначення. Робота з професійними базами даних в MS Access. Візуалізація бізнес-процесів засобами MS Visio. Можливості створення та показ презентацій в MS Power Point.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Інформаційні технології: навчальний посібник / О. І. Зачек, В. В. Сенік, Т. В. Магеровська та ін.; за ред. О. І. Зачека. - Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2022. - 432 с.

2. Основи інформаційних технологій: навчальний посібник / Т.М. Басюк, Н.О. Думанський, О.В. Пасічник [нове видання]. – Львів : “Новий Світ-2000”, 2024. -390 с.

3. Основи інформаційних технологій: навчальний посібник для здобувачів професійної (професійно-технічної) освіти / А. М. Гуржій, Л. І. Возненко, Н. І. Поворознюк, В. В. Самсонов. — Київ : Літера ЛТД, 2023. — 288 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні) з використанням мультимедійних засобів;
- лабораторні роботи (традиційні, тренінгові завдання, комп’ютерне тестування); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль - опитування, тестування, комплексні контрольні роботи;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.4. Назва. ПРАВОЗНАВСТВО.

Тип. Обов’язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Захарчук А. С., проф., д-р юр. наук, проф. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Альонкін О. А., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Бондаренко Н. О., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Ситніченко О. М., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу; Сонюк О. В., доц., канд. юр. наук, доц. каф. правового забезпечення безпеки бізнесу.

Результати навчання. Надання студентам базових знань з теорії держави і права, окремих галузей права України – конституційного, адміністративного, фінансового, кримінального, цивільного, господарського, трудового, інформаційного та міжнародного приватного права і набуття ними відповідних практичних навичок застосування норм права достатніх для успішного вирішення фахових завдань та робочих питань у подальшій професійній діяльності.

Обов’язкові попередні навчальні дисципліни. Шкільна програма «Правознавство».

Зміст. Основоположні характеристики держави. Конститутивні характеристики права. Зміст системи права, системи законодавства та нормотворчості в Україні. Конституційне законодавство України про загальні засади конституційного ладу. Конституційне законодавство України про органи державної влади та місцевого самоврядування. Адміністративне законодавство України. Фінансове законодавство України. Кримінальне законодавство України. Цивільне законодавство України про зміст цивільних правовідносин і права власності. Цивільне законодавство України про зміст права інтелектуальної власності, зобов'язань і спадкового права. Господарське законодавство України. Трудове законодавство України про зміст трудових правовідносин і трудового договору (контракту). Трудове законодавство України про правове регулювання робочого часу і часу відпочинку, трудової дисципліни і вирішення трудових спорів. Інформаційне законодавство України. Законодавство України про міжнародне приватне право.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи правознавства: навч. посібник для студентів закладів вищої освіти економічного спрямування / Авт. кол. В. М. Бесчастний, П. С. Корнієнко, В. І. Щербина, А. М. Соцький / за заг. ред. проф. В. І. Щербини. Київ: Видавництво Ліра-К, 2024. 316 с.

2. Правознавство. Курс лекцій : навч. посіб.; за заг. ред В. О. Ананьїна. [Електронний ресурс]. Київ: ІСЗЗІ КПП ім. Ігоря Сікорського, 2023. 267 с.

3. Правознавство: навч. посіб.; за заг. ред. С. В. Петкова. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. 360 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання із використанням сучасних технологій: лекції (оглядові / тематичні); практичні заняття із застосуванням інтерактивних методів навчання (сторітеллінгу, брейнстормінгу, кейс-методу, модерації тощо), самостійна робота студентів (аналітичні записки, презентації, реферати тощо), консультації.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, опитування, письмові завдання, ситуаційні завдання);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська

4.5. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. ПАКУВАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ І ТАРА.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Осика В.А., професор, докт. техн. наук, професор кафедри товарознавства і фармації, декан факультету торгівлі та маркетингу.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо раціонального використання та оцінки якості тари і пакувальних матеріалів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи підприємництва», «Матеріалознавство та основи технології виробництва товарів», «Стандартизація, метрологія та управління якістю».

Зміст. Роль пакувальних матеріалів і тари у підприємстві та торгівлі. Еволюція пакувальних матеріалів. Класифікація та характеристика основних видів пакувальних матеріалів. Комбіновані пакувальні матеріали. Функції пакувальних матеріалів та вимоги до них. Класифікація та уніфікація тари. Характеристика транспортної, споживчої та виробничої тари. Дерев'яна, паперова, картонна, м'яка, полімерна, скляна, металева та комбінована тара: класифікація, характеристика, оцінка якості, маркування. Особливості пакування продовольчих та непродовольчих товарів. Вимоги до безпечності пакування та законодавчі вимоги України та ЄС щодо екологічності пакування. Інноваційне пакування. Рециркуляція та регенерація використаних пакувальних матеріалів і тари.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Товарознавство: підручник. Т. 1: Непродовольчі товари / Н.В. Мережка, О.Р. Мокроусова, Л.А. Коптюх та ін. Київ: КНТЕУ, 2019. 760 с.

2. Андрієвська Л.В., Глушкова Т.Г., Марчук Н.Б. Товарознавство: підручник. Т. 3: Електротовари. Київ: КНТЕУ, 2020. 271 с.

3. Коломієць Т.М., Сім'ячко О.І., Комаха В.О. Товарознавство: підручник. Т. 4: Господарські товари. Київ: КНТЕУ, 2020. 363 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- лабораторні заняття (презентація, робота у малих групах).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, перевірка ситуаційних завдань);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. НАЗВА. ФІЛОСОФІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. I-II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Морозов А.Ю., проф., докт. філос. наук, професор кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування філософської культури мислення та пізнання навколишнього світу та самого себе, навичок застосування філософської методології.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи психології», «Історія України».

Зміст. Філософія як універсальний тип знань. Онтологія. Філософське розуміння світу. Філософська антропологія. Філософія людини. Філософія свідомості. Гносеологія. Філософія пізнання. Діалектика – всезагальна теорія розвитку. Філософія суспільства. Філософія економіки. Філософія моралі. Філософія релігії. Філософія культури. Філософія цивілізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Філософія. Хрестоматія (під ред. Морозова А.Ю., Кулагіна Ю. І.). – К., – КНТЕУ, 2021. – 380 с.
2. Після кінця історії: розмови з Френсісом Фукуямою. – Київ: Основи, 2021. – 310 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, семінарські, практичні заняття з використанням інформаційних технологій.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. НАЗВА. ПІДПРИЄМНИЦТВО.

Тип. Обов'язкова

Рік вивчення. 2025/2026.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вжитинська К. Ю., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи базових знань з питань сутності підприємництва, його типізації, видів та форм підприємництва, логіки та процесу здійснення підприємницької діяльності, зародження та впровадження бізнес-ідеї, регуляторних та не регуляторних обмежень підприємництва, а також набуття вмінь визначення ефективних напрямів підприємницької діяльності, обґрунтування доцільності створення власного бізнесу та розробки бізнес-плану суб'єкта підприємництва.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Правознавство».

Зміст. Сутність, роль та форми підприємницької діяльності. Умови, фактори і принципи розвитку підприємницької діяльності. Організація

підприємницької діяльності. Державне регулювання підприємницької діяльності. Велике підприємництво. Мале підприємництво. Бізнес-планування у підприємництві. Оподаткування підприємницької діяльності. Інвестиції у підприємстві. Підприємницька діяльність у сфері роздрібно́ї та оптово́ї торгівлі. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Підприємницька діяльність у ресторанному господарстві. Підприємництво у сільському господарстві. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості. Підприємницька діяльність у сфері послуг. Підприємницька діяльність у логістиці. Соціальне підприємництво. Етична та соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва. Ефективність підприємницької діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.

2. Основи підприємництва : навчальний посібник / за редакцією Г. І. Карпюк. – Київ : ІМЗО, 2021. – 105 с.

3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2023. – 572 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекційні заняття; практичні заняття, у т.ч. з використанням інформаційних технологій та програмних продуктів; розробка та презентація проєктів; розв'язання розрахунково-аналітичних задач; вирішення ситуаційних задач; самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне опитування, перевірка індивідуальних завдань, вирішення ситуаційних завдань, вирішення розрахунково-аналітичних задач, виконання комплексної контрольної роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. НАЗВА. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Калюжна Н.Г., професор, докт. екон. наук, професор кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування системи теоретичних та прикладних знань щодо здійснення міжнародної підприємницької діяльності в умовах ризикованості та невизначеності міжнародного та національного бізнес-середовища.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Міжнародні економічні відносини», «Економіка підприємства».

Зміст. Міжнародний бізнес: сутність, еволюція, основні характеристики. Теоретична база становлення сучасної моделі міжнародного бізнесу. Форми реалізації міжнародного бізнесу. Середовище міжнародного бізнесу. Транснаціональні корпорації та їх визначальна роль у міжнародному бізнесі. Транснаціональні банки в міжнародному бізнесі. Мале та середнє підприємництво в сфері міжнародного бізнесу. Стратегічні альянси в міжнародному бізнесі. Секторальні особливості міжнародного бізнесу. Специфіка ризиків середовища міжнародного бізнесу. Методи та техніка аналізу ризиків приймаючої країни. Прийняття рішень в умовах невизначеності середовища міжнародного бізнесу. Міжнародний бізнес у вільних економічних та офшорних зонах. Формування стратегії міжнародного бізнесу. Національні моделі міжнародного бізнесу. Соціальна відповідальність у міжнародному бізнесі. Інтеграційні процеси в міжнародному бізнесі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Міжнародний бізнес : навчальний посібник /С. В. Тарасенко, Ю. М. Петрушенко. – Суми : Сумський державний університет, 2021. – 222 с.

