

51

01-38/1123

ДЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ
Система забезпечення якості освітньої діяльності та якості вищої освіти
сертифікована на відповідність ДСТУ ISO 9001:2015 / ISO 9001:2015
Навчально-науковий центр бізнес-симуляції

ЗАТВЕРДЖЕНО

вченою радою ДТЕУ

(пост. п. 15 від «29» 08 2023 р.)

Ректор





Анатолій МАЗАРАКІ

ПРАКТИЧНИЙ КУРС
«БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» /
PRACTICAL COURSE
«BUSINESS SIMULATION»

ПРОГРАМА /
COURSE SUMMARY

Київ 2023

Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу ДТЕУ заборонено

Автори:

О.М. Трубей, директор Навчально-наукового центру бізнес-симуляції ДТЕУ,
кандидат економічних наук, доцент;

Н.С. Беляєва, кандидат економічних наук, доцент;

І.Г. Ганечко, кандидат економічних наук, доцент;

Г.В. Зябченкова, старший викладач;

О.І. Кондратюк, кандидат економічних наук, доцент;

С.Я. Король, доктор економічних наук, професор;

Д.В. Кочубей, кандидат економічних наук, доцент;

Н.Б. Марчук, кандидат технічних наук, доцент;

В.В. Лазоренко кандидат економічних наук, старший викладач,

І.П. Миколайчук, кандидат економічних наук, доцент;

М.О. Нежива, кандидат економічних наук, доцент;

О.А. Пурденко, кандидат економічних наук, доцент;

Т.О. Суслова, кандидат економічних наук, доцент;

Л.П. Серова, кандидат економічних наук, доцент;

Т.С. Чуніхіна, кандидат економічних наук, доцент;

Н.П. Шаповалова, кандидат технічних наук, доцент;

О.В. Юсупова, кандидат економічних наук, доцент.

Рецензенти: Г.В. Блакита, доктор економічних наук, професор;

Н.Б. Ільченко, доктор економічних наук, професор;

Л.Г. Петрова, кандидат психологічних наук, менеджер освітніх
проектів Відділу навчання та розвитку персоналу Департаменту
HR ТОВ «Епіцентр К».

ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» / PRACTICAL COURSE «BUSINESS SIMULATION»

ПРОГРАМА / COURSE SUMMARY

Погоджено з гарантами ОПП:

Гарант ОПП 1 рівня вищої освіти

О.І. Кондратюк, канд. екон. наук, доцент
І.В. Височин, д-р екон. наук, професор
А.П. Гейдор, канд. екон. наук, доцент
І.О. Штундер, д-р екон. наук, професор
І.П. Миколайчук, канд. екон. наук, доцент
Н.В. Микитенко, канд. екон. наук, доцент
І.М. Підкамінний, канд. екон. наук, доцент
А.П. Шаповалова, канд. екон. наук, доцент
Г.В. Уманців, канд. екон. наук, доцент
В.П. Міняйло, канд. екон. наук, доцент
В.С. Негоденко, канд. екон. наук, доцент
О.В. П'янкова, канд. екон. наук, доцент
М.Л. Ковальова, канд. екон. наук, доцент
Т.О. Суслова, канд. екон. наук, доцент
Т.О. Черниш, канд. екон. наук, доцент,
О.О. Кавун-Мошковська, канд. екон. наук, доцент
Л.Г. Харсун, канд. екон. наук, доцент
С.О. Белінська, д-р техн. наук, професор
Ю.М. Мотузка, д-р техн. наук, професор
Т.Г. Глушкова, канд. техн. наук, доцент
Н.В. Калуга, канд. хім. наук, доцент
С.Л. Рзаєва, канд. техн. наук, доцент
О.М. Іванова, канд. екон. наук, доцент
В.В. Кулаженко, канд. екон. наук, доцент
Л.Г. Саркісян, канд. екон. наук, доцент
В.Г. Лежецьокова, канд. екон. наук, доцент
О.В. Новак, канд. екон. наук, доцент
К.І. Ладиченко, канд. екон. наук, доцент

Освітньо-професійна програма

«Економіка бізнесу»
«Економіка торгівлі»
«Корпоративні фінанси»
«Економіка галузевих ринків»
«Менеджмент персоналу»
«Торговельний менеджмент»
«Управління бізнесом»
«Облік і оподаткування»
«Облік, оподаткування та аудит»
«Фінансовий контроль та аудит»
«Діджитал аудит та аналіз»
«Менеджмент ЗЕД».
«Міжнародний менеджмент»
«Маркетинг»
«Рекламний бізнес»
«Оптова і роздрібна торгівля»
«Торговельний бізнес»
«Логістична діяльність»
«Товарознавство і комерційна логістика»
«Категорійний менеджмент у ритейлі»
«Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі»
«Митна справа»
«Інженерія програмного забезпечення»
«Цифрова економіка»
«Інформаційні технології та бізнес-аналітика (Data Science)»
«Міжнародна економіка»
«Міжнародний бізнес»
«Міжнародна торгівля»
«Міжнародний маркетинг»

ВСТУП

Програма Практичного курсу «Бізнес-симуляція» призначена для студентів освітнього ступеня «бакалавр» денної форми навчання:

Галузь знань	Спеціальність	Освітньо-професійна програма
05 Соціальні та поведінкові науки	051 Економіка	Економіка бізнесу
		Економіка торгівлі
		Економіка галузевих ринків
		Міжнародна економіка
		Цифрова економіка
07 Управління та адміністрування	071 Облік і оподаткування	Облік і оподаткування
		Облік, оподаткування та аудит
		Фінансовий контроль та аудит
		Діджитал аудит та аналіз
	072 Фінанси, банківська справа та страхування/ 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок	Корпоративні фінанси
	073 Менеджмент	Менеджмент персоналу
		Торговельний менеджмент
		Управління бізнесом
		Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності
		Міжнародний менеджмент
	075 Маркетинг	Маркетинг
		Рекламний бізнес
	076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність/ 076 Підприємництво та торгівля	Оптова і роздрібна торгівля
		Торговельний бізнес
		Товарознавство і комерційна логістика
		Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі
		Митна справа
Логістична діяльність		
Категорійний менеджмент у ритейлі		
12 Інформаційні технології	121 Інженерія програмного забезпечення	Інженерія програмного забезпечення
	124 Системний аналіз	Інформаційні технології та бізнес-аналітика (Data Science)
29 Міжнародні відносини	292 Міжнародні економічні відносини	Міжнародний бізнес
		Міжнародна торгівля
		Міжнародний маркетинг

Програму підготовлено відповідно до Стандартів вищої освіти України відповідних спеціальностей та освітньо-професійних програм підготовки бакалаврів ДТЕУ.

Програма складається з таких розділів:

1. Мета, завдання та предмет дисципліни.
2. Передумови вивчення дисципліни як вибіркової компоненти освітньої програми.
3. Результати вивчення дисципліни.
4. Зміст дисципліни.
5. Список рекомендованих джерел.

1. МЕТА, ЗАВДАННЯ ТА ПРЕДМЕТ ДИСЦИПЛІНИ

Викладання навчальної дисципліни Практичний курс «Бізнес-симуляція» засноване на використанні бізнес-симуляції, як інтерактивної освітньої технології, що створює можливості для набуття практичних навичок та вмінь управління бізнесом в реальних умовах.

У 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 сформувані основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності.

Метою Практичного курсу «Бізнес-симуляція» є формування у студентів професійних компетентностей 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).

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.

Предметом вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів.

Об'єктом бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібною 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, 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 баз 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 віртуального підприємства.

2. ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ЯК ВИБІРКОВОЇ КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Знання:

- основ економічної теорії, основних економічних категорій та понять, їх взаємозв'язку;
- особливостей функціонування національної економіки України;
- методів статистики або економічної статистики;
- в основних галузях права, що забезпечують діяльність підприємства торгівлі;
- основи підприємницької діяльності в сфері торгівлі;
- функцій менеджменту;
- особливостей поведінки споживачів на B2B- та B2C-ринках;
- основ економіки та фінансів підприємства;
- розуміння сутності та складових статистичної, фінансової та управлінської звітності підприємства;
- класифікації інформації та джерела її отримання;
- інформатики та основ інформаційних технологій;
- тенденцій світового ринку товарів та послуг;
- особливостей регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства;
- принципів/підходів екологічної політики та корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів господарювання;

– основ безпеки життєдіяльності та охорони праці, в тому числі в умовах воєнного стану;

– основ логіки.

вміння:

– застосовувати в практичній діяльності норми законів та підзаконних актів;

– будувати причино-наслідкові зв'язки досліджуваних процесів;

– ставити (формулювати) цілі, визначати ресурси та умови їх досягнення;

– здійснювати пошук інформації, яка потрібна для вирішення поставленої задачі;

– співвідносити власні пропозиції до поставлених завдань із особливостями діяльності підприємства (змодельованими умовами);

– вміти ставити та розподіляти завдання по функціям планування, організації та контролю;

– комунікувати, працювати в команді;

– досліджувати інфраструктуру та кон'юнктуру ринку FMCG- товарів;

– вивчати попит споживачів та його характеристики;

– використовувати показники економічної статистики для діагностики/аудиту, планування діяльності підприємства;

– оцінювати результативність та ефективність окремих бізнес-процесів та діяльності підприємства в цілому;

– впроваджувати екологічні ініціативи в діяльність підприємства;

– оцінювати ризики зовнішнього середовища, його можливості та загрози;

– застосовувати методи генерування ідей, щодо адаптації бізнесу до умов невизначеності.

3. РЕЗУЛЬТАТИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Практичний курс «Бізнес-симуляція», як обов'язкова компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання за відповідними освітньо-професійними програмами:

✓ *Економіка бізнесу (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	1-11,13
ЗК7	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК9	Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.	1-11,13
ЗК11	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	2-11,13

ЗК12	Навички міжособистісної взаємодії.	1-11,13
ЗК 14	<i>Здатність до ефективного спілкування (комунікування) та до представлення складної комплексної інформації у стислій формі усно та письмово, використовуючи інформаційно-комунікаційні технології та відповідну економічну термінологію.</i>	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК7	Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.	2-11,13
СК8	Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудових відносин.	2-11,13
СК11	Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.	2,6,7,11,13
СК13	Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.	2, 6, 7, 11,13
СК15	<i>Здатність до оцінювання, діагностики та пошуку можливостей досягнення позитивних змін у розвитку суб'єктів господарювання чи інших економічних об'єктів та їх структурних підрозділів, пошуку варіантів найефективніших управлінських рішень, поєднання стратегії і тактики стійкого економічного розвитку, забезпечення інтеграції національних, корпоративних та особистих інтересів учасників економічних процесів.</i>	2-11,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
6	Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.	2-11,13
12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,13
16	Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.	2, 6, 7, 11,13
19	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.	2-11,13
23	Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2-11,13

✓ Економіка торгівлі (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	2-11,13
ЗК4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	1-11,13
ЗК7	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК8	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-11,13
ЗК11	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	2-11,13
ЗК12	Навички міжособистісної взаємодії.	1-11,13
ЗК14	<i>Здатність до безперервного та актуального навчання, вивчення і узагальнення передового досвіду у сфері своєї професійної діяльності, генерування нових ідей.</i>	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК7	Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.	2-11,13
СК10	Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.	2-11,13
СК11	Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.	2, 6, 7, 11,13
СК12	Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.	2, 6, 7, 11,13
СК13	Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.	2, 6, 7, 11,13
СК14	Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.	2-11,13
СК15	<i>Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємств торгівлі.</i>	2-11,13

СК16	<i>Здатність до здійснення аналізу та планування діяльності підприємства торгівлі та основі фінансової та управлінської звітності, обґрунтування управлінських рішень щодо підвищення ефективності його діяльності.</i>	2-11,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
10	Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності	2, 6, 7, 11,13
12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,13
13	Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.	2-11,13
15	Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.	2-11,13
17	Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально- економічних наслідків.	2-11,13
19	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.	2-11,13
21	Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.	2, 6, 7, 11,13
23	Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.	2-11,13

✓ Економіка галузевих ринків(ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, зокрема економіки	3

	галузевих ринків, 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.	
ЗК 4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	1-11,13
ЗК 7	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК 11	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	2-11,13
ЗК 12	Навички міжособистісної взаємодії.	1-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК4	Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,13
СК6	Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.	2,4,6,7,11.13
СК7	Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.	2-11,13
СК8	Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудоу відносин.	2-11,13
СК10	Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.	2-11,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
5	Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).	2-11,13
8	Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.	2,4,6,7,13
10	Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.	2,6,7,11,13
12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,13
13	Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати	2-11,13

	необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.	
15	Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.	2-11,13
19	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.	2-11,13

✓ *Міжнародна економіка (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	2-11
ЗК9	Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.	1-11
ЗК13	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК4	Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11
СК6	Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.	2,4,6,7,11
СК8	Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудоу відносин.	2-11
СК10	Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.	2-11
СК11	Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.	2,6,7,8,11
СК12	Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.	2,6,7,8,11
СК13	Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.	2,6,7,8,11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
10	Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні	2,6,7,11

