

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Навчально-науковий центр бізнес-симуляції

СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва дисципліни	ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ДЕСНА»)
1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Освітній ступінь	бакалавр / bachelor
Галузь знань	07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration
Спеціальність	076 «Підприємництво та торгівля» / 076 «Entrepreneurship and trade»
Загальна характеристика	<p>Кількість годин – 270 Кількість кредитів – 9 Мова навчання: українська, англійська. Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен. Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр Формат навчання: Online) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі ДТЕУ Teams</p>
Анотація	<p>В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та сформувати основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності.</p>
Технічне й програмне забезпечення /обладнання	<p>Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею</p>
Методи навчання	<p>Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / фасилітація / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).</p>
Мета курсу	<p>Практичний курс «Бізнес-симуляція» формує у студентів професійні компетентності щодо організації та управління бізнесом у сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі).</p>
Предмет, об'єкт та завдання	<p><i>Предметом</i> вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібної торгівлі, система його бізнес-процесів. <i>Об'єктом</i> бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібної торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (Retail Hub), з власною геолокацією на мапі м. Києва. За кожним магазином (Retail Hub) закріплено команду здобувачів освіти,</p>

викладачів-тьюторів та бізнес-менторів. Інформаційна база кожного магазину мережі постійно актуалізується та змінюється в процесі поточної бізнес-діяльності. Підтримка і розвиток інформаційної бази віртуальної торговельної мережі забезпечується зусиллями адміністраторів бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів.

Бізнес-симуляція як інтерактивна модель підприємства передбачає послідовність етапів діяльності максимально наближених до реальних. Студенти доєднуються до навчання в департаментах на різних етапах бізнес-діяльності. Через циклічність навчання можуть ставитися різні завдання студентам різних груп з врахуванням поточних актуальних задач підприємства.

Завданнями вивчення дисципліни є:

- ✓ поглиблення та розвиток теоретичних знань щодо формування ланцюга створення цінності в торговельному бізнесі; опанування сучасних бізнес-практик щодо стратегічного та тактичного управління підприємством роздрібною торгівлі;
- ✓ отримання практичних навичок організації та управління окремими бізнес- процесами підприємства роздрібною торгівлі;
- ✓ формування розуміння ролі підрозділів підприємства торгівлі, їх взаємодію;
- ✓ розвиток основних бізнес-компетенцій (комерційних, фінансових, маркетингових, логістичних, цифрових);
- ✓ формування навичок застосування сучасних методів і прийомів функціонального менеджменту підприємства торгівлі;
- ✓ набуття навичок проведення господарсько-фінансових операцій та виконання службових обов'язків на окремих робочих місцях імітаційного підприємства торгівлі;
- ✓ формування hard skills (професійних навичок) та soft skills (неспеціалізованих, над професійних навичок);
- ✓ опанування та використання сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів з метою підвищення ефективності бізнесу;
- ✓ формування комплексного розуміння функціонування підприємства роздрібною торгівлі щодо формування потоків доходів і витрат в процесі торговельної діяльності.
- ✓ трансформація набутих знань у професійні навички.

Результати навчання (компетентності)

Практичний курс «Бізнес-симуляція», як основна компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів

2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

ОПІ «ТОВАРОЗНАВСТВО І КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ, РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	40	16	24	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЛОГІСТИКИ	48	16	32	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

Умовні позначення: УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проекту.

ОПП «МИТНА СПРАВА»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ, РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	46	16	30	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	20	8	12	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	44	16	28	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЛОГІСТИКИ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

Студент, який отримав протягом семестру 60 й більше балів та сформував відповідні професійні компетентності, за його бажанням, отримує екзаменаційну оцінку без виконання екзаменаційного завдання. В іншому випадку – складає екзамен за встановленою процедурою відповідно до Положення про оцінювання результатів навчання студентів і аспірантів у ДТЕУ.

Умовні позначення: УО – усне опитування; ВК – вирішення кейсів; РСАБ – робота в системі автоматизації бізнесу; ЕТ - електронне тестування; РКП - розробка командного проекту.

3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
І семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	10
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	5* (14 x 5=70)
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	10
Всього	100
Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»	5
II семестр (10 занять, тривалість – 4 год)	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	7* (10 x 7=70)
<i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	10
<i>Фінальне тестування</i>	10
Всього	100
*Дозволяється відпрацювання занять пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем. Відпрацьовані заняття оцінюються:	
<ul style="list-style-type: none"> – 1 семестр – max 3 бали; – 2 семестр – max 4 бали. 	