2. Сазонець О. М., Сазонець І. Л. Книга Міжнародний бізнес і логістика. Понятійно-термінологічний словник. Центр навчальної літератури. – 2021. – 302 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські заняття, здійснення самостійної роботи з вивчення першоджерел та навчально-методичної літератури, виконанні індивідуальних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (участь у дискусії, розв'язання задач, тестування; опитування, написання наукового есе/дайджесту, виконання індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (курсова робота, екзамен письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. НАЗВА. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Височин І.В., проф., докт. екон. наук, професор кафедри економіки та фінансів підприємства;

Вавдійчик І.М., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття функціонування торгівлі як сфери товарного обігу та комплексного розуміння проблем управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі та опанування навичок їх практичного розв'язання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Статистика», «Бухгалтерський облік».

Зміст. Торгівля у сфері товарного обігу. Поняття торговельної діяльності та суб'єкти її здійснення. Товарний ринок як сфера функціонування суб'єктів торговельної діяльності. Економічна характеристика роздрібної торгівлі. Економічна характеристика оптової торгівлі. Товарооборот як основний результативний показник торговельної діяльності. Товарні ресурси в торгівлі. Трудові ресурси та оплата праці в торгівлі. Майнові ресурси в торгівлі. Фінансові ресурси в торгівлі. Фінансові результати в торгівлі. Ефективність та конкурентоспроможність в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. І. М. Сотник, Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2019. 572 с.

2. Приходько Д.О. Основи біржової діяльності: підручник / Д.О. Приходько. Х. : ФОП Бровін О.В., 2021. 280 с.

3. 12. Srinivasan, S. (2023). Basics of Stock Market / S. Srinivasan, P. 195.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); семінарські / практичні (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

– поточний / модульний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка курсової / звіту / конспекту / розрахунково-графічної роботи / проєкту / вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. Назва. ТОВАРНА НОМЕНКЛАТУРА ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Золотарьова О.Г., доц., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань і практичних вмінь щодо визначення згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД) коду товарів, які є об'єктами зовнішньоекономічних операцій; користуватися системою кодування, термінологією УКТЗЕД; застосування правил інтерпретації класифікації товарів; встановлення класифікаційних ознак товарів (кількісні та якісні характеристики, склад, ступінь обробки, функції, призначення, область застосування), які є визначальними для їх правильного кодування; застосування положень приміток до товарних угруповань (розділів, груп), які мають юридичну силу; аналізування розділових знаків, які використовуються

в текстовому описі товарних угруповань (позицій, підпозицій, категорій та підкатегорій).

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства».

Зміст. Історія розвитку міжнародних товарних класифікацій. Гармонізована система опису і кодування товарів як основа митно-тарифного регулювання.

Структура Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності. Основні класифікаційні ознаки, рівні та критерії деталізації товарів в УКТЗЕД. Правила інтерпретації УКТЗЕД. Принципи класифікації окремих груп товарів (продовольчі товари, мінеральні продукти, товари хімічної, деревообробної, текстильної промисловості, дорогоцінне каміння, метали та вироби з них, машини та механізми, електричне обладнання, транспортні засоби, зброя, іграшки). Повноваження митних органів щодо класифікації та кодування товарів. Порядок прийняття попередніх класифікаційних рішень.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про Митний тариф України: Закон України від 19.10.2022 № 2697-IX.

– Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text>.

2. Про затвердження Пояснень до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності : Наказ Держмитслужби від 14.12.2022 № 543. – Режим доступу : <https://customs.gov.ua/documents/pro-zatverdzhennia-poiashnen-do-ukrayinskoyi-klasifikatsiyi-tovariv-zovnishnoekonomichnoyi-diiialnosti-321>.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні); практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять «Кейс-метод», «Робота в малих групах», «Брейн-ринг»); використання програмного забезпечення QD Professional, MDOFFICE).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка ситуаційних задач, індивідуального завдання);

- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.11. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вежлівцева С.П., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування системи знань, щодо чинників формування виробничого та торговельного асортименту; харчової цінності та

якості; умов зберігання харчових продуктів у процесі їх виробництва і товаропросування; формування та розв'язку асортиментної політики торговельного підприємства; забезпечення виконання обов'язкових національних та ринкових вимог, належного застосування правових актів та нормативних документів в організації товароруку і реалізації в гуртовій та роздрібній торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія», «Фізичні методи дослідження», «Стандартизація, метрологія та управління якістю».

Зміст. Вивчення споживчих і товарних властивостей харчових продуктів, особливостей та закономірностей їх динаміки впродовж товароруку; набуття знань про засади, методи та чинники формування виробничого і торговельного асортименту харчових продуктів; вивчення асортиментної політики підприємства; розуміння та прогнозування споживчих переваг для оцінювання та задоволення споживацького попиту на традиційні та інноваційні харчові продукти; вивчення умов зберігання, транспортування та реалізації харчових продуктів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України № 771/97-ВР URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>
2. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закон України №2639-VIII від 06.12.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2639-19>
3. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корма, побічні продукти тваринного походження, здоров'я і благополуччя тварин: Закон України № 2042-VIII від 18.05.2017. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2042-19>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

- лекції (тематичні);
- лабораторні заняття (робота в малих групах, лабораторні дослідження показників якості харчових продуктів, презентація, семінари).
- майстер-класи, проблемні заняття, виїзні заняття (відвідування підприємств ритейлу).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен (письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська

4.12. НАЗВА. ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н. В, доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування системи знань щодо: сутності, функцій роздрібно́ї торгівлі і завдань з її організації;

- структурно-територіальної організації роздрібно́ї торговельної мережі, класифікації торговельних об'єктів та характеристики їх видів, методичних підходів щодо визначення потреби у роздрібних торговельних об'єктах та планування їх розвитку;
- управління асортиментом товарів у магазині та позамагазинних торговельних об'єктах;
- організації торговельно-технологічного процесу в магазинах різних типів (супермаркет, гіпермаркет, дискаунтер, гастроном, мінімаркет, бутік, універмагтощо), норм і правил торговельного обслуговування покупців;
- організації праці та матеріальної відповідальності торговельно-оперативного персоналу суб'єкта роздрібно́ї торгівлі;
- особливостей і перспектив розвитку позамагазинної роздрібно́ї торгівлі, зокрема організації і технології електронної торгівлі, продажу товарів через торговельні автомати;
- застосування особливих форм роздрібного продажу товарів та організації надання послуг споживачам;
- специфіки організації взаємодії суб'єктів роздрібно́ї торгівлі з постачальниками товарів та послуг.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи підприємництва», «Економіка торгівлі».

Зміст. Сутність, функції роздрібно́ї торгівлі і завдання з її організації. Соціально-економічне значення роздрібно́ї торговельної мережі. Основні види об'єктів роздрібно́ї торговельної мережі. Формування товарного асортименту і управління ним суб'єктом роздрібно́ї торгівлі. Організація торговельно-технологічного процесу у магазині. Норми і правила торговельного обслуговування покупців. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині. Організація праці торговельно-оперативного персоналу підприємства роздрібно́ї торгівлі. Організація стимулювання продажу споживчих товарів і формування лояльності покупців. Позамагазинна роздрібна торгівля. Організація і технологія роздрібно́ї електронної торгівлі. Роздрібний продаж товарів через торговельні автомати. Особливі форми роздрібного продажу товарів. Організація надання послуг споживачам. Організація взаємодії суб'єктів роздрібно́ї торгівлі з постачальниками товарів та послуг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Апопій В. Теорія та практика торговельного обслуговування: Підручник / В. Апопій, І. Міщук, С. Рудницький, Ю. Хом'як. К.: Центр навчальної літератури, 2021. 632 с.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с.
3. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі: навчальний посібник [для

студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Проблемні лекції; семінарські заняття з підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, проведенням дискусій; практичні заняття з використанням ситуаційних завдань, розв'язанням розрахунково-аналітичних задач.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка та захист індивідуальних завдань та проєктів, тестування, перевірка задач);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.13. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. НЕПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Піркович К.А., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системних знань щодо споживних властивостей непродовольчих товарів та вироблення у них практичних навичок щодо формування асортименту, оцінки якості непродовольчих товарів для забезпечення ефективності їх обігу та просування.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фізика», «Хімія».

Зміст. Стан та тенденції розвитку ринку непродовольчих товарів, загальні положення теоретичних основ товарознавства, класифікація непродовольчих товарів, фактори формування споживних властивостей непродовольчих товарів, сучасні напрями розвитку асортименту та якості різних груп непродовольчих товарів, маркування, пакування, умови зберігання та транспортування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Товарознавство: підручник. Т. 1: Непродовольчі товари / Н.В. Мережко, О.Р. Мокроусова, Л.А. Коптюх та ін. – К.: КНТЕУ, 2019. – 760 с.
2. Андрієвська Л.В., Глушкова Т.Г., Марчук Н.Б. Товарознавство: підручник. Т. 3: Електротовари. Київ: КНТЕУ, 2020. 271 с.
3. Коломієць Т.М., Сім'ячко О.І., Комаха В.О. Товарознавство: підручник. Т. 4: Господарські товари. Київ: КНТЕУ, 2020. 363 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні); лабораторні заняття (лабораторні дослідження, робота у малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (опитування, контрольна робота, захист індивідуального завдання);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.14. НАЗВА. ЛОГІСТИКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Нечипорук А. В., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики, заступник декана ФТМ.

Результати навчання. Набуття навичок розробки стратегії управління закупівельною та збутовою логістикою підприємства; засвоєння особливостей організації та управління перевезенням та складуванням товарів; оволодіння методичними підходами до управління товарними запасами та формування системи логістичного сервісу; вміння ефективно застосовувати інструментарій логістики та оптимізувати логістичні рішення.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Системи технологій», «Маркетинг».