	сфери, розраховувати відповідні показники які характеризують результативність їх діяльності.	
21	Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів	2,6,7,11
22	Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами, та у невизначених умовах.	1-11
24	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.	1-11

✓ *Цифрова економіка (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	1-11,14
ЗК7	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11,14
ЗК8	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-11,14
ЗК9	Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.	1-11,14
ЗК11	Здатність приймати обґрунтовані рішення.	2-11,14
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК4	Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,14
СК6	Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.	2,4,6,7,11,14
СК7	Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.	2-11,14
СК9	Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.	6,7,11,14
СК11	Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.	6,7,11,14

СК13	Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.	4,6,7,11,14
СК 15	<i>Здатність до експлуатації інформаційної системи та прикладного програмного забезпечення в економічній сфері.</i>	4,6,7,11,14
СК 16	<i>Здатність до проектування технологічного процесу збирання, оброблення та зберігання економічної інформації .</i>	14
СК 17	<i>Здатність моделювати економічні та бізнес-процеси, системи, явища, використовуючи апарат математичного та комп'ютерного моделювання.</i>	14
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
5	Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).	2-11,14
8	Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.	2,4,6,7,11,14
10	Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності.	2,6,7,11,14
12	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,14
13	Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.	2-11,14
19	Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.	2-11,14
21	Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.	2,6,7,11,14
25	<i>Демонструвати стійке розуміння особливостей функціонування економічних систем у цифровому просторі.</i>	14

✓ *Облік і оподаткування (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК01	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	1-11,13
ЗК02	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	2-11,13
ЗК03	Здатність працювати в команді.	1-11,13
ЗК04	Здатність працювати автономно.	2-11,13
ЗК08	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	1-11,13
ЗК09	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	1-11,13
ЗК11	Навички використання сучасних інформаційних систем і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК12	Здатність діяти соціально-відповідально та свідомо.	1-11,13
ЗК13	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК03	Здатність до відображення інформації про господарські операції суб'єктів господарювання в фінансовому та управлінському обліку, їх систематизації, узагальнення у звітності та інтерпретації для задоволення інформаційних потреб осіб, що приймають рішення.	4,6,7,10,13
СК04	Застосовувати знання права та податкового законодавства в практичній діяльності суб'єктів господарювання.	2-11,13
СК05	Проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз з метою прийняття управлінських рішень.	2,4,6,7,10,11,13
СК06	Здійснювати облікові процедури із застосуванням спеціалізованих інформаційних систем і комп'ютерних технологій.	4,6,7,10
СК07	Застосовувати методики проведення аудиту й послуг з надання впевненості.	13
СК08	Ідентифікувати та оцінювати ризики недосягнення управлінських цілей суб'єкта господарювання, недотримання ним законодавства та регулювання діяльності, недостовірності звітності, збереження й використання його ресурсів.	2-11,13

СК11	Демонструвати розуміння вимог щодо професійної діяльності, зумовлених необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.	2-11,13
СК 13	<i>Здатність до проведення заходів щодо усунення причин нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві.</i>	8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР01	Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.	1-11,13
ПР02	Розуміти місце і значення облікової, аналітичної, контрольної, податкової та статистичної систем в інформаційному забезпеченні користувачів обліково-аналітичної інформації у вирішенні проблем в сфері соціальної, економічної і екологічної відповідальності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР04	Формувати й аналізувати фінансову, управлінську, податкову і статистичну звітність підприємств та правильно інтерпретувати отриману інформацію для прийняття управлінських рішень.	2,6,7,10,11,13
ПР05	Володіти методичним інструментарієм обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування господарської діяльності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР06	Розуміти особливості практики здійснення обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування діяльності підприємств різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання та видів економічної діяльності.	2,6,7,10,11,13
ПР08	Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством та оцінювати ефективність прийняття рішень з використанням обліково-аналітичної інформації.	6,7,10,11,13
ПР19	Дотримуватися здорового способу життя, безпеки життєдіяльності співробітників та здійснювати заходи щодо збереження навколишнього середовища.	2-11,13
ПР20	Виконувати професійні функції з урахуванням вимог соціальної відповідальності, трудової дисципліни, вміти планувати та управляти часом	2-11,13

✓ *Облік, оподаткування та аудит (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК01	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	1-11,13
ЗК02	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	2-11,13
ЗК03	Здатність працювати в команді.	1-11,13
ЗК04	Здатність працювати автономно.	2-11,13
ЗК08	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	1-11,13
ЗК09	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	1-11,13
ЗК11	Навички використання сучасних інформаційних систем і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК12	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	1-11,13
ЗК13	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК03	Здатність до відображення інформації про господарські операції суб'єктів господарювання в фінансовому та управлінському обліку, їх систематизації, узагальнення у звітності та інтерпретації для задоволення інформаційних потреб осіб, що приймають рішення.	4,6,7,10,13
СК04	Застосовувати знання права та податкового законодавства в практичній діяльності суб'єктів господарювання	2-11,13
СК05	Проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз з метою прийняття управлінських рішень.	2,4,6,7,10,11,13
СК06	Здійснювати облікові процедури із застосуванням спеціалізованих інформаційних систем і комп'ютерних технологій.	4,6,7,10
СК07	Застосовувати методики проведення аудиту й послуг з надання впевненості.	13
СК08	Ідентифікувати та оцінювати ризики недосягнення управлінських цілей суб'єкта господарювання, недотримання ним законодавства та регулювання діяльності, недостовірності звітності, збереження й використання його ресурсів.	2-11,13

СК11	Демонструвати розуміння вимог щодо професійної діяльності, зумовлених необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.	2-11,13
СК 13	<i>Здатність до проведення заходів щодо усунення причин нещасних випадків і професійних захворювань на виробництві.</i>	8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР01	Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.	1-11,13
ПР02	Розуміти місце і значення облікової, аналітичної, контрольної, податкової та статистичної систем в інформаційному забезпеченні користувачів обліково-аналітичної інформації у вирішенні проблем в сфері соціальної, економічної і екологічної відповідальності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР04	Формувати й аналізувати фінансову, управлінську, податкову і статистичну звітність підприємств та правильно інтерпретувати отриману інформацію для прийняття управлінських рішень	2,6,7,10,11,13
ПР05	Володіти методичним інструментарієм обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування господарської діяльності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР06	Розуміти особливості практики здійснення обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування діяльності підприємств різних форм власності, організаційно-правових форм господарювання та видів економічної діяльності.	2,6,7,10,11,13
ПР08	Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством та оцінювати ефективність прийняття рішень з використанням обліково-аналітичної інформації.	2,6,7,10,11,13
ПР19	Дотримуватися здорового способу життя, безпеки життєдіяльності співробітників та здійснювати заходи щодо збереження навколишнього середовища.	2-11,13
ПР20	Виконувати професійні функції з урахуванням вимог соціальної відповідальності, трудової дисципліни, вміння планувати та управляти часом.	2-11,13

✓ *Фінансовий контроль та аудит (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК06	Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).	1-11,13
ЗК07	Здатність бути критичним та самокритичним.	1-11,13
ЗК11	Навички використання сучасних інформаційних систем і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК13	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК03	Здатність до відображення інформації про господарські операції суб'єктів господарювання в фінансовому та управлінському обліку, їх систематизації, узагальнення у звітності та інтерпретації для задоволення інформаційних потреб осіб, що приймають рішення.	4,6,7,10,13
СК05	Проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз з метою прийняття управлінських рішень.	2,6,7,10,11,13
СК08	Ідентифікувати та оцінювати ризики недосагнення управлінських цілей суб'єкта господарювання, недотримання ним законодавства та регулювання діяльності, недостовірності звітності, збереження й використання його ресурсів.	2-11,13
СК10	Здатність застосовувати етичні принципи під час виконання професійних обов'язків.	2-11,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР02	Розуміти місце і значення облікової, аналітичної, контрольної, податкової та статистичної систем в інформаційному забезпеченні користувачів обліково-аналітичної інформації у вирішенні проблем в сфері соціальної, економічної і екологічної відповідальності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР03	Визначати сутність об'єктів обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування та розуміти їх роль і місце в господарській діяльності.	2,6,7,10,11,13
ПР05	Володіти методичним інструментарієм обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування господарської діяльності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР07	Знати механізми функціонування бюджетної і податкової систем України та враховувати їх особливості з метою організації обліку, вибору	2,6,7,10,11,13

	системи оподаткування та формування звітності на підприємствах.	
ПР08	Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством та оцінювати ефективність прийняття рішень з використанням обліково-аналітичної інформації.	2,6,7,10,11,13
ПР09	Ідентифікувати та оцінювати ризики господарської діяльності підприємств.	2-11,13
ПР14	Вміти застосовувати економіко-математичні методи в обраній професії.	2,6,7,10,11,13
ПР20	Виконувати професійні функції з урахуванням вимог соціальної відповідальності, трудової дисципліни, вміти планувати та управляти часом.	2-11,13

✓ *Діджитал аудит та аналіз (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК05	Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.	1-11,13
ЗК07	Здатність бути критичним та самокритичним.	1-11,13
ЗК11	Навички використання сучасних інформаційних систем і комунікаційних технологій.	2-11,13
ЗК13	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК03	Здатність до відображення інформації про господарські операції суб'єктів господарювання в фінансовому та управлінському обліку, їх систематизації, узагальнення у звітності та інтерпретації для задоволення інформаційних потреб осіб, що приймають рішення, зокрема застосування принципів використання цифрових технологій в аналізі та аудиті.	4,6,7,10,13
СК05	Проводити аналіз господарської діяльності підприємства та фінансовий аналіз, <i>VI</i> – аналіз, інтелектуальний аналіз даних діяльності підприємств з метою прийняття управлінських рішень.	2,6,7,10,11,13
СК08	Ідентифікувати та оцінювати ризики недосягнення управлінських цілей суб'єкта господарювання, недотримання ним законодавства та регулювання діяльності, недостовірності звітності, збереження й використання його ресурсів.	2-11,13

СК10	Здатність застосовувати етичні принципи під час виконання професійних обов'язків.	2-11,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР02	Розуміти місце і значення облікової, аналітичної, контрольної, податкової та статистичної систем в інформаційному забезпеченні користувачів обліково-аналітичної інформації у вирішенні проблем в сфері соціальної, економічної і екологічної відповідальності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР03	Визначати сутність об'єктів обліку, аналізу, контролю, аудиту, оподаткування та розуміти їх роль і місце в господарській діяльності.	2,6,7,10,11,13
ПР05	Володіти методичним інструментарієм обліку, аналізу, контролю, аудиту та оподаткування господарської діяльності підприємств.	2,6,7,10,11,13
ПР07	Знати механізми функціонування бюджетної і податкової систем України та враховувати їх особливості з метою організації обліку, вибору системи оподаткування та формування звітності на підприємствах.	2,6,7,10,11,13
ПР08	Розуміти організаційно-економічний механізм управління підприємством та оцінювати ефективність прийняття рішень з використанням обліково-аналітичної інформації.	2,6,7,10,11,13
ПР09	Ідентифікувати та оцінювати ризики господарської діяльності підприємств.	2-11,13
ПР14	Вміти застосовувати економіко-математичні методи в обраній професії.	2,6,7,10,11,13
ПР20	Виконувати професійні функції з урахуванням вимог соціальної відповідальності, трудової дисципліни, вміти планувати та управляти часом.	2-11,13

✓ *Корпоративні фінанси (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК01	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	2-11,13
ЗК02	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	2-11,13
ЗК03	Здатність планувати та управляти часом.	2-11,13
ЗК05	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.	2-11,13

ЗК06	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні	2-11,13
ЗК07	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	1-11,13
ЗК08	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-11,13
ЗК09	Здатність бути критичним і самокритичним.	1-11,13
ЗК10	Здатність працювати у команді.	2-11,13
ЗК11	Здатність спілкуватися з представниками інших професій груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).	2-11,13
ЗК12	Здатність працювати автономно.	2-11,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК01	Здатність досліджувати тенденції розвитку економіки за допомогою інструментарію макро- та мікроекономічного аналізу, оцінювати сучасні економічні явища.	2, 3, 6,7,11,13
СК03	Здатність до діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у тому числі бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).	2,6,7,10,13
СК04	Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.	2,6,7,10,13
СК05	Здатність застосовувати знання законодавства у сфері монетарного, фіскального регулювання та регулювання фінансового ринку.	2,6,7,10,13
СК06	Здатність застосовувати сучасне інформаційне та програмне забезпечення для отримання та обробки даних у сфері фінансів, банківської справи та страхування.	2,6,7,10,13
СК07	Здатність складати та аналізувати фінансову звітність.	2,6,7,10,13
СК08	Здатність виконувати контрольні функції у сфері фінансів, банківської справи та страхування.	7
СК10	Здатність визначати, обґрунтовувати та брати відповідальність за професійні рішення.	2-11,13
СК11	Здатність підтримувати належний рівень знань та постійно підвищувати свою професійну підготовку.	2-11,13
СК 12	<i>Здатність системно оцінювати фінансові показники для обґрунтування ефективних управлінських рішень на підприємстві</i>	2, 3, 6,7,11,13