4.

Г Р А Ф І К (Retail Hub "ДЕСНА")

занять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція" для студентів ІV курсу *факультету торгівлі та маркетингу*
освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" *ОПП "Товарознавство та комерційна логістика", "Митна справа"*
у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2023/2024 навчальний рік

ПОНЕДІЛОК - 3-4 пара

04.09 - 02.12 - навчальний процес

04.12-23.12 -
семестровий
екзамен

26.02 - 18.05 - навчальний процес

20.05-01.06 -
семестровий
екзамен

Підгрупа	I семестр													II семестр															
	Вересень				Жовтень				Листопад					Грудень	Лютий	Березень			Квітень										
	04.09.23	11.09.23	18.09.23	25.09.23	02.10.23	09.10.23	16.10.23	23.10.23	30.10.23	04.11.23 (додаткові пари)	06.11.23	11.11.23 (додаткові пари)	13.11.23	18.11.23 (додаткові пари)	20.11.23	25.11.23 (додаткові пари)	27.11.23	02.12.23 (додаткові пари)	Дати будуть уточнені на початку 2 семестру										
	"Товарознавство і комерційна логістика" 21,22 гр.													"Товарознавство і комерційна логістика" 21,22 гр.															
1.13	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 2		ДБ		ДБ	ДМР РР 2 (1-2 пара)	ДП	ДМР РР 2 (1-2 пара)	ДП			ДПл	ДПл	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ	ДФК	ДФК	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1
1.14	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДМР РР 1	ДМР РР 1	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1		ДЛ 1	ДЛ 1	ДФК (1-2 пара)	ДЛ 1	ДФК (1-2 пара)	ДЛ 2				ДРБ	ДРБ	ДБ	ДБ	ДЗ	ДЗ	ДПл	ДПл	ДП	ДП
1.15	ДП	ДП	ДП	ДЛ 1	ДЛ 1	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДАЯ 1	ДАЯ 1		ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДЛ 1 (1-2 пара)	ДБ	ДЛ 2 (3-4 пара)	ДБ			ДМР РР 2	ДМР РР 2	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ	
1.16	ДРБ	ДРБ	ДРБ	ДБ	ДБ	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДАЯ 2	ДАЯ 2		ДМР РР 2	ДМР РР 2	ДПл (3-4 пара)	ДФК	ДПл (3-4 пара)	ДФК			ДП	ДП	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 2	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДЗ	ДЗ	
1.17	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДРБ	ДРБ	ДП	ДП	ДМР РР 1	ДМР РР 1		ДАЯ 2		ДАЯ 2		ДАЯ 1	ДБ (1-2 пара)	ДАЯ 1	ДБ (1-2 пара)	ДЗ	ДЗ	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 1	ДЛ 2	
	"Митна справа" 26,27,28 гр.													"Митна справа" 26,27,28 гр.															
1.18	ДЛ 1	ДЛ 3	ДЛ 3	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ	ДФК	ДФК		ДАЯ 1		ДАЯ 1	ДЗЕД 1 (1-2 пара)	ДАЯ 2	ДЗЕД 1 (1-2 пара)	ДАЯ 2			ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДП	ДП	ДБ	ДБ	ДМР РР 1	ДМР РР 1	ДПл	ДПл
1.19	ДПл	ДПл	ДПл	ДЛ 3	ДЛ 3	ДЗ	ДЗ	ДРБ	ДРБ		ДФК	ДФК	ДАЯ 1 (1-2 пара)	ДМР РР 1	ДАЯ 1 (1-2 пара)	ДМР РР 1			ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДЗЕД 1	ДП	ДП	ДБ	ДБ	
1.20	ДФК	ДФК	ДФК	ДМР РР 1	ДМР РР 1	ДЛ 3	ДЛ 3	ДЗ	ДЗ		ДРБ	ДРБ		ДПл		ДПл			ДБ	ДБ	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	
											ДП (1-2 пара)	ДП (1-2 пара)																	
1.21	ДБ	ДБ	ДБ	ДФК	ДФК	ДПл	ДПл	ДП	ДП		ДЗ	ДЗ	ДЗЕД 2 (3-4 пара)	ДРБ	ДЗЕД 2 (3-4 пара)	ДРБ			ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЛ 3	ДЛ 3	ДМР РР 2	ДМР РР 2	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДАЯ 2	ДАЯ 2	
1.22	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДБ	ДБ	ДПл	ДПл		ДП	ДП			ДЗ		ДЗ		ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДМР РР 2	ДМР РР 2	ДЛ 3	ДЛ 3	ДРБ	ДРБ	ДФК	ДФК	
														ДАЯ 2 (1-2 пара)		ДАЯ 2 (1-2 пара)													
1.23	ДЗ	ДЗ	ДЗ	ДП	ДП	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗЕД 2		ДПл	ДПл	ДРБ (3-4 пара)	ДЛ 3	ДРБ (3-4 пара)	ДЛ 3			ДФК	ДФК	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДАЯ 1	ДАЯ 1	ДБ	ДБ	ДМР РР 2	ДМР РР 2	
1.24	ДМР РР 1	ДМР РР 1	ДМР РР 1	ДПл	ДПл	ДФК	ДФК	ДБ	ДБ		ДЗЕД 2	ДЗЕД 2	ДЗ (3-4 пара)	ДЗЕД 2	ДЗ (3-4 пара)	ДЗЕД 2			ДЛ 3	ДЛ 3	ДРБ	ДРБ	ДП	ДП	ДАЯ 2	ДАЯ 2	ДАЯ 1	ДАЯ 1	