Зміст. Поняття і сутність логістики. Передумови, фактори та етапи розвитку логістики. Цілі та завдання логістики. Засади сучасної концепції логістики. Логістика як сфера компетенцій, що пов'язує підприємство зі споживачами та постачальниками і сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Об'єкти логістичного управління та логістична діяльність. Закупівельна логістика. Вибір постачальників товарів. Організація дистрибуції готової продукції. Логістичні канали та логістичні ланцюги. Розподільчі центри та їх розміщення. Місце, роль та види матеріальних запасів. Управління товарними запасами підприємства. Сучасні системи перевезення товарів. Вибір оптимального перевізника товарів. Основні логістичні рішення при транспортуванні різних товарів. Склад як інтегрована складова частина в логістичному ланцюгу. Логістичний процес на складі. Логістичні рішення при оптимізації складської підсистеми. Організація комерційної логістики як ефективного інструменту сучасної економіки. Формування підсистеми логістичного сервісу. Моделювання та оптимізація рівня логістичного сервісу. Особливості та оптимізація логістичних рішень у міжнародній логістиці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є.Крикавський, О.Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. –848 с.

2. Тюріна Н. Логістика. Навчальний посібник. / Н. Тюріна, І. Гой, І. Бабій. – Київ: ЦНЛ, 2021. – 392 с.

Заплановані навчальні заходи на методи викладання. Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні вправи), виїзні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, співбесіди зі студентами, розв'язання ситуаційних вправ, виконання індивідуального творчого завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. НАЗВА. БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Індутний І.В., професор, докт. геол.-мін. наук, професор кафедри товарознавства та митної справи;

Комаха О.С., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо особливостей біржової торгівлі, її організації, номенклатури і вимог до біржових товарів та формування сучасних біржових ринків, аналізу ситуації на них та обрання необхідної стратегії поведінки їх учасників.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Основи підприємництва».

Зміст. Біржова торгівля як вид підприємницької діяльності. Законодавчо-правове регулювання біржової торгівлі. Біржа як складова ринкової інфраструктури. Принципи діяльності та відмінні ознаки товарних бірж. Світові центри біржової торгівлі товарами. Біржовий потенціал товарного ринку України. Електронний трейдинг – сучасна технологія біржової торгівлі. Електронні системи біржової торгівлі. Організація та проведення біржових торгів. Біржові угоди та операції. Типи угод. Угоди з реальним товаром. Спотові, форвардні, ф'ючерсні та опціонні угоди. Хеджування та його переваги. Спекулятивні операції на біржах. Брокерська фірма, роль і місце в біржовій торгівлі. Загальна характеристика біржових товарів. Основні класи біржових товарів. Номенклатура і вимоги до біржових товарів, які реалізуються товарними біржами України та світу. Біржова торгівля реальними товарами, їх біржові характеристики. Провідні спеціалізовані товарні біржі світу. Аукціонна торгівля сировиною.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.'

1. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. За заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – 2023. – 572 с.

2. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 432 с.

3. Солодкий М.О., Ільчук М.М., Яворська В.О. Біржова торгівля на товарних ринках: навчальний посібник. Київ: НУБІП України, 2023. 588 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (тематичні, проблемні);

- практичні заняття (дискусії, дебати, мозковий штурм, робота з документацією).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, перевірка ситуаційних завдань);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.16. НАЗВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичної реалізації на підприємствах роздрібно- та оптової торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка і фінанси підприємства», «Маркетинг», «Менеджмент», «Логістика».

Зміст. Сутність, функції, структура торгівлі і завдання з її організації. Основи функціонування роздрібно-торгівлі. Організаційна побудова і розвиток роздрібно-торгівельної мережі. Класифікація об'єктів роздрібно-торгівельної мережі. Види об'єктів дрібно-роздрібно-торгівельної мережі. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила роботи магазинів, дрібно-роздрібно-торгівельної мережі. Правила роздрібно-торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Правила торговельного обслуговування населення. Склад та взаємозв'язок приміщень магазину. Основні вимоги щодо технологічного планування продовольчого та непродовольчого магазину. Сутність торговельно-технологічного процесу у магазині. Сутність оптової торгівлі, її роль, функції та завдання. Види оптових підприємств, їх класифікація та роль у процесі товаропросування. Види посередників в оптовій торгівлі та їх класифікація. Роль і функції складів у процесі товароруку, їх класифікація і види. Особливості роботи складів залежно від виконуваних функцій. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок і технологічне планування. Організація виконання операцій технологічного процесу на складі. Організація тарних операцій у торговельних підприємствах. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в торгівлі. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Організація надання торговельних послуг підприємствами роздрібно-торгівлі. Структура послуг підприємств оптової торгівлі. Організація роботи оператора оптового ринку з ключовими клієнтами. Інновації в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Апопій В. Теорія та практика торговельного обслуговування / В. Апопій, І. Міщук, С. Рудницький, Ю. Хом'як. Навч. Посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2021. – 632 с.

2. Бозуленко Я. О. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2021. – с. 240.

3. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко. Навч. Пос. – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Проблемні лекції; семінарські заняття з підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, проведенням дискусій; практичні заняття з використанням ситуаційних завдань, розв'язанням розрахунково-аналітичних задач.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка та захист індивідуальних завдань та проєктів, тестування, перевірка розв'язання розрахунково-аналітичних задач), курсова робота;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. НАЗВА. МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бай С.І., докт. екон. наук., професор, завідувач кафедри менеджменту; Безус А.М., с.н.с, канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту; Беляєва Н. С., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Сичова Н. В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Силкіна Ю.О., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Хмурова В. В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у сфері менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організації та прийняття адекватних управлінських рішень.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Економіка і фінанси підприємства».

Зміст. Менеджмент як специфічна сфера людської діяльності. Організація як об'єкт управління. Закони, закономірності та принципи менеджменту. Функції менеджменту та процес управління. Планування як загальна функція менеджменту. Організування як загальна функція менеджменту. Мотивування як загальна функція менеджменту. Контролювання як загальна

функція менеджменту. Регулювання як загальна функція менеджменту. Методи менеджменту. Управлінські рішення. Інформація та комунікації в менеджменті. Керівництво та лідерство. Організація праці менеджера. Відповідальність та етика в менеджменті. Культура організації та менеджменту. Результативність та ефективність менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Менеджмент : навч. посіб. [Н. С. Краснокутська та ін.]. – Харків. Друкарня Мадрид, 2019. – 230 с.
2. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: Видавництво «Новий Світ – 2000», 2024. 356 с.
3. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с.

Заплановані навчальні заходиметоди викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, тренінги, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, аналітичні та практичні вправи, виїзні заняття).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових та творчих задач, захист індивідуальних та групових проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. НАЗВА. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун О.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики; Котова М.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики, заступник декана ФТМ.

Результати навчання. Формування системи професійних компетентностей в питаннях розуміння законів і принципів, за якими здійснюється електронна торгівля суб'єктами підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг; оволодіння методикою побудови ефективних організаційно-управлінських моделей електронної торгівлі; вивчення інфраструктури електронної торгівлі; вивчення методик оцінки та підвищення ефективності функціонування бізнес-моделей електронної торгівлі; навчання технології фулфілменту для підприємств електронної торгівлі; набуття навичок оцінювання соціально-

економічної ефективності управлінських рішень, що приймаються у сфері роздрібної та оптової електронної торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: “Основи підприємництва”, “Організація торгівлі”, “Маркетинг”, “Логістика”, “Біржова торгівля”.

Зміст. Електронна торгівля як складова електронної комерції. Сутність, ключові переваги, недоліки електронної торгівлі. Система суб'єктів та умови здійснення електронної торгівлі. Інфраструктура системи електронної торгівлі. Бізнес-моделі роздрібної електронної торгівлі. Основні бізнес-процеси електронної торгівлі. Державне регулювання електронної торгівлі. Сутність та функції електронних платіжних систем. Класифікація електронних платіжних систем, що функціонують в Інтернет, їх переваги і недоліки, процедура вибору. Організація функціонування маркетплейсу у роздрібній електронній торгівлі. Поняття Інтернет-магазину і особливості його функціонування. Основні підходи до створення сайту Інтернет-магазину, їх переваги та недоліки. Особливості організації логістичної діяльності Інтернет-магазину. Сутність і функції фулфілменту. Переваги і недоліки впровадження фулфілменту в електронній торгівлі. Організація фулфілмент-центрів підприємства електронної торгівлі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах. Організація надання послуг в електронній торгівлі. Оцінювання економічної ефективності функціонування Інтернет-магазину. Оптимізація і просування сайту Інтернет-магазину в пошукових системах. Організація оптової електронної торгівлі. Організація оптового продажу товарів і послуг через електронні торговельні майданчики. Електронний аукціон, його сутність, характерні особливості, механізм і технологія проведення. Електронні біржі. Віртуальні торговельні представництва товаровиробників та організація їх функціонування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Краус К.М. Електронна комерція та Інтернет-тогівля: навчально-методичний посібник / К.М. Краус, Н.М. Краус, О.В. Манжур. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.
2. Дrajниця, С. А. Електронна комерція : навч. посіб. / С. А. Дrajниця. Львів : Новий світ-2000, 2021. 184 с.
3. Шалева О.І. Електронна комерція: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 216 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Оглядові/тематичні лекції, практичні та семінарські заняття з вирішенням ситуаційних завдань, розв'язанням задач, підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, презентацій, веденням дискусій.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, обговорення наукових доповідей, розв'язання аналітико-розрахункових задач, вирішення кейсів, перевірка виконання творчих завдань);

- підсумковий контроль (екзамен).
- Мова навчання та викладання.** Українська.

4.19. НАЗВА. ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мошковська О.А., професор, докт. екон. наук, професор кафедри обліку та оподаткування.