СК 13	<i>Здатність застосовувати теоретичні підходи та практичний інструментарій визначення потреби та джерел залучення фінансових ресурсів в діяльності підприємства</i>	6,7,10,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР01	Знати та розуміти економічні категорії, закони, причинно-наслідкові та функціональні зв'язки, які існують між процесами та явищами на різних рівнях економічних систем.	2,6,7,10,13
ПР02	Знати і розуміти теоретичні основи та принципи фінансової науки, особливості функціонування фінансових систем.	6,7,10,13
ПР04	Знати механізм функціонування державних фінансів, у т.ч. бюджетної та податкової систем, фінансів суб'єктів господарювання, фінансів домогосподарств, фінансових ринків, банківської системи та страхування.	2,6,7,10,13
ПР05	Володіти методичним інструментарієм діагностики стану фінансових систем (державні фінанси, у т.ч. бюджетна та податкова системи, фінанси суб'єктів господарювання, фінанси домогосподарств, фінансові ринки, банківська система та страхування).	2,6,7,10,13
ПР06	Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення фінансових задач.	2,6,7,10,13
ПР07	Розуміти принципи, методи та інструменти державного та ринкового регулювання діяльності в сфері фінансів, банківської справи та страхування.	2,6,7,10,13
ПР08	Застосовувати спеціалізовані інформаційні системи, сучасні фінансові технології та програмні продукти.	2,6,7,10,13
ПР09	Формувати і аналізувати фінансову звітність та правильно інтерпретувати отриману інформацію.	2,6,7,10,13
ПР10	Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання економічних даних, збирати та аналізувати необхідну фінансову інформацію, розраховувати показники, що характеризують стан фінансових систем.	2,6,7,10,13
ПР11	Володіти методичним інструментарієм здійснення контрольних функцій у сфері фінансів, банківської справи та страхування.	2,6,7,10,13
ПР12	Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у фінансовій сфері діяльності.	2,6,7,10,13
ПР13	Володіти загальнонауковими та спеціальними методами дослідження фінансових процесів.	2,6,7,10,13

ПР14	Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик фінансових систем, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.	2,6,7,10,13
ПР16	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11,13
ПР17	Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.	2-11,13
ПР18	Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.	2-11,13
ПР19	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань.	2-11,13
ПР20	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані фінансові рішення.	2-11,13
ПР24	<i>Знати і вміти застосовувати на практиці методи та інструменти ідентифікації та розв'язання проблем в сфері корпоративних фінансів .</i>	2,6,7,10,13
ПР25	<i>Виявляти резерви підвищення ефективності управління корпоративними фінансами підприємства.</i>	2,6,7,10,13

✓ *Менеджмент персоналу (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	1-10
5	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	1-10
8	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-10
10	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.	2-10
12	Здатність генерувати нові ідеї (креативність).	2-10
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.	2-10
4	Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.	1-10

5	Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.	1-10
7	Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.	2-10
9	Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.	2-10
12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.	2-10
17	<i>Здатність застосовувати сучасні технології рекрутингу в організаціях різних видів та сфер діяльності та залучати компетентних фахівців для формування команд та організації їх взаємодії у цифровому середовищі.</i>	8
18	<i>Здатність формувати ефективні соціально-трудова відносини в організації на принципах нормування праці, використання сучасних інформаційних технологій та підвищення якості трудового життя персоналу.</i>	8
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
3	Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.	2-10
4	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.	2-10
6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.	2-10
8	Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.	2-10
9	Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.	2-10
11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікацій у різних сферах діяльності організації.	2-10
12	Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.	2-10
19	<i>Застосовувати сучасні технології рекрутингу в організаціях різних видів та сфер діяльності та залучати компетентних фахівців для формування команд та організації їх взаємодії у VUCA-середовищі</i>	8
20	<i>Формувати ефективні соціально-трудова відносини в організації на принципах нормування праці, використання сучасних інформаційних технологій та підвищення якості трудового життя персоналу.</i>	8

✓ *Торговельний менеджмент (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.	1-10,12
4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	1-10,12
5	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	1-10,12
8	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-10,12
10	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.	2-10,12
11	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.	1-10,12
14	Здатність працювати у міжнародному контексті.	11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.	2-10,12
4	Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.	1-10,12
9	Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.	1-10,12
11	Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.	2-10,12
12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.	2-10,12
16	<i>Здатність організовувати основні та допоміжні процеси в торговельній діяльності.</i>	2-10,12
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
4	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.	2-10,12
5	Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.	2-10,12
6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень	2-10,12
9	Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.	2-10,12

11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	2-10,12
12	Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.	2-10,12
17	Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.	2-10,12

✓ *Управління бізнесом (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
1	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.	2-10,13
4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	2-10,13
8	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-10,13
10	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.	2-10,13
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
1	Здатність визначати та описувати характеристики організації.	2,8
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.	2-10,13
3	Здатність визначати перспективи розвитку організації.	2-10,13
4	Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.	1-10,13
5	Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.	1-10,13
12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.	2-10,13
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
4	Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.	2-10,13
5	Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації	2-10,13
6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.	2-10,13
7	Виявляти навички організаційного проектування.	2,8

11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	2-10,13
12	Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.	2-10,13
13	Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземною мовами.	2-10,13
18	<i>Демонструвати здатність проводити аналіз і розрахунок економічних і неекономічних показників діяльності підприємства.</i>	2-10,13
20	<i>Демонструвати здатність розробляти плани та стратегії створення й розвитку бізнесу в складних умовах зовнішнього середовища.</i>	2-10

✓ *Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.	1-11
4	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.	1-11
5	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	1-11
6	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	1-11
7	Здатність спілкуватися іноземною мовою.	11
8	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	1-11
10	Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні	1-11
11	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.	1-11
13	Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.	1-11
14	Здатність працювати в міжнародному контексті.	11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища	2-11
3	Здатність визначати перспективи розвитку організації	2-11
8	Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.	2,6

12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.	2-11
13	Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.	2-11
17	<i>Розуміти механізм оподаткування ЗЕД, особливості здійснення валютних операцій, специфіку міжнародних розрахунків, методи ціноутворення в ЗЕД, алгоритм виходу підприємства на зовнішній ринок.</i>	11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
4	Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.	2-11
6	Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.	2-11
7	Виявляти навички організаційного проектування	2,9
11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	2-11
12	Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.	2-11
13	Спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземними мовами.	2-11
15	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності.	2-11
16	Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	2-11
17	Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.	2-11
18	<i>Визначати та обґрунтовувати стратегію виходу на зовнішній ринок, проводити переговори з контрагентами, складати типові контракти, супроводжувати їх виконання.</i>	4,11
19	<i>Визначати та розподіляти витрати, ризики та відповідальність сторін відповідно умов контракту.</i>	11
20	<i>Демонструвати навички декларування товарів, поміщення у різні митні режими, розрахунку митної вартості, митних платежів, формування ціни при здійсненні зовнішньоторговельних операцій.</i>	11

✓ *Міжнародний менеджмент (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу	1-11
9	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
2	Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.	2-11
8	Здатність планувати діяльність організації та управляти часом.	2,6,8
11	Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.	2-11
12	Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.	2-11
16	<i>Здатність реагувати на зміни в міжнародному економічному середовищі та адаптуватись до них на основі використання новітніх підходів міжнародного менеджменту</i>	11
17	<i>Здатність застосовувати знання функцій, принципів, методів, технологій та інструментарію в сфері адміністрування на рівні економіки, менеджменту суб'єктів господарювання та управління проектами.</i>	2-11
18	<i>Здатність проводити дослідження макроекономічних процесів, явищ і моделей та оцінювати роль суб'єктів у забезпеченні ефективного функціонування національної економіки, її секторів та ринків в умовах глобалізації.</i>	2-11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
4	Демонструвати навички виявлення проблеми та обґрунтування управлінських рішень.	2-11
8	Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації	2-11
9	Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи.	2-11
11	Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	2-11

16	Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	2-11
18	Здійснювати вибір та вести економічну діяльність у відповідності з пріоритетами сталого розвитку.	2-11
20	Застосовувати знання у сфері менеджменту для реалізації інтересів суб'єктів на рівні економіки, підприємств та проектів.	2-11
21	Здійснювати оцінку ролі макроекономічних суб'єктів, процесів, явищ і моделей у забезпеченні ефективного функціонування національної економіки, її секторів та ринків в умовах глобалізації.	2-11

✓ *Маркетинг (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.	1-11
ЗК7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	2-11
ЗК9	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11
ЗК11	Здатність працювати в команді.	1-11
ЗК12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).	2-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.	2-11
СК4	Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.	3,4,5,9
СК12	Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.	3,4,5,9
СК14	Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.	2,3,4,5,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
P2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.	2,3,9

P3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.	3,4,9
P4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.	2-11
P7	Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.	3,4,9
P12	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.	2-11
P13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.	2-11
P14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	2-11
P16	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.	3,4,9

✓ *Рекламний бізнес (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК5	Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.	2-11
ЗК6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.	2-11
ЗК11	Здатність працювати в команді.	1-11
ЗК14	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.	3,9
СК7	Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.	2-11
СК8	Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.	2,3,9

СК13	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі.	2,3,4,9
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
P6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.	2,3,4,9
P9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.	3,4
P11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.	2-11
P14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.	2-11
P17	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.	1-11
P20	<i>Розроблювати рекламні звернення та рекламні матеріали.</i>	9
P22	<i>Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати маркетингові метрики, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.</i>	3,4,9

✓ *Оптова і роздрібна торгівля (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	1-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 4	Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12

СК 7	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12
СК 10	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.	2-12
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.	1-12
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	1-12
10	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.	1-12
11	Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.	1-12
14	Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-12

✓ *Торговельний бізнес (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 4	Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12
СК 7	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12
СК 10	Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.	2-12
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.	1-12
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	1-12
10	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.	1-12
11	Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.	1-12

14	Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-12

✓ *Товарознавство і комерційна логістика (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-12
ЗК 6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	2-12
СК 7	Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12

5	Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.	2-12
13	Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-12

✓ *Товарознавство та організація зовнішньої торгівлі (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-12
ЗК 6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	2-12
СК 8	Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.	2,10
СК 11	<i>Здатність здійснювати підприємницьку діяльність на логістичних засадах.</i>	12
СК 12	<i>Здатність оцінювати асортимент, якість та безпечність товарів відповідно до міжнародного та європейського законодавства.</i>	5,11

<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.	1-12
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.	1-12
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	1-12
10	Демонструвати здатність діяти соціально, відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.	1-12
12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	2-12
16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12
18	Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності.	2,10
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-12

✓ *Митна справа (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-12
ЗК 6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 3	Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.	2-12
СК 8	Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.	2,10
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі, біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.	1-12
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-12
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.	1-12
7	Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.	1-12
10	Демонструвати здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства.	1-12
12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	2-12

16	Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12
18	Знати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній і біржовій діяльності.	2,10
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-12

✓ *Логістична діяльність (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2.	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-12
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-12
ЗК 7	Здатність працювати в команді.	1-12
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
СК 2	Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	1-12
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
4	Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-12
12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	2-12
17	Вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.	2-12

✓ Категорійний менеджмент у ритейлі (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
ЗК 2	Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.	1-11
ЗК 5	Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.	2-11
ЗК 6	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-11
ЗК 7	Здатність працювати в команді	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
-		
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
2	Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.	2-11
5	Організовувати пошук, самостійний вибір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.	2-11
6	Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягти професійних цілей	1-11
12	Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.	2-11
20	Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.	2-11

✓ Інженерія програмного забезпечення (ОС бакалавр)

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
K13	<i>Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.</i>	2-4, 6-10, 14

<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
K21	Здатність застосовувати фундаментальні і міждисциплінарні знання для успішного розв'язання завдань інженерії програмного забезпечення.	2-4, 6-10, 14
K22	Здатність оцінювати і враховувати економічні, соціальні, технологічні та екологічні чинники, що впливають на сферу професійної діяльності.	2-4, 6-10, 14
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР24	Вміти проводити розрахунок економічної ефективності програмних систем.	6,14

✓ *Інформаційні технології та бізнес-аналітика (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
K02	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях	1-10,13,14
K07	Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	2-10,13,14
K08	Здатність бути критичним і самокритичним	1-10,13,14
K09	Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.	1-10,13,14
K10	Здатність працювати автономно.	2-10,13,14
K12	Здатність працювати в команді	1-10,13,14
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
K17	Здатність використовувати системний аналіз як сучасну міждисциплінарну методологію, що базується на прикладних математичних методах та сучасних інформаційних технологіях і орієнтована на вирішення задач аналізу і синтезу технічних, економічних, соціальних, екологічних та інших складних систем.	2-10,13,14
K18	Здатність формалізувати проблеми, описані природною мовою, у тому числі за допомогою математичних методів, застосовувати загальні підходи до математичного моделювання конкретних процесів.	14
K19	Здатність будувати математично коректні моделі статичних та динамічних процесів і систем із зосередженими та розподіленими параметрами із врахуванням невизначеності зовнішніх та внутрішніх факторів.	6,7,13,14
K20	Здатність визначати основні чинники, які впливають на розвиток фізичних, економічних,	6,7,13,14