5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії	Зябченкова Ганна Василівна (ст. викладач кафедри обліку та оподаткування) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398
ДЗ/Департамент закупівлі	Суслова Тетяна Олегівна (доцент кафедри маркетингу) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41340 Кармазінова Вікторія Дмитрівна (доцент кафедри маркетингу) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41317
ДМ PR 1/Департамент маркетингу, реклами та PR 1	Юсупова Ольга Вячеславівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41661
ДМ PR 2/Департамент маркетингу, реклами та PR 2	Гамова Ірина Вячеславівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41516
ДП/Департамент персоналу	Макарчук Іван Віталійович (асистент кафедри менеджменту) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=44476
ДФК/Департамент фінансового контролю	Климаш Наталія Іванівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=45034
ДПл/Департамент планування	Блаженко Сергій Леонідович (ст. викладач к-ри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40592&uk
ДРБ/Департамент розвитку бізнесу	Мельник Вікторія Володимирівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40450&uk
ДЗЕД 1/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 1	Ковальова Марія Леонідівна (доцент кафедри міжнародного менеджменту) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42868
ДЗЕД 2/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 2	Серова Людмила Петрівна (доцент кафедри міжнародного менеджменту) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42888&uk Олійник Андрій Анатолійович (доцент к-ри міжнародного менеджменту) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42883
ДАЯ 1/Департамент асортименту та якості 1	Шаповалова Наталія Петрівна (доцент кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41103
ДАЯ 2/Департамент асортименту та якості 2	Пірковіч Катерина Анатоліївна (доцент кафедри товарознавства та митної справи) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41285
ДЛ 1/Департамент логістики 1	Нечипорук Аліна Вікторівна (доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=43147&uk
ДЛ 2/Департамент логістики 2	Ануфрієва Тетяна Геннадіївна (асистент кафедри торговельного підприємництва та логістики) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=45200&uk
ДЛ 3/Департамент логістики 3	Кочубей Дмитро Вячеславович (доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41468

6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

Дотримання умов доброчесності	Дотримання положень «Етичного кодексу здобувача вищої освіти ДТЕУ». Доступний за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf
Можливості інклюзивної освіти	Відповідно політики ДТЕУ
Очікування	Організація освітнього процесу та відвідування занять відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf Оцінювання знань відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів та аспірантів». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/0cf1eee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Jens Nordfalt In-Store Marketing: On Sector Knowledge and Research in Retailing - Nakon Media AB, Stockholm, Sweden, 2015. – 368 p.
2. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – К. : ФОП Гуляєва В.М., 2021. 344 с..
3. Верн Гарніш Масштабування бізнесу. Покрокова стратегія збільшення прибутків. Наш формат. Київ 2018. – 326 с.
4. Кавун-Мошковська О.О. Торговельні мережі : підручник / О.О. Кавун-Мошковська. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. – 480 с.
5. Корсак В. Анатомія ритейлу. Як стати лідером роздрібного ринку: Монографія / В. Корсак, Р. Корсак. – Дрогобич: Коло, 2021. – 816 с.

Контакти ННЦБС

Тел. (044) 529-03-30

Тел. (044) 529-72-22

Адреса: м.Київ, вул. Д. Дорошенка, 57а

Електронна пошта: nncbs@knute.edu.ua

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