Результати навчання. Теоретична та практична підготовка для розв'язання конкретних завдань з бухгалтерського обліку і формування інформаційної бази з управління підприємницькою діяльністю в умовах ринку, здобуття знань і формування навичок документального оформлення господарських операцій, ведення синтетичного та аналітичного обліку, узагальнення даних бухгалтерського обліку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія економіки та економічної думки», «Економічна теорія», «Фінанси, гроші і кредит», «Економіка і фінанси підприємств».

Зміст. Сутність бухгалтерського обліку та його функції. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Активи, власний капітал та зобов'язання як об'єкти бухгалтерського обліку. Господарські процеси як об'єкти бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку. Метод бухгалтерського обліку. Баланс (звіт про фінансовий стан), його зміст та структура. Рахунки бухгалтерського обліку та подвійний запис. Документація як елемент методу бухгалтерського обліку. Інвентаризація, оцінка і калькуляція як елементи методу бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік основних господарських процесів. Основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Крисоватий А. І., Панасюк В. М., Мельничук І. В. Основи обліку і оподаткування: підручник (е-видання). Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 565с.
2. Облік. Оподаткування. Аудит : наук.-метод. видання / [упоряд. О. В. Олабоді] ; Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка. – Київ, 2021. – 234 с.
3. Кужельний М. В., Левицька С. О. Організація обліку : навч. посіб. вид-ня перероблене і доповнене. Київ : Центр навчальної літератури. 2019. 352 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (традиційні, з моделюванням ситуацій);
- самостійна робота.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне та письмове опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мованавчання та викладання. Українська.

4.20. НАЗВА. КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Н.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Білявська Ю.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців компетентності щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Економіка і фінанси підприємства», «Логістика», «Товарознавство», «Організація торгівлі».

Зміст. Концептуальні засади категорійного менеджменту. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом. Сутність товарної категорії як об'єкту управління. Розподіл асортименту товарів на категорії. Поняття про цикл руху товарної категорії. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями. Особливості категорійного менеджменту для постачальника і споживача. Формування категорійного менеджменту на підприємстві оптової і роздрібної торгівлі. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту. Посада категорійного менеджера: функції, обов'язки, вимоги до кваліфікації, ключові показники роботи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Менеджмент : навч. посіб. [Н. С. Краснокутська та ін.]. – Харків. Друкарня Мадрид, 2019. – 230 с.
2. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: Видавництво «Новий Світ – 2000», 2024. 356 с.
3. Шкільняк М. М., Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: проблемні лекції, презентації, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, кейс-стаді, бізнес-гра, бізнес-симуляції, бізнес-батл, начальний тренінг, виїзні заняття, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, розрахунково-аналітичних задач, ситуаційних вправ, захист індивідуальних та групових проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).
Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. НАЗВА. ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ».

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Блаженко С.Л., ст. викл., каф. економіки та фінансів підприємства; Ганечко І.Г., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів; Зябченкова Г.В., ст. викл. каф. обліку та оподаткування; Коноплянникова М.А., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Кочубей Д.В., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва; Мельник В.В., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства; Піркович К.А., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи; Серова Л.П., канд. екон. наук, доц. каф. міжнародного менеджменту; Сичова Н.В., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту; Сусллова Т.О., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів професійних компетентностей щодо організації та управління бізнесом в сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства). Оволодіння навичками виконання завдань та обов'язків фахівців окремих функціональних підрозділів підприємства. Розвиток комплексу практичних навичок здійснення окремих бізнес-процесів та бізнес-операцій з використанням сучасних програмних продуктів та ERP – систем, набуття досвіду роботи в команді.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Основи підприємництва», «Економіка торгівлі», «Організація торгівлі», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Маркетинг», «Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності», «Товарознавство. Харчові продукти», «Товарознавство. Непродовольчі товари», «Бухгалтерський облік», «Логістика».

Зміст. Проведення реєстрації підприємства та здійснення організаційних процедур по започаткуванню бізнес-діяльності. Формування стратегічних засад розвитку бізнесу. Управління персоналом у системі менеджменту підприємства, розробка кадрової політики. Формування бази даних для здійснення комерційних угод. Моделювання процесу закупівлі товарів на підприємстві. Розробка маркетингової товарної політики та комунікаційної політики підприємства. Організація та моделювання обліку господарських операцій підприємства з використанням програмних продуктів «BAS: Бухгалтерія» та «BAS-Управління торгівлею». Симуляція здійснення зовнішньоторговельних операцій та оцінювання їх ефективності. Категорійний менеджмент підприємства торгівлі. Контроль за умовами постачання товарів, дотриманням технічних регламентів та гігієнічних

нормативів. Управління бізнес-процесом транспортування товарів підприємства: організація доставки товарів. Аналіз та планування фінансово-економічних результатів діяльності підприємства. Бюджетування та фінансовий контролінг на 74 підприємстві. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Власова, Н. О. Економіка торгівлі : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Н. О. Власова, В. А. Гросул, Н.С та ін. Краснокутська – 2-ге вид., стер. – Харків : Світ Книг, 2019. – 473 с.
2. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Процес вивчення дисципліни здійснюється на базі Навчально-наукового центру бізнес-симуляції ДТЕУ на основі віртуального підприємства роздрібною торгівлі – ТОВ «Гермес», що функціонує в режимі реального часу. Освоєння дисципліни передбачає проведення лабораторних занять у малих групах в підрозділах імітаційного підприємства, а саме у департаментах: Розвитку бізнесу, Персоналу, Закупівлі, Асортименту та якості, Маркетингу, Реклами та PR, Планування, Фінансового контролінгу, ЗЕД, Бухгалтерії, Логістики.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.22. НАЗВА. МАРКЕТИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Чуніхіна Т.С., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів сучасної системи поглядів, спеціальних знань та вмінь у галузі маркетингу, набуття практичних навичок маркетингової діяльності, які дали б можливість використовувати методологію та інструментарій маркетингу у майбутній діяльності щодо ефективного досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Правознавство», «Психологія», «Соціологія», «Категорії та систематика товарів у ритейлі».

Зміст. Сутність та зміст маркетингу. Види маркетингу. Маркетингове середовище, його структура, фактори формування. Підсистема інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Маркетингова інформація. Структура процесу маркетингових досліджень. Опитувальний лист. Поведінка споживачів: характеристики типів споживачів, моделювання споживчої поведінки. Сегментація та позиціонування як маркетингові

технології. Товару системі маркетингу. Життєвий цикл товару. Конкурентоспроможність товарів на ринку. Товарна марка, упаковка, сервіс у системі маркетингу. Ціна та цінова політика в системі маркетингу: мета та завдання. Фактори ціноутворення. Цінові стратегії. Маркетингова збутова діяльність. Фактори вибору каналу розподілу підприємством. Електронні канали розподілу. Франчайзинг. Система маркетингових комунікацій. Комунікаційна модель. Розробка програми рекламної діяльності. Засоби стимулювання збуту. Прямий маркетинг. Цілі та засоби зв'язків з громадськістю. Особливості проведення виставок. Бренд та процес його створення. Інші синтетичні засоби маркетингових комунікацій. Цифровий маркетинг та цифрові комунікації. Сутність концепції інтегрованих маркетингових комунікацій. Управління маркетинговою діяльністю. Підсистема планування та організації маркетингової діяльності. Контроль маркетингової діяльності. Глобальний маркетинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Павлов К. В., Лялюк А. М., Павлова О. М. Маркетинг: теорія і практика: підручник. Луцьк : СПД Галяк Жанна Володимирівна, друкарня «Волиньполіграф» 2022. 408 с.
2. Краус К. М., Краус Н. М., Радзіховська Ю. М. Менеджмент і маркетинг : навч. посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2022. 241 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

- лекції – оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація, лекція-конференція.
- практичні заняття – презентація, дискусія, комунікативний метод, модерація, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах, інше.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого дайджесту, звіту, презентації, задачі, ситуаційні завдання, творчої олімпіади тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.23. НАЗВА. ПРОЄКТУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ.

Тип. Обов'язкова

Рікнавчання. 2028/2029.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ільченко Н.Б., професор, докт. екон. наук, завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів розуміння основних підходів до визначення суб'єктом господарювання потреби у будівництві нового торговельного об'єкту або реконструкції існуючого; набуття знань з

особливостей вибору розміщення торговельного об'єкта; засвоєння складу, порядку розроблення і погодження проєктної документації; отримання навичок вибору й оцінки потенціалу місця розташування торговельного і складського об'єктів; набуття навичок здійснення розрахунків техніко-економічних показників проєктування торговельних та складських об'єктів; набуття у студентів навичок креслення плануєграми торговельного та складського об'єктів; набуття у студентів навичок проєктування закладів громадського харчування на торговельних об'єктах; набуття у студентів навичок проєктування хлібопекарень на торговельних об'єктах; набуття у студентів навичок проєктування торговельних об'єктів при АЗС.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Організація торгівлі», «Маркетинг», «Менеджмент», «Управління продажем та мерчандайзинг».