	соціальних процесів, виокремлювати в них стохастичні та невизначені показники, формулювати їх у вигляді випадкових або нечітких величин, векторів, процесів та досліджувати залежності між ними.	
К21	Здатність формулювати задачі оптимізації при проектуванні систем управління та прийняття рішень, а саме: математичні моделі, критерії оптимальності, обмеження, цілі управління; обирати раціональні методи та алгоритми розв'язання задач оптимізації та оптимального керування.	4,6,7,13,14
К22	Здатність до комп'ютерної реалізації математичних моделей реальних систем і процесів; проектувати, застосовувати і супроводжувати програмні засоби моделювання, прийняття рішень, оптимізації, обробки інформації, інтелектуального аналізу даних.	14
К23	Здатність використовувати сучасні інформаційні технології для комп'ютерної реалізації математичних моделей та прогнозування поведінки конкретних систем а саме: об'єктно-орієнтований підхід при проектуванні складних систем різної природи, прикладні математичні пакети, застосування баз даних і знань.	14
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
ПР06	Знати та вміти застосовувати основні методи постановки та вирішення задач системного аналізу в умовах невизначеності цілей, зовнішніх умов та конфліктів.	6,7,13,14
ПР07	Знати основи теорії оптимізації, оптимального керування, теорії прийняття рішень, вміти застосовувати їх на практиці для розв'язування прикладних задач управління і проектування складних систем.	4,6,7,13,14
ПР09	Вміти створювати ефективні алгоритми для обчислювальних задач системного аналізу та систем підтримки прийняття рішень.	14
ПР13	Проектувати, реалізовувати, тестувати, впроваджувати, супроводжувати, експлуатувати програмні засоби роботи з даними і знаннями в комп'ютерних системах і мережах.	14

✓ *Міжнародний бізнес (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність навчатися та бути сучасно навченим.	1-11
5	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	1-11
7	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.	2-11
8	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	1-11
9	Уміння бути критичним та самокритичним.	1-11
11	Здатність працювати в команді.	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
4	Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.	11
5	Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.	2,3,4,11
6	Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.	11
8	Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.	11
11	Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків	2,3,4,11
12	Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.	11
15	Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.	11
16	Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.	2-11

18	<i>Здатність аналізувати статистичну та фінансову звітність з метою визначення конкурентних позицій міжнародних бізнес-суб'єктів.</i>	6,7,10,11
19	<i>Розуміння організації діяльності суб'єктів міжнародного бізнесу в умовах глобалізації та регіоналізації, в тому числі здатність визначати митну вартість товарів, нараховувати митні платежі.</i>	11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.	2-11
3	Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.	2-11
6	Планувати, організовувати, мотивувати, оцінювати та підвищувати результативність колективної праці, здійснювати дослідження в групі під керівництвом лідера, з урахуванням вимог та особливостей сьогодення в умовах обмеженості часу.	2-11
7	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	11
9	Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.	2-11
11	Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.	2,3,4,11
23	Усвідомлювати необхідність навчання впродовж життя з метою підтримки професійної компетентності на високому рівні.	1-11
25	Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.	2,11
26	<i>Забезпечувати дотримання законодавства з питань митної справи, заходів тарифного та нетарифного регулювання ЗЕД при здійсненні митного контролю та митного оформлення товарів.</i>	3,4,11

✓ *Міжнародна торгівля (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність навчатися та бути сучасно навченим.	1-11
7	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.	2-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
5	Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.	2,3,4,11
17	<i>Знання вітчизняної і зарубіжної практики проведення зовнішньоторговельних операцій, в тому числі здатність визначати митну вартість товарів, нараховувати митні платежі.</i>	11
18	<i>Здатність аналізувати статистичну та фінансову звітність з метою визначення конкурентних позицій міжнародних бізнес-суб'єктів.</i>	6,7,10,11
19	<i>Розуміння організації діяльності суб'єктів міжнародної торгівлі в умовах глобалізації та регіоналізації.</i>	11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.	2-11
3	Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.	2-11
24	Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків.	6,7,10,11
25	Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища	2,11
26	<i>Вміти вирішувати професійні завдання щодо пошуку партнерів на зовнішньому ринку, формувати, узгоджувати та організовувати виконання міжнародних експортно-імпорتنих операцій підприємницькими та торговельними структурами.</i>	3,4,11
27	<i>Знати та розуміти основи статистичного обліку міжнародної торгівлі товарами та послугами, вміти використовувати національні та</i>	10,11

	<i>міжнародні класифікатори товарів та послуг при визначенні митної вартості продукції та нарахуванні на неї митних платежів.</i>	
28	<i>Вміти вирішувати професійні завдання з аналізу, прогнозування, планування та регулювання діяльності міжнародних та національних торговельних та біржових структур.</i>	11
29	<i>Мати здатність оцінювати зміни товарної кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках та приймати управлінські рішення у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.</i>	2,3,4,11

✓ *Міжнародний маркетинг (ОС бакалавр)*

Номер в освітній програмі	Зміст компетентності	Номер теми (департаменту), що розкриває зміст компетентності
<i>Загальні компетентності за освітньою програмою</i>		
3	Здатність навчатися та бути сучасно навченим.	1-11
5	Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.	1-11
7	Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.	2-11
8	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.	1-11
9	Уміння бути критичним та самокритичним.	1-11
11	Здатність працювати в команді.	1-11
<i>Спеціальні (фахові) компетентності за освітньою програмою</i>		
4	Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.	11
5	Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них.	2,3,4,11
6	Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.	11
8	Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.	11
11	Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.	2,3,4,11

12	Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин.	11
15	Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.	11
16	Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.	2-11
17	<i>Здатність застосувати сучасні підходи до формування міжнародного маркетингового комплексу підприємства в умовах нестабільності ринкової кон'юнктури.</i>	3,11
18	<i>Здатність забезпечувати процес організації товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики підприємства на зарубіжних ринках.</i>	6,7,10,11
<i>Програмні результати навчання за освітньою програмою</i>		
1	Відповідально ставитися до професійного самовдосконалення, усвідомлюючи необхідність навчання впродовж усього життя, проявляти толерантність та готовність до інноваційних змін.	2-11
5	Володіти навичками самоаналізу (самоконтролю), бути зрозумілим для представників інших бізнес-культур та професійних груп різного рівня (з фахівцями з інших галузей знань/видів діяльності) на засадах цінування різноманітності, мультикультурності, толерантності та поваги до них.	1-11
7	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.	2-11
9	Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.	11
11	Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.	2,3,4,11
25	Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.	2,11

4. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ

1. ВСТУП ДО КУРСУ

Презентація віртуальної торговельної мережі «ГЕРМЕС», на базі якої здійснюється бізнес-симуляція. Характеристика сукупності віртуальних торговельних об'єктів (магазинів/Retail Hub), що входять до складу мережі, їх організаційної структури, переліку функціональних департаментів (Розвитку бізнесу, Маркетингу, Реклами та PR, Закупівлі, Асортименту та якості, Персоналу, Планування, Фінансового контролінгу, Філіальної бухгалтерії, Аудиту). Визначення основних бізнес-процесів віртуальної торговельної діяльності та характеристика взаємодії у роботі функціональних підрозділів.

Особливості функціонування центрального офісу віртуальної торговельної мережі, до складу якого належать департаменти: Зовнішньоекономічної діяльності, Логістики, ІТ, Центральної бухгалтерії.

Характеристика та архітектура системи автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Ознайомлення зі сценарієм та ігровою легендою бізнес-симуляції. Здійснення розподілу студентів на команди, кожна з яких буде відповідати за роботу певного магазину (Retail Hub). Закріплення за кожною командою викладачів-тьюторів та бізнес-менторів для організації освітнього процесу та реалізації ігрової легенди. Розподіл ролей між студентами в межах кожної команди.

Особливості роботи кожного Retail Hub з використанням елементів стратегічного планування: визначення та розробка стратегії розвитку магазину через, аналізу ринкових тенденцій, конкурентної ситуації, поточних питань, проблем та викликів для бізнесу. Ключові елементи роботи у форматі стратегічних сесій: комунікація та ефективна взаємодія між учасниками, формування спільної стратегії, максимальна взаємодія між всіма підрозділами компанії.

Організація проведення фінальних змагань команд (Retail Hub), захист проєктів обраної стратегії та концепції розвитку магазину.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1.

Основний: 1 [с. 10-298], 2 [с. 10-29], 3 [с. 13-103], 4[с. 10-68], 5 [с. 17-116].

Додатковий: 4, 9, 10, 12, 13, 15, 18, 26, 40.

Інтернет-джерела: 2, 4, 10, 19.

2. ДЕПАРТАМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент розвитку бізнесу в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність, специфіка взаємодії з іншими департаментами.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки за основними показниками розвитку бізнесу, визначення сильних та слабких аспектів торговельної діяльності.

Розробка програми стратегічного розвитку відповідного Retail Hub ТОВ «ГЕРМЕС» на основі концепції стратегічного розвитку Scaling Up. Визначити місію, візію, цінності та ВНАГ (Абревіатура від big, hairy, audacious goal – глобальна, важкодоступна, амбітна, зухвала мета. Розробка детальних стратегічних планів за методикою Scaling Up, а саме OPSP (One page strategic plan – стратегічний план на сторінку).

Організація та проведення стратегічних сесій. Безпосередня участь в обґрунтуванні ефективної стратегії економічного і соціального розвитку підприємства. Підготовка та презентація пропозицій з освоєння нових напрямків бізнесу та нових ринків, з метою сприяння розвитку торговельного потенціалу підприємства.

Підготовка проєктів з метою реалізації стратегічної програми розвитку підприємства торгівлі. Організація виконання та координування реалізації проєктів після їх затвердження.

Визначення основних напрямів інвестиційної політики підприємства, розробка та реалізація заходів, спрямованих на залучення інвестицій та кредитних ресурсів для розвитку економічного потенціалу підприємства.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Проведення комплексного PEST-аналізу. (Коригування стратегічних завдань в залежності від отриманих результатів аналізу).

Формування односторінкових стратегій розвитку з чіткими квартальними завданнями за методикою OPSP – одного з інструментів методики Scaling Up, де на одній сторінці зображується вектор компанії: від найголовніших цілей і завдань до тактичних деталей. Методологія чотирьох рішень передбачає односторінкові стратегії за напрямками: люди, стратегія, виконання та готівка. Представлення результатів роботи у вигляді презентації.

За сценарієм симуляції Retail Hub необхідно зареєструвати як відокремлений підрозділ. Вибір даних класифікаторів Державної служби статистики України (код КВЕД, ОПФГ, КОАУТУУ). Вибір статусу платника податків та системи оподаткування за визначеним алгоритмом.

Здійснення аналізу показників економічного і соціального розвитку підприємства, підготовка аналітичних довідок керівництву підприємства. Прогнозування економічного і соціального розвитку підприємства, визначення пріоритетів та цілей соціально-економічного розвитку.

Розробка, координація та моніторинг виконання стратегії економічного та соціального розвитку підприємства торгівлі. Надання пропозицій щодо розробки проєктів з реалізації стратегічної програми розвитку. Проведення моніторингу стану виконання програми стратегічного розвитку підприємства, внесення пропозицій щодо їх оптимізації. Інформування керівників департаментів про хід виконання стратегії економічного та соціального розвитку підприємства.

Забезпечення реалізації інвестиційної політики підприємства, координація діяльності департаментів підприємства в частині створення умов для залучення інвестицій.

Участь у забезпеченні реалізації єдиної інформаційної політики з питань дозвільної системи у сфері господарської діяльності. Організація протокольних заходів під час проведення стратегічних сесій, інформування департаментів про результати їх діяльності. Забезпечення доступу до публічної інформації установчих документів, розпорядником якої він є. Можливості системи автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS» в частині ведення картки підприємства торгівлі, створення профілю компанії для зовнішнього використання. Забезпечення захисту персональних даних через систему сертифікації ключів.

Виконання функцій бізнес-розвідки та фінансового аналізу компаній - потенційних партнерів підприємства на основі можливостей аналітичної онлайн-системи YouControl, визначення їх благонадійності, здійснення аналізу ділового середовища.

Використання Agile-технології в управлінні проектами та її різновидів Scrum і Kanban.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 2, 5, 10, 16.

Основний: 2 [с. 10-29], 3 [с. 13-297], 4[с. 10-68], 5 [с. 17-116, с. 763-774].

Додатковий: 4, 9, 10, 12, 13, 15, 21, 26, 40.

Інтернет-джерела: 2, 14, 28, 36, 40.

3. ДЕПАРТАМЕНТ МАРКЕТИНГУ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент маркетингу в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність, специфіка взаємодії з іншими департаментами.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо діагностики маркетингового потенціалу підприємства, комплексу маркетингу в аспекті комунікативної та цінової політики підприємства, а також системи довгострокових відносин з клієнтами.

Забезпечення функціонування системи маркетингу на підприємстві торгівлі. Налагодження внутрішніх процесів відповідно до цільових планів та програмами дій компанії на цільовому ринку.