Зміст. Сутність поняття «проєкт», «проєктування». Торговельні об'єкти, їх значення та місце в матеріально-технічній базі торгівлі. Роль проєктування для розвитку торговельного підприємництва у сучасних умовах. Ефективне проєктування як важлива складова конкурентоспроможності торговельного об'єкту. Основні етапи здійснення передпроєктних досліджень. Оцінка відповідності стану існуючої матеріально-технічної бази торговельного підприємства стратегічним та поточним планам керівництва (суб'єкта господарювання), сучасним тенденціям розвитку торговельної мережі й будівництва торговельних споруд. Обґрунтування необхідності створення парковки. Визначення розміру (площі) та проєктування парковки. Вихідні данні при складанні завдання на проєктування для проєктування торговельних об'єктів. Типові проєкти та їх характеристики, етапи оформлення проєктної документації. Індивідуальні проєкти, особливості оформлення проєктної документації. Тенденції розвитку ринку торговельних центрів України. Особливості проєктування хлібопекарень на торговельних об'єктах. Особливості проєктування торговельних об'єктів при АЗС. Особливості проєктування кав'ярень на торговельних об'єктах. Критерії ефективності діяльності торговельних центрів. Зонування площі торговельного центру. Врахування при проєктуванні особливостей. Оптимізація проєктних рішень. Розрахунок техніко-економічних показників роботи складу. 3Dпроєкт магазину із застосуванням програмного продукту SketchUp.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мазаракі А.А. Проєктування торговельних об'єктів: уч. /А.А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко, О. О. Кавун. Підручник. – Київ : КНТЕУ, 2018. – 30 с.
2. Ільченко Н.Б. Практикум. Проєктування торговельних об'єктів /Н. Б. Ільченко Кафедра торговельного підприємництва та логістики. – підручник. Київ : КНТЕУ, 2019.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: тематичні та проблемні лекції, вирішення ситуаційних та творчих завдань, вирішення кейсів, 3D проєкт торгової зали магазину із застосуванням програмного продукту SketchUp, контрольні роботи, презентації.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (підготовка дайджестів, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, вирішення кейсового завдання із застосуванням *SketchUp 20*, курсова робота);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.24. НАЗВА. РЕКЛАМА В ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рікнавчання. 2028/2029.

Семестр. VIII.

Лектор, вченезвання, науковийступінь, посада. Дубовик Т.В., професор, докт. екон. наук, професор кафедри журналістики та реклами.

Результативнавчання. Набуття практичних навичок з таких питань, як: розроблення цілей і завдань реклами; створення плану рекламної кампанії; оцінювання існуючих рекламних звернень та написанняїх; розрахунок рекламного бюджету; результативності та ефективності рекламної кампанії підприємства торгівлі та види основних засобів реклами в торгівлі, організація та контроль рекламної діяльності підприємства торгівлі; вибір конкретного рекламного агентства, послугами якого можна скористатися.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Теоретичні засади рекламної діяльності. Особливості управління рекламною діяльністю в торгівлі. Основні види торгової реклами. Інформаційно-аналітичне забезпечення рекламної діяльності підприємств торгівлі. Планування торгової реклами підприємств торгівлі. Психологічні основи сприйняття торгової реклами. Технологічні аспекти рекламного процесу в торгівлі. Координація діяльності суб'єктів рекламного ринку. Розробка рекламної кампанії та її інтеграція з маркетинговими комунікаціями підприємства торгівлі. Соціально-етичні аспекти торгової реклами. Контроль та оцінка результативності рекламної діяльності підприємства торгівлі.

Рекомендованіджерелатїіншінавчальніресурси/засоби.

1. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
2. Удріс Н. Рекламна комунікація: навч. посіб. / Н. Удріс. – Київ : Спринт-Сервіс, 2019. – 127 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична / проблемна); практичні заняття (презентація, дискусія, модерація, моделювання ситуацій, метод кейс-стаді).

Методиоцінювання.

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка

- підготовленого звіту / презентації / ситуаційні завдання);
– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.25. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТА МЕРЧЕНДАЙЗИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Приймук О. Р., доц., канд. екон. наук, доц. торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу знань та вмінь щодо концепцій управління продажем на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі, способів організації управління взаємовідносинами з клієнтами, організації бізнес-процесів через CRM-рішення, оволодіння методичним інструментарієм реалізації основних принципів мерчандайзингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Менеджмент», «Логістика», «Організація торгівлі».

Зміст. Сутність, цілі, завдання та функції управління продажем. Основні підходи до системи управління продажем. Управління взаємодією із клієнтами в системі продажу. Вибір стратегії продажу вітчизняними підприємствами. Моделі управління продажем. Оцінювання результатів продажу. Сутність, завдання та основні функції мерчандайзингу. Розміщення торговельно-технологічного обладнання та формування типу руху покупців в торговій залі магазину. Принципи та правила викладки товарів на торговельно-технологічному обладнанні. Візуальний мерчандайзинг. Управління роздрібним продажем товарів із застосуванням інструментів мерчандайзингу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Божкова В.В. Мерчандайзинг : навч. Посібник. – К. : Університетська книга, 2023. – с. 124.
2. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.
3. Мардар М. Р. Сучасні методи просування товарів : лаб. практикум : навч. посіб. / М. Р. Мардар, Г. М. Лозовська, І. А. Устенко. – Херсон : Грінь Д. С., 2019. – 130 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використання ситуаційних та творчих завдань, сучасних інформаційних технологій.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, презентацій, контрольних робіт, захист індивідуального проєкту);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.26. НАЗВА. ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027.

Семестр. I–IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Короп М.Ю., доцент, канд. пед. наук, доцент кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації, Погасій Л.І., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації; Гайдай С.І., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації, Яценко О.В., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації.

Результати навчання. Надання необхідного обсягу знань, умінь і навичок використання засобів фізичної культури та спорту для підтримки й зміцнення здоров'я нині та в майбутній трудовій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фізична культура» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст. Історія організації. Наукове обґрунтування фізичного виховання та спортивного тренування. Основи професійно-прикладної фізичної підготовки. Основи здорового способу життя. Організація лікарського контролю та самоконтролю в фізичному вихованні. Гігієнічні основи фізичної культури та спорту. Гімнастика. Атлетична гімнастика. Баскетбол. Волейбол. Легка атлетика. Плавання. Рукопашний бій. Спеціальне медичне відділення. Настільний теніс. Бадмінтон. Дзюдо. Футбол. Аеробіка. Пауерліфтинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Присяжнюк С.І. Курс лекцій з фіз. виховання: навч. посібн. / С.І. Присяжнюк. – К. : Видавничий центр України, 2019. – 420 с.
2. Іващенко В.П., Безкопильний О.П. Теорія і методика фізичного виховання: підручник / В.П. Іващенко, О.П. Безкопильний. – Черкаси: Видавництво, 2020. – 420 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Практичні заняття та тренування.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – здача нормативів;
- підсумковий контроль – залік наприкінці кожного семестру.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.27. Назва. БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ.

Тип. За вибором

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Сонюк О.В., доцент, к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу

Результати навчання. Формування у студентів новітньої системи знань та навичок забезпечення безпеки бізнесу та дослідження актуальних проблем безпекознавчої компоненти підприємницьких структур та набуття ними відповідних практичних навичок достатніх для успішного вирішення фахових завдань та робочих питань у подальшій професійній діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Соціологія», «Правознавство», «Мікроекономіка»; «Макроекономіка»; «Економіка підприємства»; «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Менеджмент», «Бізнес-планування»; «Бізнес-економіка»; «Фінансово-економічна діяльність підприємств»; «Фінанси, капітал підприємства», «Інформаційні системи та технології в економіці»; «Безпека життєдіяльності та цивільний захист».

Зміст. Предмет і система дисципліни. Загальні питання безпеки. Внутрішнє середовище підприємства. Безпека бізнесу та державні інститути. Економічна та фінансова безпека підприємства. Забезпечення інформаційної та кібернетичної безпеки підприємства. Кадрова політика, корпоративна безпека та етика в бізнесі. Архітектура безпеки підприємства. Організація безпеки бізнесу в режимі воєнного стану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна безпека підприємства: підручник / А.М. Дідик, О.Є. Кузьмін, В.Л. Ортинський, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, О.В. Ілляшенко та ін. - Львів : НУ "Львівська політехніка", ТзОВ "Видавнича група "Бухгалтери України", 2019. - 624 с.

2. Когут Ю. І. Корпоративна безпека: практичний посібник. Київ: Консалтингова компанія «СІДКОН», 2021. – 460 с.

3. Задихайло Д.В. Правове регулювання господарської діяльності в окремих секторах економіки (у схемах і таблицях): навч. Посіб. /- Д. В. Задихайло, Т. І. Швидка. – Харків: Право, 2019. – 96с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: Лекції (оглядові/тематичні), семінарські/практичні, кейс-стаді, самостійна робота, консультації.

Методи оцінювання.

- поточний (опитування, письмові роботи, ситуаційні завдання);
- підсумковий (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.28. НАЗВА. ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Букатова Д.М., канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Студенти повинні знати: поняття, предмет, метод, джерела господарського права та його місце у системі права України; сутність господарської діяльності; правовий статус суб'єктів господарювання; загальні положення державного регулювання господарської

діяльності; сутність правових категорій господарського права; основи правового регулювання окремих сфер та галузей господарської діяльності; зміст господарсько-договірних та зобов'язальних відносин; особливості застосування господарсько-правової відповідальності. Студенти повинні вміти: вільно користуватися нормативним матеріалом з теми курсу та застосовувати його у конкретних ситуаціях; аналізувати та застосовувати норми господарського права; правильно тлумачити юридичні факти господарського права та застосовувати на практиці отримані знання; розв'язувати теоретичні та практичні завдання з господарського права; використовувати знання з господарського права як підґрунтя для набуття досвіду в сфері господарської діяльності; застосовувати зразки господарських документів у практичній діяльності для вирішення правових питань; аналізувати конкретні випадки з практики застосування господарського законодавства і змодельованих ситуацій; шукати, відбирати, аналізувати та застосовувати нормативно-правові акти для вирішення конкретних питань юридичного характеру у своїй професійній практичній діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Теоретичні основи господарського права. Суб'єкти господарювання. Правовий режим майна в господарському обігу. Правові засоби державного регулювання економіки. Відповідальність в господарському праві. Господарські зобов'язання. Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності. Особливості правового регулювання комерційного посередництва у сфері господарювання. Особливості правового регулювання перевезення вантажів. Особливості правового регулювання капітального будівництва. Особливості правового регулювання інноваційної діяльності. Особливості правового регулювання фінансової діяльності. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правовий режим іноземних інвестицій. Правовий режим спеціальних (вільних) економічних зон та спеціальний режим господарювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Господарське право : навчальний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання) / Подцерковний О. П., Добровольська В. В., Зятіна Д. В., Будурова Г. М. – Одеса : НУ "ОЮА", 2021. – 166 с.
2. Швидка Т. І. Господарське право в схемах і таблицях: навч. посіб. / Т. І. Швидка. – Харків: Право, 2019. 130 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії), практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне/ письмове опитування, тестування тощо);
- підсумковий контроль: екзамен.

4.29. НАЗВА. ДРУГА ІНОЗЕМНА МОВА

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. V– VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дячук Л.С., доцент, канд. філол. наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. Формування у студентів іншомовної комунікативної компетентності, необхідної для спілкування у повсякденних ситуаціях, у навчальному та професійному середовищах на рівні А1/А2 (відповідно до «Загальноєвропейських рекомендацій з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання»). У результаті вивчення дисципліни студенти повинні розуміти окремі речення та широко вживані вирази, необхідні для повсякденного спілкування у сферах особистого побуту, здійснення покупок, місцевої географії, професійної діяльності; розуміти основну інформацію з коротких, чітких, простих повідомлень та оголошень; читати короткі, прості тексти; знаходити конкретну, передбачувану інформацію у нескладних текстах повсякденного характеру; спілкуватись у простих і звичайних ситуаціях, де потрібен простий і прямий обмін інформацією на знайомі та звичні теми; виражати своє ставлення до фактів чи подій, включаючи до мовлення елементи аргументації; описувати простими мовними засобами своє оточення, рівень освіти, місце роботи.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Українська мова».

Зміст. Презентація особи. Привітання. Знайомство. Зовнішність та характер, індивідуальні особливості людини. Рід занять, уподобання, світ захоплень. Орієнтування у місті. Робочий день. Вільний час. Навчання. Університет. Студентське життя. Квартира. Презентація власного житла. Магазини та покупки. Харчування. Заклади харчування. Подорожі. На митниці. У готелі. Україна та країна, мова якої вивчається. Київ та столиця країни, мова якої вивчається. Автобіографія. Працевлаштування і проходження співбесіди. Правила складання та оформлення ділових листів. Бізнес. Підприємство. Малий і середній бізнес. Підприємництво та підприємці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Супрун О.М., Лемещенко-Лагода В.В. English for Agribusiness. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог, 2022. 222 с.
2. Лемещенко-Лагода В.В., Кривонос І.А. English for Geodesists and Land Surveyors: Grammar, Vocabulary and Writing. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог Т.В., 2020. – 200 с.
3. Occupational Safety and Health: навчальний посібник з англійської мови для здобувачів ступеня вищої освіти / за ред. О.О.Кравець. Мелітополь : ФО-П Однорог Т.В., 2020. 107 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Аудиторна навчальна діяльність (практичні заняття), самостійна навчальна діяльність студентів. Традиційні та інноваційні методи і технології навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемно-пошуковий, комунікативний методи; методи інтерактивного навчання (презентація, дискусія, робота в міні-групах, проєктна методика, моделювання ситуацій, рольова гра, комп'ютерні технології).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, перевірка презентацій, контрольні роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Німецька, французька, іспанська, польська, новогрецька, українська.

4.30. НАЗВА. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027; 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. IV – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Притульська Н.В., проф., доктор технічних наук, професор кафедри товарознавства і фармації, перший проректор з науково-педагогічної роботи. Мотузка Ю.М., проф., д-р техн. наук, проф. кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Формування системи знань щодо механізмів захисту прав споживачів на державному рівні та громадськими організаціями. *Знати:* законодавчо-нормативне забезпечення процесу захисту прав споживачів, алгоритм його практичної реалізації. *Вміти:* застосовувати положень у сфері захисту прав споживачів при їх практичній реалізації, забезпечення ефективних механізмів взаємодії державних органів, бізнесу та споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Товарознавство».

Зміст. Вивчення етапів формування системи захисту прав споживачів у світі та в Україні. Аналіз діяльності державних та недержавних організацій у справах захисту прав споживачів. Вивчення основних засад організації захисту прав споживачів на вибір, безпеку та якість товарів та послуг, здорове навколишнє середовище, компенсацію збитків від придбання неякісних, небезпечних товарів, послуг, судового та позасудового захисту споживачів. Визначення сучасних проблем та перспектив розвитку конsumerизму в Україні в умовах глобалізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-ХІІ від 12.05.1991 (в редакції від 19.11.2022 № 2529-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
2. Про звернення громадян: Закон України № 393-96-ВР від 02.10.96 р. (в редакції від 07.09.2023 № 3302-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80#Text>
3. Про рекламу: Закон України № 270/96-ВР від 03.07.1996 р. (в редакції від 02.10.2023 № 3136-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична, проблемна);
- практичні заняття (презентація/ дискусія/ комунікативний метод), вирішення ситуативних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – усне/ письмове опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.31. НАЗВА. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027; 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. П'янова О.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту, заступник декана ФМТП з навчально-методичної та наукової роботи.

Результати навчання. Набуття теоретичних знань, вмінь та практичних навичок щодо розвитку ЗЕД підприємства, а саме: визначення контрактної та митної вартості; розрахунку та сплати податків та митних платежів; обґрунтування стратегії виходу на зовнішній ринок; складання та підписання зовнішньоекономічних контрактів, з урахуванням умов поставки, особливостей ціноутворення, ризиків суб'єкта ЗЕД; визначення та забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент».

Зміст. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки. Основні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Організаційні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Використання базисних умов поставки Інкотермс у ЗЕД підприємства. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності як об'єкт митного регулювання. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД. Вплив нетарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Інструменти

торговельного захисту. Валютне регулювання ЗЕД. Форми розрахунків у зовнішньоекономічній діяльності. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Ціноутворення у ЗЕД підприємства. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Управління ризиками суб'єкта ЗЕД. Транспортно-експедиторське забезпечення ЗЕД.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.
2. Інкотермс 2020. Правила МТП з використанням термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / ICC Ukraine . – К., 2019 . – 392 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (лекції-візуалізації, лекції-консультації, проблемні лекції), практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять з використанням елементів ділової гри, сторітелінгу, кейсового методу, роботи в малих групах, використання програмного забезпечення QD Professional, MD Office).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.32. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027; 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. II-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Онофрійчук І.В., доцент, док. екон. наук, професор кафедри журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування у студентів спеціальних теоретичних знань та практичних навичок щодо методики, технології та організації інформаційної політики держави, проблем протидії інформаційним загрозам.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи реклами», «Основи зв'язків із громадськістю», «Масові комунікації».

Зміст. Інформаційний суверенітет та інформаційна безпека України. Інформаційні війни у сучасному світі. Інформаційні війни в політичних кампаніях. Інформаційна асиметрія та формування інформаційного простору. Інструменти впливу в інформаційному просторі. Методи боротьби в інформаційному просторі. Інструменти протидії в інформаційному просторі. Методи реструктуризації інформаційного простору. Спіндоктор. Засоби інформаційного впливу на людину. Образ ворога в інформаційній війні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гібридна війна і журналістика. Проблеми інформаційної безпеки : навчальний посібник / за заг. ред. В. О. Жадька ; ред.-упор. : О. І. Харитоненко, Ю. С. Полтавець. Київ. Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова,

2018. 356 с.

2. Гула Р.В. Інформаційна війна: соціально-онтологічний та мілітарний аспекти: підручник / Гула Р., Дзьобань О., Передерій І., Павліченко О., Філь Г. – К. : «Каравела», 2020. – 288 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); практичні заняття (презентація / метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування, перевірка підготовленого есе / презентації / розрахунково-графічні роботи / задачі / ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.33. Назва. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кудирко Л.П., професор, канд. екон. наук, професор кафедри світової економіки; Ладиченко К.І., канд. екон. наук, доцент кафедри світової економіки, доц., Саркісян Л.Г., канд. екон. наук, доц., доцент кафедри світової економіки

Результати навчання. Розуміння студентами сутності та тенденцій інтернаціоналізації сучасних економік; форм, методів, суб'єктів і рівнів міжнародної економічної діяльності. Засвоєння категоріального апарату, що застосовується для аналізу процесів та явищ світового економічного розвитку. Знання форм реалізації міжнародної економічної діяльності, особливостей розвитку інтеграційних процесів. Опанування знаннями щодо методів і механізмів національного та міжнародного регулювання економіки відкритого типу, що інтегрована в глобальне торговельне, інвестиційно-фінансове, науково-технічне тощо середовище. Розуміння змісту та чинників формування глобальних проблем людства та механізмів їх подолання. Уміння використовувати здобуті знання для розуміння умов та наслідків включення України в глобальний торговельно-економічний, науково-технічний та фінансовий простір.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка».