За результатами проведених стратегічних сесій – розробка маркетингової стратегії, як довгострокового плану досягнення цілей підприємства, що заснований на її ресурсних можливостях, конкурентних позиціях, кадровому забезпеченні. З цією метою: здійснення аналізу ринку в межах обраного сегменту; визначення цільової аудиторії; проведення сегментації ринку; проведення аналізу конкурентів та оцінка конкурентоспроможності бізнесу; позиціонування підприємства торгівлі

на рику; визначення генеральної мети маркетингової стратегії, створення дерева підпорядкованих цілей по її досягненню; визначення бюджету маркетингу; визначення параметрів ефективності маркетингової стратегії.

Забезпечення взаємозв'язку «маркетинг-продажі»: лідогенерація, стимулювання продажів, управління лояльністю клієнтів (дисконтні програми, «Cashback»), акції, програми стимулювання, фокус на інформаційних приводах, продажу тощо).

Маркетинг, як центр формування доходів для сегмента B2C та один з головних контриб'юторів у формування доходів для сегмента B2B.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Формування асортиментної політики підприємства.

Маркетинговий аналіз факторів мікро- та макросередовища діяльності підприємства. Аналіз продажу товарів з урахуванням динаміки товарообороту, структури асортименту товарів, широти, глибини, насиченості асортименту. На основі даних про обсяги реалізації обраної товарної групи формування бази даних для здійснення ABC-XYZ аналізу. Побудування матриці інтегрованого ABC-XYZ-аналізу товарного асортименту підприємства. Обґрунтування пропозицій щодо вилучення з асортименту товарів, які не користуються попитом; оновлення (доповнення) товарних категорій іншими асортиментними позиціями на основі маркетингових досліджень та відповідних розрахунків.

Формування маркетингової комунікаційної політики підприємства.

Розроблення плану маркетингових комунікаційних заходів з урахуванням результатів ABC-XYZ аналізу товарного асортименту, кошторису комунікаційних заходів на визначений період з метою підвищення рівня обізнаності покупців, створення позитивного іміджу підприємства.

Визначення та обґрунтування роздрібною ціни товарів.

Аналіз динаміки цін на товари, обґрунтування доцільних цін на товари (рівня надбавки). Дослідження структури ціни. Аналіз динаміки цін на товари та джерел для порівняння цін з конкурентами. Прогноз можливої роздрібною ціни товарів, що будуть закуповуватися, з урахуванням точки беззбитковості, з урахуванням цін конкурентів. Обґрунтування пропозицій щодо зміни ціни на товари, що продаються у роздрібному підприємстві. Побудова системи довгострокових відносин з клієнтами.

Побудова системи довгострокових відносин з клієнтами.

Розроблення програми лояльності споживачів на підприємстві. Формування цілей та етапів маркетингової стратегії управління лояльністю споживачів. Розроблення стратегії та програми лояльності споживачів. Обґрунтування напрямків розвитку підприємства та вибору перспективних сегментів. Методи автоматизації програм лояльності. Види CRM-систем. Методи оцінювання результативності формування лояльності споживачів. Дослідження лояльності за методом NPS. Імплементация програм лояльності, орієнтованих на групи споживачів.

Удосконалення продажу, мерчандайзингу та торговельного обслуговування на підприємстві.

Розрахунок ефективності використання торговельної площі у відділах та у магазині, аналіз відповідних економічних коефіцієнтів використання ділянок

обладнання. Розроблення планів розміщення товарів у торговельній залі з урахуванням товарного сусідства, обсягів продажу, наявності, потреби торговельного обладнання, форм продажу, забезпечення (заміни, оновлення) обладнання із зазначенням специфічних характеристик та постачальників. Вибір інструментів мерчандайзингу для підприємства. Складання анкети для оцінки якості торговельного обслуговування. Розроблення рекомендації щодо підвищення якості торговельного обслуговування на підприємстві.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації та захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Завдання для відділу маркетингових досліджень.

Позиціонування ТОВ «ГЕРМЕС» у вертикалі товароруху. Особливості B2B й B2C контрактації на різних етапах вертикалі товароруху. Детермінація множини верхньосуміжних ринків для підприємства роздрібною торгівлі загалом і ТОВ «ГЕРМЕС» зокрема. Визначення кола потенційних постачальників.

Оцінка передумов формування та міри накопиченої переговорної сили. Розробка стратегії управління переговорною силою ТОВ «ГЕРМЕС» в умовах B2B контрактації з постачальниками споживчих благ.

Розробка закупівельної стратегії ТОВ «ГЕРМЕС».

Ознайомлення з асортиментом магазину ТОВ «ГЕРМЕС», формування потреби у закупівлі товарів.

Дослідження товарних, територіальних та часових меж релевантних закупівельних ринків, кола їх учасників як потенційних постачальників. Визначення місткості закупівельних ринків, їх структури та рівня ринкової концентрації, їх впливу на передумови B2B контрактації у вертикалі товароруху.

Оцінка купівельної потужності ТОВ «ГЕРМЕС» на закупівельних ринках. Пріоритизація постачальників. Визначення джерел та балансу переговорної сили у відносинах контрактації з пріоритетними постачальниками товарів у сегменті B2B. Управління переговорною силою.

Оцінка ймовірності, достатності та вчасності входження на закупівельні ринки нових постачальників та покупців, вплив такого входження на умови B2B контрактації. Оцінка фактичних та прогнозування майбутніх витрат ТОВ «ГЕРМЕС» на здолання бар'єрів.

Оцінка кола та рівня бар'єрів споживчого переключення в межах асортименту магазину ТОВ «ГЕРМЕС», їх впливу на переговорну силу ТОВ «ГЕРМЕС» у відносинах з постачальниками.

Підготовка рекомендацій для Департаменту закупівлі щодо реалізації закупівельної стратегії ТОВ «ГЕРМЕС», особливостей B2B контрактації з відібраними постачальниками. Взаємодія з іншими департаментами підприємства.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 3, 10, 14, 19.

Основний: 1 [с. 10-360], 3 [с. 199-243], 4[с. 150-173], 5 [с. 191-281].

Додатковий: 4, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 19, 22, 24, 27, 39.

Інтернет-джерела: 2, 15, 19, 35, 37.

4. ДЕПАРТАМЕНТ ЗАКУПІВЛІ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент закупівлі в організаційній структурі підприємства роздрібно торгівлі визначеного Retail Hub: роль, функції та цілі діяльності, підхід до закупівель на підприємстві (децентралізований та централізований), вимоги до персоналу (KPI). Етика співробітника департаменту закупівлі.

За результатами стратегічних сесій вибір та обґрунтування закупівельної стратегії визначеного Retail Hub. Управління закупівельним процесом на підприємстві роздрібно торгівлі.

Інформаційна система закупівель. Управління потоками інформації між департаментами підприємства, що пов'язані з реалізацією функцій департаменту закупівлі. Систематичний моніторинг інфраструктури та кон'юнктури ринку закупівель.

Розробка планів закупівель, графіків постачання відповідно до обраної стратегії розвитку визначеного Retail Hub. Формування та коригування товарного асортименту. Закупівельна кампанія. Вибір постачальника. Формування бази даних комерційного характеру. Методи закупівлі. Визначення ефективності роботи з постачальником. Складання і розрахунок індексу закупівельника.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Проведення бліц-аудиту закупівельної діяльності Retail Hub. Формування аналітичної записки щодо кількісного та якісного аналізу постачальників, аналізу товарного асортименту цих постачальників. Аналіз залишків товарів (товарні закупівлі) та визначення товарів для автоматичної закупівлі, аналіз сезонних товарів. Розробка обґрунтування виводу товарів з асортименту та вилучення підприємств з банку постачальників. Аудит цін закупівлі.

Джерела інформації про постачальників. Формування бази даних для здійснення закупівельної діяльності. Оновлення реєстру договорів постачальників ТОВ «ГЕРМЕС» із супровідною документацією.

Процес закупівлі day to day: від визначення потреби в товарі до взаєморозрахунків з постачальником за отриманий товар.

Процес пошуку нового постачальника та вибір оптимального постачальника для підприємства роздрібно торгівлі.

Визначення критеріїв, які є важливими при виборі постачальника: товарних, цінових, постачання, розрахунку, сервісних, стану постачальника тощо. Алгоритм розрахунку оптимального постачальника.

Визначення постачальників для здійснення розрахунку оптимального постачальника та перевірка їх доброчесності за допомогою спеціалізованих сайтів: <https://youcontrol.com.ua> (перевірка контрагентів щодо припинення роботи, наявності податкових зобов'язань, міжнародні зв'язки підприємств), <http://sfs.gov.ua/businesspartner> (для перевірки надійності ділового партнера, зокрема щодо сумлінності у сплаті податків), <https://ca.ligazakon.net/> (аналітична система перевірки та моніторингу контрагентів), <https://usr.minjust.gov.ua/ua/freesearch> (безкоштовний пошук відомостей у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських

формувань на сайті Міністерства юстиції України), за потребою : <https://court.opendatabot.ua/> (Єдиний державний реєстр судових рішень).

Поточні операції з новим постачальником Проведення переговорів з потенційними постачальниками щодо закупівлі товарів.

Укладання угоди. Картка постачальника. Визначення обсягу та частоти замовлення товару у постачальника.

Правила складання назв нової номенклатури ТОВ «ГЕРМЕС». Внесення даних до інформаційної системи «BAS Управління торгівлею». Заповнення форм по партнерах та постачальниках: Договір та оферта з партнером; Додаткові реквізити та відомості партнера; Угода з постачальником; Договір з постачальником; Реєстрація цін постачальника; Досьє контрагента. Заповнення форм по номенклатурі та товарах: Картка товару (номенклатури), основна та додаткова інформація по номенклатурі, реквізити та характеристики номенклатури, внесення та коригування цін товарів (номенклатури).

Закупівля товарів підприємством роздрібною торгівлі як бізнес–процес. Фактори, які впливають на розмір замовлення. Розрахунок розміру замовлення новому постачальнику із врахуванням усіх факторів.

Формування замовлення постачальнику.

Ефективність роботи з постачальником: сутність, підходи, типові проблеми та шляхи їх вирішення. Індекс закупівельника.

Внесення даних до системи «BAS Управління торгівлею». Замовлення постачальнику. Стан виконання замовлення постачальнику. Звіти «Відомість по товарах на складах», «Відомість по товарах організацій», Картка розрахунків з постачальниками, Причини скасування замовлень постачальникам, Виконання розпоряджень на надходження, Ефективність угод.

Сучасні проблеми та тренди при управлінні закупівельною діяльністю на підприємствах роздрібною торгівлі.

Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації та захист проекту пропозицій із вдосконалення діяльності закупівельної діяльності на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 5, 6, 18.

Основний: 3 [с. 267-271], 4[с. 265-328], 5 [с. 360-416].

Додатковий: 9, 10, 14, 15, 17, 26, 38.

Інтернет-джерела: 2, 3, 12, 32

5. ДЕПАРТАМЕНТ АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент асортименту та якості в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність, специфіка взаємодії з іншими департаментами.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо аналізу наявного асортименту товарів в закріпленому Retail Hub, оптимізація та раціоналізація існуючого асортименту, розробка пропозицій щодо базового та сезонного асортименту, а також аналіз інформації про товар в інформаційній базі й усунення помилок, наведення характеристик за одним алгоритмом, введення в базу нормативних документів щодо якості товарів та терміну придатності.

Відповідно до результатів стратегічних сесій - вибір стратегії управління асортиментом та якістю харчових продуктів та непродовольчих товарів в роздрібному підприємстві торгівлі.

Участь департаменту у формуванні асортиментної політики підприємства, відповідно до обраної стратегії розвитку закріпленого Retail Hub. Виявлення споживчих переваг щодо асортименту та якості товарів та формування товарних категорій.

Робота з базами даних щодо контролю безпечності та якості товарів в країнах ЄС (exporthelp.europa.eu; ec.europa.eu; eur-lex.europa.eu).

Способи захисту споживачів від небезпечних та неякісних товарів. Державний ринковий нагляд.

Розробка і аналіз функціональної та споживчої взаємозамінності товарів. Визначення особливостей реалізації товарів низького попиту та застарілих.

Контроль за умовами постачання, дотриманням технічних регламентів та гігієнічних нормативів. Контроль за додержанням своєчасного завезення товарів відповідно до укладених договорів, угод, контрактів.

Розробка, впровадження та постійне підтримання функціонування принципів системи НАССР на підприємстві.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Інформаційне забезпечення діяльності департаменту асортименту та якості: законодавчо-нормативне регулювання виробництва та обігу товарів; формування та ведення бази даних про товари провідних вітчизняних та закордонних виробників, їх умови постачання; строки приймання товарів за кількістю та якістю, типові форми товаросупровідних документів (ТТН, сертифікатів відповідності, декларацій про відповідність, гігієнічних висновків, ветеринарних та фітосанітарних), національні та міжнародні нормативні документи на окремі групи товарів.

Аналіз товарного асортименту та залишків товарів на підприємстві, гнучкий графік їх корегування. Визначення та оцінка показників асортименту різних товарних груп. Визначення оптимальної структури асортименту товарів для торговельного підприємства. Внесення даних до системи автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Вимоги до маркування товарів вітчизняного та закордонного виробництва. Формування бази даних про невідповідність товарів та умов їх постачання.