Зміст. Відкрита та закрита економіки. Моделі загальної економічної рівноваги. Міжнародна економічна система. Сутність та форми міжнародного поділу праці. Механізми взаємодії національних економік країн світу. Міжнародна економіка та міжнародна економічна політика. Теорії міжнародної торгівлі. Класичні теорії міжнародної торгівлі. Неокласичні моделі міжнародної торгівлі. Альтернативні теорії

міжнародної торгівлі. Міжнародний рух капіталу. Макроекономічні наслідки вивозу капіталу для країн-донорів та країн-реципієнтів. Міжнародна міграція робочої сили. Міжнародний трансфер технологій. Міжнародні валютно-фінансові міжнародні відносини. Платіжний баланс. Макроекономічна політика у відкритій економіці. Міжнародна економічна інтеграція. Глобальні проблеми людства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Міжнародна економіка : підручник для здобувачів ступеня бакалавра за спеціальністю «Економіка» / В. Г. Герасимчук, С. В. Войтко, Б. С. Серебренніков, Т. В. Сакалош ; КПІ ім. Ігоря Сікорського. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, Видавництво «Політехніка», 2024. 533 с
2. Герасимчук В. Г., Войтко С. В., Серебренніков Б. С., Сакалош Т. В. Міжнародна економіка: підручник / за ред. В. Г. Герасимчука, С.В. Войтка. – К.: НТУУ «КПІ ім. Ігоря Сікорського», 2023. 355 с.
3. Сидоров О.А. Світова економіка та міжнародні економічні відносини: підручник / О.А. Сидоров, Н.О. Фісуненко, Т.В. Альошина; ред. П.А. Фісуненко. Дніпро: Арт-Прес, 2023. 400 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання.

Тематичні та проблемні лекції, семінарські заняття у вигляді презентацій, дискусій, роботи в малих групах, написання есе, перехресне рецензування та інше.

Методи оцінювання. Поточний контроль - комп'ютерне тестування, підготовка аналітичних звітів; підсумковий контроль - екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.34. НАЗВА. МИТНА СПРАВА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028, 2028/2029.

Семестр. VI – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Калуга Н. В., канд. хім. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи; Комаха В. О., доц., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи знань щодо основних термінів і понять у сфері митної справи України; застосування тарифних та нетарифних методів регулювання ЗЕД; визначення митної вартості товарів та нарахування митних платежів; декларування товарів; організації та форм митного контролю; сутності та застосування митних режимів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Поняття та сутність тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Організація митного контролю. Порядок і способи здійснення митного контролю. Поняття та порядок митного оформлення. Мета, місце і час здійснення митного оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через

митний кордон України. Взаємодія митних органів України з іншими контролюючими органами і службами під час здійснення митного та митного оформлення товарів із застосуванням механізму «єдиного вікна» Порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів несупроводжуваного багажу, що належать громадянам. Порядок переміщення через митний кордон України валютних цінностей. Митний контроль та оформлення товарів у міжнародних поштових та експрес відправленнях. Поняття та види митних режимів. Особливості застосування митних режимів. Поняття та форми декларування. Форми митних декларацій та документів, які використовуються при митному контролі та оформленні товарів, що переміщуються підприємствами. Заповнення декларацій за формою єдиного адміністративного документа. Особливості митного оформлення товарів в умовах воєнного стану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Митний кодекс України (зі змінами): Закон України від 13.03.2012 №4495-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Про Митний тариф України : Закон України від 19.10.2022 № 2697-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text>.
3. Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту): Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2018 №960. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/960-2018-п>.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-консультації); практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять «Кейс-метод», «Робота в малих групах», «Рольові ігри», «Брейн-ринг»; заповнення митних декларацій із застосування програмного забезпечення QD Professional, MDOFFICE).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, ситуаційних задач, індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.35. НАЗВА. ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, науковий ступінь, посада. Кабенюк Ю.В., доцент, канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Формування у здобувачів знань про основи і правове регулювання підприємницької діяльності, захист прав та інтересів суб'єктів підприємництва. Набуття навичок щодо пошуку, опрацювання та

аналізу нормативно-правових актів у сфері підприємництва, вмінні їх застосовувати у конкретних практичних ситуаціях, розробки документів правового характеру, які використовуються у підприємницькій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Правові основи здійснення підприємницької діяльності. Поняття і види підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємництва. Легалізація підприємництва. Корпоративні права та обов'язки. Корпоративні правовідносини. Правовий режим майна суб'єктів підприємництва. Припинення суб'єктів підприємництва. Відновлення платоспроможності і банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності. Правове регулювання ціноутворення. Захист прав та інтересів підприємців в Україні. Захист економічної конкуренції. Зовнішньоекономічна діяльність. Господарські зобов'язання і договори у підприємстві. Відповідальність у сфері підприємництва.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Трудове право України: підручник (за ред. проф. О. М. Ярошенко). Харків: Вид-во 2022. – 376 с.

2. Ярошенко О., Іншин М., Жигалкін І. Індивідуальне та колективне трудове право України : наук. видання. Харків : Юрайт, 2021. 412 с.

3. Підприємницьке право України. Навч. посібник. /Ю.В. Корнєєв. -К.: Центр учбової літератури, 2019. – 120 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядові, тематичні, лекції-дискусії);
- практичні заняття (презентації, дискусії, робота у малих групах, моделювання ситуацій).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування тощо);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання. Українська.

4.36. Назва. ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VII–VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Юник І. Д., проф., д-р пед. наук, доц. каф. психології.

Результати навчання. Вміння майбутніх працівників торгівлі визначати власний психологічний потенціал і використовувати ефективні методи та засоби його реалізації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Психологія».

Зміст. Концептуально-теоретичні основи психології торгівлі. Екстринсивна та інтринсивна мотивація в торгівлі. Сенсорні механізми у психології торгівлі. Ціннісні орієнтири в уявному проектуванні техніко-тактичної програми торговельної діяльності. Психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торгівлі. Психологічні основи неймінгу. Характеристика психологічних якостей фахівця торговельної сфери. Комунікативний простір торговельної діяльності. Візуальна психодіагностика покупців. Професійна етика в торговельній діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби:

1. Калениченко Р. А. Психологія бізнесу : навч. посібник / Р. А. Калениченко [та ін.] ; Держ. податк. ун-т, Київ. нац. ун-т буд-ва і архіт. Ірпінь : ДПУ, 2023. 269 с.

2. Психологія управління: Навчальний посібник у схемах, таблицях, коментарях / З.Р. Кісіль, Д.В. Швець. Одеса: Видавництво ОДУВС, 2023. 208 с.

3. Пачковський Ю. Ф. Психологія підприємництва: навчальний посібник. Видавництво «Каравела», 2023. 416 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (проблемні, тематичні, оглядові, лекції-дискусії, лекції-конференції); практичні заняття (моделювання ситуацій, тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, комплексна контрольна робота тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання: Українська.

4.37. НАЗВА. СТАНДАРТИЗАЦІЯ, МЕТРОЛОГІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Антюшко Д.П., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування у студентів системного мислення та комплексу знань із сучасної стандартизації, метрології та управління якістю, опанування науково-методичних основ національної стандартизації та державної метрологічної системи України, законодавчо-нормативного забезпечення виробництва обігу продукції, теорії якості та основоположних

принципів побудови, функціонування систем управління якістю.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія», «Фізичні методи дослідження», «Теоретичні основи товарознавства».

Зміст. Терміни, визначення, поняття, щодо стандартизації, метрології та управління якістю товарів. Роль і значення стандартизації у розвитку економіки. Мета та завдання стандартизації. Методи стандартизації. Форми стандартизації. Об'єкти та суб'єкти стандартизації. Міжнародні організації зі стандартизації: міжнародна організація стандартизації (ISO), міжнародна електротехнічна комісія (IEC), комісія Кодекс Аліментаріус (CA). Регіональні організації зі стандартизації. Міжнародні стандарти. Типи міжнародних стандартів. Гармонізація стандартів. Законодавче регулювання стандартизації в Україні. Національна система стандартизації. Мета національної стандартизації. Органи, служби стандартизації, їх завдання та функції. Метрологія як наука. Кількісна та якісна характеристика вимірюваних величин. Різновиди та засоби вимірювань. Основні методи вимірювань. Забезпечення єдності вимірювань. Законодавство України про метрологію та метрологічну діяльність. Законодавчо регульована метрологія. Національна метрологічна служба: структура, основні функції. Метрологічний нагляд, його види. Повірка засобів вимірювальної техніки. Основні терміни та визначення в галузі управління якістю. Основні принципи управління якістю. Загальна характеристика стандартів ISO серії 9000. Політика в галузі якості. Суть процесного підходу в управлінні якістю. Організаційна структура і документація системи управління якістю.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. International Standard Organization. URL : iso.org

2. Codex Alimentarius Commission. URL : fao.org/fao-who-codexalimentarius

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (робота у малих групах, виконання індивідуальних завдань).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.38. НАЗВА. СТАТИСТИКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027.

Семестр. II –IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Моторин Р.М., професор, докт. екон. наук, професор кафедри статистики та економетрії.

Результати навчання. Формування теоретичних знань та практичних навичок статистичної оцінки економічних явищ і процесів суспільного

життя, оволодіння методами статистичного аналізу. Формування вмінь: проводити статистичні дослідження, обчислювати узагальнюючі показники, будувати статистичні таблиці, графіки, виявляти закономірності та тенденції розвитку досліджуваних явищ.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Вища та прикладна математика».

Зміст. Методологія статистики. Статистичні спостереження. Зведення, класифікації та групування в статистиці. Статистичні показники. Середні величини та загальні принципи їх застосування. Ряди розподілу. Варіація ознак і статистичні способи її виміру. Ряди динаміки. Індекси. Вибіркові спостереження. Статистичні методи вимірювання взаємозв'язків.

Рекомендовані джерелата інші навчальні ресурси/засоби.