Прийняття рішення щодо приймання харчових продуктів та непродовольчих товарів. Здійснення приймання товарів за кількістю та якістю відповідно до чинних нормативних документів. Документальне оформлення результатів приймання за кількістю та якістю. Оперативне вирішення питання з постачальниками щодо дій з товарами неналежної якості та кількості. Повернення товару неналежної якості

постачальнику. Документальне оформлення ситуацій щодо виявлених невідповідностей якості, кількості, маркування та пакування товарів.

Розробка графіка контролю терміну придатності харчових продуктів, порядку вилучення їх з обігу, утилізації.

Проведення роботи зі штрихового кодування товарів та його використання для обліку.

Розв'язання ситуаційних задач щодо порядку ведення правової претензійної роботи у разі порушення прав споживачів.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проєкту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 13, 14, 15, 18.

Основний: 3 [с. 199-243], 4[с. 233-263], 5 [с. 360-412].

Додатковий: 12, 14, 15, 38.

Інтернет-джерела: 16, 19, 28, 32.

6. ДЕПАРТАМЕНТ ПЛАНУВАННЯ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент планування в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність, специфіка взаємодії з іншими департаментами.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо оцінки економічної політики підприємства, економічного стану Retail Hub, стану і тенденцій розвитку галузі ритейлу, методики економічного планування на підприємстві, цінової політики підприємства, кошторисів витрат, бюджету доходів та витрат.

Розробка та координація єдиної економічної стратегії відповідного хабу з урахуванням визначених пріоритетних напрямків розвитку та поставлених завдань за результатами першої стратегічної сесії та розробка економічної стратегії бюджетування обраної стратегії по результат другої стратегічної сесії. Формування економічно спрямованого розвитку підприємства з метою адаптації до впливу зовнішніх факторів. Визначення стратегічних кількісних і якісних економічних задач підприємства спільно з департаментом фінансового контролінгу, представлення результатів у вигляді презентації. Обґрунтування цільових параметрів діяльності підприємства, що забезпечать її ефективність. Побудова оціночних показників та прогнозів для визначення тактичних задач діяльності підприємства.

Удосконалення стратегії планування витрат в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Комплексний аналіз наявних ресурсів підприємства та ефективності їх використання. Формування управлінської звітності про фінансові результати підприємства.

Доведення відповідним департаментам підприємства планових показників та завдань, аналіз їх виконання.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Прогнозування обсягів товарообороту з урахуванням сезонності продажів: річної та тижневої. Побудова трендів продажів за допомогою програми MS Excel. Обґрунтування планового обсягу товарообороту за методом еластичності до доходів населення. Визначення балансу між попитом та пропозицією (Sales and Operations Planning (S&OP) для здійснення деманд і саплай планування. Використання можливостей Supply Chain Management (SCM) чи програмного продукту «BAS Управління торгівлею» для прогнозування попиту та пропозиції на ринку товарів. Планування обсягів товарообороту з урахуванням омніканальності.

Аналіз обсягів, структури та впливу факторів на обсяг товарних запасів. Оцінка оборотності товарних запасів у розрізі товарних груп в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS». Оптимізація бази постачальників, вимоги та правила оцінки постачальника. Обґрунтування планового обсягу товарних запасів підприємства. Підготовка аналітичного висновку щодо обсягу закупівель для департаменту Закупівлі. Аналіз планогам та їх вплив на прогнозування обсягу закупівель. Аналіз та обґрунтування потреби в торговельній площі підприємства. Оцінка ефективності використання торговельної площі та обґрунтування можливостей передачі її в оренду.

Аналіз структури основних засобів, показників їх стану, руху та ефективності використання. Обговорення пропозицій департаментів підприємства щодо необхідності заміни (оновлення) основних засобів. Формування пропозицій щодо підвищення ефективності використання основних засобів підприємства торгівлі.

Оцінка відповідності оплати праці працівників підприємства мінімальній заробітній платі та середньоринковим значенням. Економічне обґрунтування пропозицій департаменту персоналу щодо основної та додаткової заробітної плати, Оцінка системи оплати праці. Планування фонду оплати праці. Розробка положень про матеріальне стимулювання, враховуючи КРІ по кожній посаді.

Формування бюджету витрат обігу підприємства торгівлі на основі аналітичної інформації із субрахунків та наданих пропозицій департаментів підприємства. Підготовка інформації для фахівців департаменту фінансового контролінгу щодо обсягів і графіка сплати витрат обігу підприємства та отримання інших операційних доходів (від здавання торговельної площі в оренду) за звітний місяць.

Аналіз динаміки обсягів та структури доходів та витрат підприємства.

Спільно з бухгалтерією проводити розподіл витрат на умовно-постійні та змінні.

Визначення критичних меж діяльності підприємства: точка беззбитковості, мінімального рівня рентабельності, нормального рівня рентабельності, запас фінансової міцності, поріг безпеки.

Визначення торгової маржі за категоріями товарів, яка забезпечить самоокупність та самофінансування діяльності підприємства та збереже баланс між обсягом товарообороту та комерційним доходом. Обґрунтування роздрібних цін на товари. Аналіз впливу цін на зміну обсягу та структури товарообороту.

Оцінка результативності господарської діяльності підприємства на основі використання системи збалансованих показників (Balanced Scorecard). Аналіз показників рентабельності.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 2, 5, 9, 10, 16, 17.

Основний: 2 [с. 203-249], 3 [с. 267-281], 4 [с. 129-197], 5 [с. 761-790].

Додатковий: 4, 9, 10, 12, 13, 15, 17, 21, 35, 40.

Інтернет-джерела: 2, 10, 14, 19, 36.

7. ДЕПАРТАМЕНТ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент фінансового контролінгу в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо діагностики фінансового стану підприємства та проаналізованого руху грошових коштів, а також оцінки інвестиційної можливості компанії з деталізацією щодо потреб в залученні зовнішніх джерел коштів.

Розробка набору ключових показників ефективності відповідного хабу, з урахуванням стратегічних кількісних і якісних фінансових цілей визначених за результатами стратегічних сесій. Розробка фінансової стратегії підприємства, ідентифікація та формування стратегічних факторів успіху та забезпечення конкурентоспроможності у довгостроковому періоді. Визначення стратегічних кількісних і якісних фінансових задач підприємства спільно з департаментом планування, представлення результатів у вигляді презентації.

Агрегування та систематизація даних фінансової звітності підприємства в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Діагностика фінансово-майнового стану підприємства. Обґрунтування та економічна інтерпретація фінансових показників діяльності підприємства/

Оцінка кредитоспроможності підприємства та аналіз кредитного ринку України для обґрунтування вибору банка-позичальника. Організація залучення банківського кредиту.

Діагностика ймовірності банкрутства підприємства. Розробка антикризових заходів та генерування ідей щодо нових потенціалів успіху.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Відкриття поточного рахунку в банку. Організація готівкових та безготівкових розрахунків на підприємстві.

Планування та бюджетування поточної діяльності підприємства. Формування річного бюджету з розбивкою по місяцях (або кварталах), оновлення плану відповідно до прийнятих керівництвом рішень, ринкової ситуації, фактичних показників та їх відхилень від бюджету. Формування прогнозних звітів Balance Sheet, P&L, Cash Flow.

План-факт аналіз з описом відхилень. Підготовка альтернативних рішень і рекомендацій щодо усунення негативних відхилень.

Проектування можливих фінансових вкладень підприємства у випадку надлишкового (профіцитного) грошового потоку. Оцінка ефективності інвестицій.

Агрегування та систематизація даних про залишки та рух грошових коштів в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS». Моніторинг стану грошового обороту підприємства, система показників, що характеризують обсяги, структуру, синхронність, збалансованість, достатність грошових потоків.

Планування витрат та надходжень грошових коштів. Створення платіжного календаря на квартал з помісячною розбивкою. Лімітування витрат за статтями витрат, за різними критеріями.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 2, 5, 9, 10, 16, 17.

Основний: 2 [с. 203-249], 3 [с. 267-281], 5 [с. 761-790].

Додатковий: 4, 12, 13, 21, 35, 40, 41, 42.

Інтернет-джерела: 2, 10, 14, 19, 29, 36.

8. ДЕПАРТАМЕНТ ПЕРСОНАЛУ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент персоналу в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» та закріпленого Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо чинного штатного розпису та процесу адаптації нових працівників, системи мотивації працівників та системи навчання / розвитку / підвищення кваліфікації працівників, системи оцінювання працівників та процесу звільнення працівників.

За результатами стратегічних сесій коригування кадрового планування, добору і розстановки персоналу, адаптація працівників. Вибір стратегії управління персоналом у системі менеджменту підприємства, кадрова політика і стратегія,

планування, організація набору та відбору кадрів, організування діяльності та функцій департаменту персоналу, адаптація працівників. Етика рекрутингу.

Формування штатного розкладу працівників (за узгодженням з керівниками основних структурних підрозділів) та розробка організаційної структури управління. Організація HR функції відповідно до стратегії бізнесу: HR ієрархія (підпорядкованість в HR і відповідні посади), альтернативні структури HR. Аналіз коефіцієнтів забезпеченості персоналом та визначення вакантних робочих місць. Аналіз функціонуючого персоналу за категоріями, освітою, віком, статтю.

Розробка та затвердження процедури підбору персоналу та оцінювання претендентів на вакантні посади. Розробка професійних моделей працівників (вимог до кандидатів на посади) та анкет для оцінювання претендентів. Обґрунтування та реалізація концепції пошуку кадрів.

Розробка Кодексу корпоративної культури стратегії корпоративної соціальної відповідальності в організації відповідно до обраної загальної стратегії та концепції Retail Hub.

Соціальний розвиток колективу та згуртованість, оцінювання та атестування персоналу, управління розвитком і рухом персоналу, ефективність управління персоналом.

Формування концепції матеріального стимулювання праці та її втілення у Положенні про оплату праці та преміювання працівників (за узгодженням з планово-економічним і фінансовим відділами, відділом бухгалтерії). Побудова системи компенсації в організації. Пільги і нематеріальні винагороди в організації. Грейдування і інші системи оцінки робіт. Обґрунтування системи КРІ для кожної посади. Розробка та затвердження програми проведення атестації персоналу на підприємстві.

Затвердження плану соціального розвитку трудового колективу. Формування програм підвищення залученості персоналу. Розробка програм підвищення кваліфікації та розвитку працівників. Управління талантами (залучення, утримання, навчання і розвиток талантів). Модель компетенцій в організації. Engagement план.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Кадрове планування, добір і розстановка персоналу, адаптація працівників.

Проведення співбесід, тестування для визначення особистісних, психологічних, розумових і ділових якостей кандидатів. Вивчення первинних документів, представлених претендентами на вакантні посади. Підготовка питань для проведення співбесіди з кандидатами. Проведення процедури співбесіди. Відбір претендентів.

Складання та підписання трудового контракту. Підготовка наказів з особового складу щодо призначення на посаду, переведення, звільнення, надання відпусток. Формування особових справ працівників. Заповнення трудових книжок. Аналіз кадрових потреб на майбутній період, формування заходів щодо забезпечення ефективної реалізації планів роботи з персоналом.

Мотивація та розвиток персоналу, його звільнення.

Складання графіків виходу на роботу і табелів обліку робочого часу працівників за кожен місяць з урахуванням загального режиму роботи підприємства та окремо кожної категорії працівників, вихідних і святкових днів, чергових відпусток та часу перебування на лікарняному.

Оформлення документів про відрядження. Особливості оформлення закордонних відряджень. Протоколювання листів непрацевдатності.

Організаційно-документальне забезпечення звільнення працівників. Схема компенсацій. Employee life cycle – цикл співробітника в організації.

Ведення журналів обліку наказів по особовому складу, в т.ч. наказів щодо приймання на роботу, переведення та переміщення на іншу роботу, надання відпусток, звільнення працівників.

Оцінка якості розстановки працівників та вивчення плинності персоналу. Система показників, що характеризують стан, динаміку та ефективність використання працівників на підприємстві. Розробка комплексу заходів щодо стабілізації колективу. Обґрунтування концепції поточного та комплексного оцінювання працівників.

Використання та вдосконалення спеціалізованого програмного забезпечення «Управління персоналом», яке дозволяє отримати будь-яку необхідну інформацію щодо функціонування підприємства в цілому та роботи відділу персоналу зокрема (АСУП). Розрахунок соціальної та економічної ефективності управління персоналом, розробка заходів щодо підвищення ефективності роботи персоналу.

Ведення обліку персоналу в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проєкту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 2, 4, 5, 16, 17.

Основний: 2 [с. 97-119], 3 [с. 59-89, с.297], 4[с. 134-145], 5 [с. 288-360].

Додатковий: 4, 6, 13, 15, 21, 34, 36, 43.

Інтернет-джерела: 2, 11, 14, 19, 33, 34.

9. ДЕПАРТАМЕНТ РЕКЛАМИ ТА PR

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент реклами в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС»: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки за результатами аналізу сторінок українських та закордонних супермаркетів в соціальній мережі Instagram та виокремлення основних трендів. Моніторинг PR-активностей українських мереж супермаркетів та створення узагальненого списку інструментів, що використовуються на вітчизняному ринку.

Генерування ідей щодо тематичного оформлення інтер'єру супермаркетів та створення мудбордів з використанням Pinterest та аналогічних сервісів.

Участь у формуванні маркетингової комунікаційної політики підприємства відповідно до стратегії позиціонування. Розроблення плану комунікаційних заходів

з урахуванням результатів ситуаційного аналізу ринку та ABC-XYZ аналізу товарного асортименту, кошторису комунікаційних заходів на визначений період.

Визначення цільової аудиторії підприємства. Поділ цільової аудиторії на сегменти та визначення їх основних характеристик, уподобань, споживчих звичок.

Участь департаменту у формуванні комунікаційної політики підприємства, відповідно до обраної стратегії розвитку закріпленого Retail Hub.

Визначення унікальної торговельної пропозиції підприємства, формування та удосконалення стратегії позиціонування, визначити чинники, які впливають на конкурентоспроможність бренду, імідж підприємства, оцінити стратегічну конкурентоспроможність бренду підприємства, проаналізувати інформаційне забезпечення бренд-орієнтованої діяльності, надати опис маркетингових завдань, які вирішуються за допомогою комп'ютеризованої інформаційної системи бренд-менеджменту, визначення сутності найновіших теорій, інтерпретацій, методів і практичних прийомів бренд-менеджменту (визначення основних функцій бренду, характеристику основних елементів бренду, представлення архітектури бренду, удосконалення системи управління розвитком бренду).

Обґрунтування програми використання засобів зв'язків з громадськістю на перспективний період. Розроблення програми PR-заходу. Розрахунок бюджету проведення PR-заходу.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Реалізація маркетингової комунікаційної стратегії підприємства.

Удосконалення елементів фірмового стилю підприємства. Ребрендинг та розроблення гайдлайну. Розроблення рекомендацій щодо оформлення рекламних та презентаційних матеріалів.

Визначення економічних та комунікаційних цілей рекламної діяльності підприємства. Вибір медіаканалів та медіаносіїв реклами. Розрахунок планових медіапоказників. Розроблення графіку виходу реклами на період. Написання креативного брифу для замовлення рекламного звернення.

Створення рекламного звернення відповідно до гайдлайну та рекламного брифу. Побудова композиції та вибір візуальних образів. Використання художнього стилю у рекламному дизайні. Використання образотворчих засобів в рекламній композиції. Вибір шрифтових композицій та кольору у візуальній організації рекламного звернення.

Розроблення ескізів комунікаційних матеріалів для супроводу продажу товарів (буклетів, проспектів тощо). Конструювання рекламних матеріалів за допомогою спеціалізованих програмних засобів. Розроблення етикеток, рекламних листівок, оголошень та об'яв, з урахуванням запропонованого фірмового стилю.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 19.

Основний: 2 [с. 272-285], 3 [с. 123-173], 5 [с. 225-281].

Додатковий: 19, 22, 24, 27, 39.

Інтернет-джерела: 4, 35, 37, 38.

10. ДЕПАТРАМЕНТ БУХГАЛТЕРІЯ

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності Retail Hub (філій).

Організація роботи Департаменту філіальної бухгалтерії: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, посадові обов'язки, підпорядкованість, відповідальність. Взаємодія з Департаментом бухгалтерії центрального офісу. Взаємодія з іншими департаментами Retail Hub (філії).

Відображення усіх бухгалтерських операцій в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Облік товарних операцій. Перевірка дотримання регламенту надходження товарних документів. Аналіз прибуткових накладних. Реєстрація вхідних податкових документів. Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів (відомостей, журналів, звітів) по рахунках обліку товарних операцій для їх логічної перевірки.

Облік реалізації товарів. Контроль надходження виручки в касу ККМ. Оприбуткування виручки в касі філіальної бухгалтерії. Здача виручки в банк. Перевірка стану розрахунків за ПДВ та надходження оплати за реалізовані товари і послуги. Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів за рахунками обліку операцій реалізації товарів для їх логічної перевірки.

Облік руху грошових коштів. Змістовий контроль відображення касових операцій на рахунках обліку після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Формування прибуткових касових ордерів на оприбуткування виручки в філіальній касі. Формування видаткових касових ордерів на видачу грошових коштів підзвітним особам, заробітної плати та ін. Формування звітів про використання коштів виданих під звіт (за поданням Департаменту персоналу). Перевірка банківських виписок після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів за рахунками обліку грошових коштів на рахунку в банку для їх логічної перевірки.

Облік розрахункових операцій. Перевірка стану розрахунків з оплати праці. Формування розрахункових і платіжних документів для оплати праці (авансових платежів та за підсумками місяця). Формування документів для перевірки стану розрахунків з контрагентами (оборотно-сальдових відомостей та інших облікових реєстрів за рахунками обліку розрахунків з контрагентами). Перевірка документів на отримані та надані послуги філією підприємства у модулі «BAS Управління торгівлею». Підготовка актів звірки та взаємозаліку по розрахунках з контрагентами.

Облік інших операцій. Організація аналітичного обліку основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів. Організація та документальне оформлення інвентаризації майна філії. Формування та змістовий аналіз оборотно-сальдових відомостей та інших облікових реєстрів за рахунками обліку товарно-матеріальних цінностей.

Завдання, що орієнтовані на виконання періодичних завдань у Департаменту бухгалтерії центрального офісу ТОВ «ГЕРМЕС».

Організація обліку на підприємстві. Департамент бухгалтерії центрального офісу: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, посадові обов'язки,

підпорядкованість, відповідальність. Взаємодія з філіальними бухгалтеріями. Взаємодія з іншими департаментами центрального офісу.

Облік витрат, доходів і фінансових результатів у Retail Hub. Реєстрація операцій, які пов'язані із закриттям місяця. Нарахування амортизації основних засобів. Відображення в обліку витрат майбутніх періодів. Закриття рахунків обліку доходів і витрат, визначення фінансового результату господарської діяльності *Retail Hub* і нарахування податку на прибуток. Формування оборотно-сальдових відомостей та інших облікових реєстрів за рахунками обліку витрат, доходів і фінансових результатів для їх логічної перевірки. Коригування записів. Аналіз фінансових результатів. Формування регламентованої звітності.

Облік товарних операцій у Retail Hub. Документальне оформлення отриманих послуг у модулі «BAS Управління торгівлею». Змістовий контроль відображення товарних операцій на рахунках обліку після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Реєстрація вхідних податкових документів. Перевірка стану розрахунків за ПДВ. Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів (відомостей, журналів, звітів) по рахункам обліку товарних операцій для їх логічної перевірки.

Облік реалізації товарів у Retail Hub. Документальне оформлення наданих послуг у модулі «BAS Управління торгівлею». Змістовий контроль відображення операцій реалізації послуг на рахунках обліку після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Оформлення податкових накладних. Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів за рахунками обліку операцій реалізації товарів для їх логічної перевірки. Перевірка стану розрахунків за ПДВ та надходження оплати за реалізовані товари і послуги.

Облік руху грошових коштів у Retail Hub. Змістовий і логічний контроль відображення касових операцій на рахунках обліку після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Формування видаткових касових ордерів на видачу підзвітним особам. Формування звітів про використання коштів виданих під звіт (за поданням Департаменту персоналу). Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів за рахунками обліку касових операцій для їх логічної перевірки. Документальне оформлення та перерахування податкових платежів по зарплаті (ПДФО, військового збору, ЄСВ, податку на прибуток, ПДВ, акцизного податку). Перевірка банківських виписок після завантаження бази даних модуля «BAS Управління торгівлею». Контроль перерахування оплати постачальникам товарів і послуг. Документальне оформлення та облік надходження на поточний рахунок коштів від контрагентів (орендарів). Формування оборотно-сальдової відомості й інших облікових реєстрів за рахунками обліку грошових коштів на рахунку в банку для їх логічної перевірки.

Облік розрахункових операцій у Retail Hub. Формування платіжних документів по податках для оплати праці (авансових платежів та за підсумками місяця). Перевірка стану розрахунків з оплати праці. Формування документів на отримані та надані послуги підприємством у модулі «BAS Управління торгівлею». Формування документів для перевірки стану розрахунків з контрагентами (оборотно-сальдових відомостей та інших облікових реєстрів за рахунками обліку розрахунків з контрагентами). Підготовка актів звірки та взаємозаліку по розрахунках з контрагентами.

Облік інших операцій у Retail Hub. Формування документів для відображення руху основних засобів, інших необоротних матеріальних активів і нематеріальних активів (введення в експлуатацію, переміщення, списання, переоцінки та ін.). Формування документів для відображення надходження та використання виробничих запасів і малоцінних швидкозношуваних предметів. Формування звіту про очікуваний і підтверджений ПДВ та його логічний аналіз. Документальне оформлення та відображення в обліку результатів інвентаризації товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і розрахунків (виявлених розбіжностей). Формування оборотно-сальдових відомостей та інших облікових реєстрів за рахунками обліку товарно-матеріальних цінностей для їх логічної перевірки.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проєкту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 2, 5, 8, 9, 11, 14, 17.

Основний: 2 [с. 203-249], 3 [с. 281 - 297], 5 [с. 763-790].

Додатковий: 1, 3, 5, 8, 11, 42.

Інтернет-джерела: 2, 8, 9, 14, 29, 36.

11. ДЕПАРТАМЕНТ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент зовнішньоекономічної діяльності в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» з урахуванням аспекту консолідації діяльності всіх Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо доцільності, законності і обґрунтованості здійснення ТОВ «ГЕРМЕС» зовнішньоекономічної діяльності (імпорт), формування облікової картки суб'єкта ЗЕД, а також перевірка установчих документів ТОВ «ГЕРМЕС» з приводу можливості здійснення зовнішньоекономічної діяльності (імпорт), наявність дозволу чи ліцензії на виконання певного виду ЗЕД тощо.

За результатами проведених стратегічних сесій формування корпоративної культури та етики міжнародного бізнесу ТОВ «ГЕРМЕС». Етика та соціальна відповідальність в міжнародному бізнесі. Формування етики поведінки підприємства торгівлі у міжнародному середовищі.

Засвоєння принципів ділового спілкування та протоколу у міжнародному бізнесі. Використання форм та особливостей ділового спілкування в міжнародній підприємницькій діяльності.

Участь департаменту в розробці стратегії постачання товарів на підприємство, у частині закупівлі товарів у закордонних постачальників, в залежності від результатів проведення стратегічних сесій.

Дослідження середовища міжнародної економічної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС» у системі менеджменту ЗЕД підприємства. Аналіз основних показників зовнішньоекономічного сектору національної економіки України. Виявлення найбільш проблемних товарних груп в структурі споживання харчових продуктів населенням України з огляду високого рівня їх імпортозалежності (відповідно до номенклатури підприємства).

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Систематизація джерел інформації щодо потенційних іноземних контрагентів (створення відповідної бази даних). Підготовка первинних документів до укладених зовнішньоекономічних контрактах (рахунки-фактури, специфікації, акти виконаних робіт тощо). Підготовка комерційних пропозицій. Підготовка шаблонів зовнішньоекономічних контрактів. Систематизація документів, що супроводжують ЗЕД підприємства (створення відповідної бази бланків, електронних форм тощо). Розробка схеми-алгоритму пошуку потенційних іноземних контрагентів.

Підготовча робота щодо проходження процедури ліцензування зовнішньоекономічних операцій з окремими товарами (алкоголь, тютюн та ін.). Аналіз законодавства та організаційна робота з підготовки документів для отримання ліцензії на здійснення окремих видів зовнішньоекономічної діяльності.

Спостереження за рівнем світових цін та тенденціями їх зміни на імпортовану продукцію. Збір конкурентних матеріалів (прейскуранти, матеріали виставок та ярмарок, прайс-листи тощо).

Пошук, вибір та встановлення контакту із закордонним партнером (постачальником) іноземної продукції (надсилання запиту, замовлення тощо). Організація ділових переговорів ТОВ «ГЕРМЕС». Дослідження національних особливостей ділових партнерів. Використання прийомів переконання в діловому спілкуванні.

Збір конкурентних матеріалів. Опрацювання конкурентних матеріалів, розробка конкурентного листа. Укладання попереднього зовнішньоторговельного контракту. Визначення коду товару згідно з УКТЗЕД; розміру ставок податків та зборів, що мають бути сплачені при імпорті зазначених товарів; переліку документів, необхідних для оформлення товарів у митному режимі «імпорт». Оформлення заявки на купівлю іноземної валюти. Заповнення рахунку-фактури (інвойс). Складання зовнішньоекономічного договору (контракту) на імпорт зазначених товарів. Ведення звітності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Організація взаємодії між ТОВ «ГЕРМЕС» та митницею під час переміщення товару від митного кордону України до місця оформлення та документальне супроводження цієї взаємодії. Заповнення облікової картки суб'єкта ЗЕД. Використання єдиного вікна. Декларування вантажу. Укладання договору про декларування вантажу. Підготовка пакета документів, необхідного для заповнення митної декларації. Заповнення митної декларації на товари, поміщені в різні митні режими. Нарахування та сплата необхідних платежів, надання документів до митниці оформлення товарів.