1. Горкавий В. К. Статистика : Підручник. Третє вид., переробл. і доповн. / В. К. Горкавий. Київ: Алерта, 2020. 644 с.
2. В.С. Григорків, О.Ю. Вінничук, М.В. Григорків, Л.Л. Маханець Статистика: основи теорії та практикум: Навчальний посібник / Григорків В.С., Вінничук О.Ю., Григорків М.В., Маханець Л.Л. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т, 2022. – 304 с.
3. Дорогань-Писаренко Л. О., Єгорова О. В., Рудич А. І. Статистика: навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАУ. 2021. 300 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, практичні заняття, самостійна робота.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.39. Назва. ТЕХНОЛОГІЇ SOFT SKILLS.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026; 2026/2027 2027/2028; 2028/2029

Семестр. II-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Красільнікова О.В., канд. іст. наук, доцент кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування системи знань і вмінь щодо розвитку гнучких, міжпрофесійних навичок («soft-skills»), які необхідні для успішної самореалізації та досягнень успіхів у майбутній кар'єрі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія», «Іноземна мова за професійним спрямуванням».

Зміст. Soft skills: формування соціальних навичок. Типи і класифікації soft skills. Soft skills в професійній діяльності. Самомотивація особистісного та професійного розвитку. Мотивація та демотивація. Навички особистісної саморегуляції. Навички ефективної комунікації. Нетворкінг. Творчість та креативне мислення. Емоційний інтелект як основа

нового типу лідерства. Розвиток емоційного інтелекту. Лідерські якості в професійній діяльності. Team building: формування й розвиток навичок. Навички вирішення проблем та прийняття рішень. Презентаційні навички та самопрезентація. Сторітелінг. Адаптивність та адаптаційні можливості. Стресостійкість. Інклюзивність, доступність, безбар'єрність (IDE). Гендерна компетентність. Багатокультурність як суспільна цінність. Work-life balance.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гамалія В. М. Технології Soft Skills : Навчальний посібник для студентів всіх спеціальностей денної та заочної форм навчання. Київ : ДУІТ, 2023. 112 с.

2. Технології формування Soft Skills в системі професійної підготовки педагога: навчальний посібник / уклад. Т. Й. Бабюк, Н. Г. Каньоса, С. М. Бабюк. Кам'янець-Подільський : Видавець Ковальчук О. В., 2023. 222 с.

3. Жильцова О., Станчишин В. Soft skills: Бути собою. Управлінські практики та психологія м'яких навичок. Київ : Віхола, 2025. 224 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні); практичні заняття (дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, модерація, тренінги).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування, письмові контрольні роботи, перевірка індивідуальних завдань, захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.40. Назва. ТЕОРІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Герасименко А.Г., професор, докт. екон. наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків; Ясько Ю.І., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Усвідомлення передумов та способів організації галузевих ринків, множини факторів, що їх визначають та їх впливу на прибутковість окремих фірм і суспільний добробут; оволодіння методиками дослідження меж ринків, оцінки їх концентрації та координаційної здатності, оцінки здоланості бар'єрів для потенційної конкуренції, рівня інформаційної асиметрії та ін. для оцінки

конкурентного та інституційного середовища галузевих ринків; опанування інструментарію вибору оптимальних стратегій поведінки фірм і держави на галузевих ринках.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. "Економічна теорія", "Мікроекономіка".

Зміст. Фірма як суб'єкт галузевого ринку. Методологія визначення меж релевантного ринку. Ринкова концентрація. Ринкова влада. Бар'єри для потенційної конкуренції. Сутність та соціально-економічні наслідки монополії. Цінова дискримінація. Конкуренція у виробничій вертикалі. Одноосібне та колективне домінування на олігопольному ринку. Олігополістична конкуренція. Диференціація товарів. Інформаційна асиметрія та реклама. Науково-технічний прогрес та інновації у конкурентній боротьбі. Конкурентна політика держави. Провали державного регулювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна теорія: підручник: у 2 ч. Ч. 1. Мікроекономіка / В.Д. Лагутін, Ю.М. Уманців, К.М. Ніколаєць, та ін.; за ред. В.Д. Лагутіна. 2-ге вид., доопр., перероб. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 396 с.

2. Михальчишин Н.Л. Теорія галузевих ринків: навчальний посібник. Львів: Вид-во «Компанія «Манускрипт». 2022. 232 с.

3. Barthwal R. Industrial Economics: An Introductory Textbook. New Age International, 2023, 298 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів з використанням інноваційних технологій: лекції-візуалізації, робота в малих групах, case-study за матеріалами справ Антимонопольного комітету України, «мозковий штурм», рольові ігри, презентації, есе, дискусія, модерація, робота над помилками, моделювання поведінки ринкових акторів, розв'язання аналітичних задач.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (виступ за темами, колоквиуми, розв'язання задач, виконання колективного творчого завдання за матеріалами справ АМКУ, виконання індивідуального творчого завдання);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.41. НАЗВА. ЦІЛЬОВИЙ КОМУНІКАТИВНИЙ КУРС АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2028/2029.

Семестр. VIII

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Богатирьова К.В., канд. філолог, наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу, Галаган В.Я., старший викладач кафедри іноземної філології та перекладу; Ювковецька Ю., канд. філ. наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу; Шкорубська Ю.Є., старший викладач кафедри іноземної філології та перекладу; Головачова А.В., викладач кафедри іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. У результаті опанування дисципліни студенти здатні: вхоплювати основну ідею тексту, водночас не упускаючи важливих деталей; виділяти головну, другорядну чи додаткову інформацію; розрізняти різні авторські погляди та аргументувати, прицільно та швидко відшукувати в тексті необхідну інформацію;

розуміти невідому та складну лексику, виходячи з контексту її вживання; аналізувати й зіставляти інформацію; виявляти та встановлювати логічні зв'язки між структурними та змістовними частинами тексту; коректно вживати лексику і граматику рівня B1 - B2.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. Вхідний рівень володіння іноземною мовою B₁+

Зміст. Дисципліна сфокусована на підготовці до складання Єдиного вступного іспиту з англійської мови для вступу на навчання в магістратурі. Презентація особи. Привітання. Знайомство. Зовнішність та характер, індивідуальні особливості людини. Рід занять, уподобання, світ захоплень. Орієнтування у місті. Робочий день. Вільний час. Навчання. Університет. Студентське життя. Квартира. Презентація власного житла. Магазини та покупки. Харчування. Заклади харчування. Подорожі. На митниці. У готелі. Україна та країна, мова якої вивчається. Київ та столиця країни, мова якої вивчається. Автобіографія. Працевлаштування і проходження співбесіди. Правила складання та оформлення ділових листів. Бізнес. Підприємство. Малий і середній бізнес. Підприємництво та підприємці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Супрун О.М., Лемещенко-Лагода В.В. English for Agribusiness. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог, 2022. 222 с.

2. Лемещенко-Лагода В.В., Кривонос І.А. English for Geodesists and Land Surveyors: Grammar, Vocabulary and Writing. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог Т.В., 2020. – 200 с.

3. Occupational Safety and Health: навчальний посібник з англійської мови для здобувачів ступеня вищої освіти / за ред. О.О.Кравець. Мелітополь : ФО-П Однорог Т.В., 2020. 107 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (тематичні, проблемні);

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Англійська.

4.42. Назва. ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИТЕЙЛІ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027

Семестр. IV

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Стояненко І.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Формування сучасного економічного мислення та спеціальних знань у сфері ціноутворення, аналізу динаміки цін і чинників, які впливають на них; вміння обґрунтування ціни на різні види товарів та послуг; здатність до обґрунтованого вибору цінової стратегії, цінової політики та цінової тактики підприємства та оцінювання економічного ефекту від їх застосування; знання основних законодавчих та нормативних документів, які регламентують процеси формування, встановлення, зміни цін; усвідомлення загального змісту державної політики в галузі ціноутворення на продукцію, товари та послуги.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Організація торгівлі», «Основи підприємництва».

Зміст. Ціна як соціально-економічна категорія. Склад та структура ціни, особливості її формування. Ціноутворення як складова економічного управління. Державне регулювання цін. Методи ринкового ціноутворення.

Цінова стратегія підприємства. Цінова політика підприємства. Цінові тактики підприємства. Ціноутворення в сфері обігу споживчих товарів.

Ціноутворення в сфері послуг

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2021. 480 с.

2. Андрусь О.І. Ціноутворення. Навчальний посібник. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2019. 155 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична / проблемна / лекція-консультація);
- семінарські / практичні / моделювання ситуацій / робота в малих групах / виконання індивідуального завдання та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка підготовленого есе / наукової доповіді / вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

ЗМІСТ

Вступ

1. Загальна інформація про університет

- 1.1. Назва та адреса
- 1.2. Опис закладу (тип і статус)
- 1.3. Адміністрація університету
- 1.4. Академічний календар
- 1.5. Перелік освітніх програм
- 1.6. Вимоги щодо умов прийому, у тому числі мовна політика та процедури реєстрації
- 1.7. Кредитна мобільність та попереднє навчання (неформальне та інформальне)
- 1.8. Політика розподілу кредитів ЄКТС (інституційна кредитна рамка)
- 1.9. Механізми академічного управління

2. Загальна інформація для студентів

- 2.1. Відділ обліку студентів
- 2.2. Умови проживання
- 2.3. Харчування
- 2.4. Вартість проживання
- 2.5. Фінансова підтримка для студентів
 - 2.5.1. Стипендіальне забезпечення студентів
 - 2.5.2. Пільгова оплата за проживання у гуртожитках
 - 2.5.3. Фінансове забезпечення студентів з числа дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування
- 2.6. Медичні послуги
- 2.7. Умови для студентів з обмеженими можливостями та особливими потребами
- 2.8. Навчальне обладнання
- 2.9. Бібліотека
- 2.10. Організація мобільності студентів за освітніми програмами
- 2.11. Заклади вищої освіти-партнери університету
- 2.12. Програми англійською мовою викладання
- 2.13. Мовні курси
- 2.14. Можливості для практичної підготовки
- 2.15. Дуальна форма освіти
- 2.16. Умови для творчого розвитку, занять спортом і відпочинку
- 2.17. Студентські організації

3. Освітня програма

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)