Організація здійснення зовнішньоторговельної операції та аналіз її ефективності, розробка напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Ризики зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС» та розробка заходів щодо їх мінімізації. Організація страхування міжнародного бізнесу

підприємства торгівлі. Методи страхування міжнародного бізнесу. Страхування зовнішньоторговельних операцій підприємства. Дослідження системи перестрахування. Претензійно-позовна робота ТОВ «ГЕРМЕС» щодо реалізації зовнішньоекономічних контрактів.

Спільно з департаментом логістики організація логістичної системи підприємства та принципів її побудови. Використання бази даних мережі Інтернет, програм та порталів у галузі міжнародної логістики та транспортування вантажів. Інтегровані логістичні ланцюжки. Інформаційна складова міжнародних логістичних операцій. Оформлення транспортних документів, перевірка кількості копій транспортних документів відповідно до кількості кордонів, що перетинаються.

Відображення даних в системі автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS».

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проєкту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 5, 7, 8.

Основний: 3 [с. 223-243], 4[с. 265-328].

Додатковий: 20, 28, 29, 40.

Інтернет-джерела: 2, 3, 18, 26, 28, 36.

12. ДЕПАРТАМЕНТ ЛОГІСТИКИ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент логістики в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» з урахуванням аспекту консолідації діяльності всіх Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо логістичного забезпечення торговельної діяльності ТОВ «ГЕРМЕС».

Формулювання логістичної місії та логістичної стратегії підприємства торгівлі на основі загальної стратегії та узгодження з іншими функціональними стратегіями.

Вибір способу доставки товарів від постачальника, проведення аналізу ринку логістичних операторів та вибір перевізника для доставки товарів від виробника.

Проведення аналізу поточних показників процесу складування ТОВ «ГЕРМЕС» для прийняття рішення про залучення логістичного оператора в процес складування на умовах аутсорсингу.

Аналіз КРІ департаменту логістики за бізнес-процесами складування та транспортування та розробка рішень для досягнення цільових показників діяльності.

Правові засади організації міжнародних перевезень вантажів. Особливості організації міжнародних перевезень на підприємстві, використовуючи різні види транспорту та обираючи оптимальний маршрут.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Управління бізнес-процесом транспортування товарів підприємства: організація доставки товарів від постачальників транспортом логістичного оператора (вибір способу перевезення, вибір перевізника, оформлення документації, взаємодія з іншими департаментами); організація доставки товарів споживачам підприємства власним транспортом (планування завантаження автомобілів та маршрутів перевезень в TMS «Мурашина логістика»).

Управління бізнес-процесом складування товарів на підприємстві: організація процесу складської переробки вантажів, стратегії розміщення товарів на складі, підбір та комплектація замовлень споживачів та власного магазину (торговельної мережі), аналіз поточних показників складування та прийняття рішення про аутсорсинг складського процесу.

Управління безпекою виконання логістичних операцій на складі та в процесі перевезення товарів. Охорона та безпека праці в логістиці.

Виконання завдань в середовищі інформаційної системи управління перевезеннями «Мурашина логістика»: створення нових та редагування існуючих об'єктів у довідниках системи, використовуючи обов'язкові та додаткові параметри. Робота з довідником «Торговельні точки», враховуючи особливості заповнення поля «Адреса / GPS»; закріплення неприв'язаної до ГІС торговельної точки довідника. Робота з довідником «Машини». Додавання запису про транспортний засіб. Заповнення основних і додаткових параметрів. Імпорт даних з системи автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS». Підготовка імпортованого файлу з налаштуваннями параметрів імпорту.

Створення маршруту доставки на основі заявок, використовуючи базові налаштування розрахунків маршруту. Перегляд і друк маршрутного листа. Створення маршруту доставки з урахуванням обмежень і додаткових вимог. Формування постійного маршруту. Робота із групами торговельних точок і транспортних засобів. Прив'язка транспортних засобів до торговельної точки, групи торговельних точок, постійному маршруту. Оптимізація маршруту.

Робота з довідником географічних зон «Геозони» (створення геозони, прив'язка геозони до карти, зміна меж геозони). Формування маршруту доставки із прив'язкою до геозони. Робота з довідником «Групи Gps-трекерів».

Призначення та функції мобільного додатку для водія-експедитора. Налаштування роботи з мобільним пристроєм. Основні дії при роботі з мобільним додатком.

Використання додаткових налаштувань шляхової мережі в Редакторі доріг. Відображення на екрані та редагування графа доріг. Налаштування параметрів доріг користувачем системи. Створення та редагування правил проїзду в межах геозони.

Перегляд маршруту на карті і друк маршруту. Режим навігації з використанням Google maps. Перегляд фактичних маршрутів і звіт «план-факт».

Створення, редагування, видалення звіту, використовуючи налаштування звіту. Налаштування сторінки відображення звіту. Застосування фільтрів звіту. Друк та експорт звіту.

Робота з документом «Фактичні маршрути». Формування й налаштування документа «Фактичні маршрути». Використання режимів відображення документа: «Маршрут» і «Замовлення». Аналіз даних Gps-трекерів і аналіз «план-факт» виділеного маршруту.

Особливості організації міжнародних автомобільних перевезень. Оформлення CMR при виконанні міжнародного автомобільного перевезення та вивчення особливостей оформлення документа. Впровадження е-ТТН в Україні. Основні оформлення та електронний підпис накладної всіма учасниками транспортного процесу.

Розрахунок маршруту перевезення, враховуючи час роботи та відпочинку водія/екіпажу, згідно ЄУТР.

Зменшення часу перевезення, шляхом проходження пункту пропуску через кордон, використовуючи документи Carnet TIR або T1.

Система спільного транзиту NSTC, переваги використання для підприємств. Коносамент (Bill of Lading): різновиди і правила заповнення, супровідні документи. Особливості міжнародних контейнерних перевезень. FCL, LCL та розрахунок вартості доставки контейнера.

Особливості організації перевезень для міжнародного і внутрішнього залізничного сполучення. Міжнародні контейнерні поїзди. Залізнично-поромне сполучення країн Європи. Залізничні вантажні накладні та супровідні документи. CIM-COTIF.

Основні правила організації авіаційних перевезень. Стандарти ICAO, IATA. Особливості приймання до перевезення різних видів вантажі. Авіанакладна (airwillbill) та оформлення супровідних документів.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Участь в оформленні результатів роботи у вигляді презентації та захист проекту обраної логістичної стратегії та концепції розвитку торговельної мережі на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1.

Основний: 2 [с. 121- 155, с.171-201], 3 [с. 271-281], 4 [с. 265-328].

Додатковий: 13, 15, 26.

Інтернет-джерела: 1, 2, 3, 13, 14, 28, 36.

13. ДЕПАРТАМЕНТ АУДИТУ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент аудиту в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС» з урахуванням аспекту консолідації діяльності всіх Retail Hub: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Проведення бліц-аудиту діяльності Retail Hub за профілем діяльності департаменту. Формування аналітичної записки щодо залишків по рахункам бухгалтерського обліку; аналізу доходів, витрат, фінансових результатів підприємства; оцінки подій після дати балансу; оцінки можливості безперервного функціонування підприємства.

Вивчення стану бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю, їх моніторинг та розроблення рекомендацій щодо удосконалення цих систем. Дослідження бухгалтерської й оперативної інформації, включаючи експертизу засобів і способів, що використовуються для визначення, оцінки, класифікації такої інформації, і складання на її основі звітності, а також спеціальне вивчення окремих статей звітності.

Перевірка виконання законів та інших нормативних актів, а також вимог облікової політики, інструкцій, рішень і вказівок керівництва або власників;

Оцінка ефективності механізму внутрішнього контролю, вивчення й оцінку контрольних процедур у департаментах ТОВ «ГЕРМЕС».

Робота над спеціальними проектами ТОВ «ГЕРМЕС» і контроль за окремими елементами структури внутрішнього контролю.

Оцінка програмного забезпечення, яке використовує ТОВ «ГЕРМЕС».

Спеціальні службові розслідування окремих випадків, за завданням керівника.

Координація діяльності з діями незалежних аудиторських фірм під час проведення зовнішнього аудиту.

Розроблення і подання пропозиції щодо усунення виявлених недоліків і пропозицій з підвищення ефективності управління. Формування аналітичної записки, робочих документів аудитора, управлінського звіту аудиторського звіту та висновку.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Проведення аудиторської перевірки бухгалтерського обліку та фінансової звітності щодо правильності складання і оформлення первинних документів, облікових реєстрів за ділянками обліку, включаючи експертизу засобів, що використовуються для ідентифікації, оцінки, класифікації такої інформації і складання на її основі звітності, а також вивчення окремих статей звітності і операцій, залишків за бухгалтерськими рахунками, а також достовірності обліку витрат на виробництво, повноти відображення доходу від реалізації, доходів від позареалізаційних операцій, точності визначення розміру прибутків, правильності розподілу прибутків і оформлення розрахунків.

Здійснення перевірок щодо: дотримання законодавства, нормативних актів, установчих документів, системи внутрішніх регламентів і процедур контролю (наказів, розпоряджень, інструкцій, розподілу повноважень і відповідальності між співробітниками тощо); правильності складання і точності виконання умов господарських договорів; перевірка наявності, стану, правильності оцінки активів, ефективності використання всіх видів ресурсів, дотримання розрахункової дисципліни, повноти і своєчасності внесення податкових платежів; оцінка програмного забезпечення, що використовується ТОВ «ГЕРМЕС»; оцінка ефективності механізму внутрішнього контролю, вивчення і оцінка контрольних перевірок у департаментах.

Розробка пропозицій щодо: поліпшення організації бухгалтерського обліку; формування облікової політики; підвищення системи внутрішнього контролю; посилення матеріальної відповідальності посадових осіб; забезпечення збереження ресурсів; запобігання зловживанням; матеріального стимулювання працівників, дисциплінарних та фінансових стягнень.

Проведення за дорученням керівництва перевірок ефективності використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів: перевірка системи

внутрішнього контролю і розробка пропозицій з поліпшення організації системи внутрішнього контролю, бухгалтерського обліку, діяльності департаментів.

Консультавання і інформаційне обслуговування засновників, адміністрації і співробітників з питань бухгалтерського обліку, оподаткування та інших питань.

Участь у підготовці матеріалів для зовнішнього аудиту, податкових перевірок і перевірок інших контролюючих органів.

Взаємодія з іншими департаментами ТОВ «ГЕРМЕС».

Формування аналітичної записки, робочих документів аудитора, управлінського звіту аудиторського звіту та висновку.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Оформлення результатів роботи Retail Hub у вигляді презентації. Захист проєкту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 5, 8, 9.

Основний: 2 [с. 203-249], 3 [с. 281-297], 5 [с. 763-790].

Додатковий: 1, 3, 5, 9, 35, 42.

Інтернет-джерела: 2, 3, 8, 9, 14, 34, 36.

14. ДЕПАРТАМЕНТ ІТ

Завдання, що орієнтовані на стратегічні та тактичні задачі департаменту, його основні функції.

Департамент ІТ в організаційній структурі ТОВ «ГЕРМЕС»: функції та завдання, штат та вимоги до персоналу, підпорядкованість, відповідальність.

Визначення стратегічних потреб підприємства торгівлі в ІТ-продуктах та ІТ-послугах для забезпечення ефективної торговельної діяльності на ринку FMCG-товарів. Забезпечення внутрішньої комунікації в компанії, шляхом розробки та налаштування програмного продукту. Побудова стратегії та тактики представлення та просування компанії в Інтернеті.

Розроблення та впровадження корпоративної інформаційної системи підприємства торгівлі на основі сервісів Office 365 з метою оперативного зв'язку між департаментами підприємства, спільного планування, документообігу та комунікації.

Виконання робіт з UX (user experience) та UI (user interface) дизайну компонентів інформаційної системи підприємства, з урахуванням внутрішніх потреб та з орієнтацією на запити споживача і кращих веб-практик підприємств ритейлу.

Розробка веб-сайту, як представництва підприємства в Інтернеті, з метою створення позитивного іміджу та залучення нових клієнтів, а відповідно збільшення обсягів реалізації товарів за рахунок онлайн-продажів і підвищення рівня сервісу.

Розробка мобільних додатків, як допоміжних засобів для внутрішнього користування та як засобів інтенсифікації залучення покупців (спрощення доступу до товарів та послуг підприємства).

Розв'язування задач аналізу даних, висунення гіпотез, збір і систематизація даних, побудова моделі, яка пояснює факти, тестування моделі та інтерпретація результатів, застосування отриманої моделі на даних діяльності ТОВ «ГЕРМЕС».

Розробка аналітичних звітів за допомогою технологій DataMining. Проведення та побудова на основі даних ТОВ «ГЕРМЕС», засобами DataMining класифікації, регресій, кластеризації, асоціацій, послідовності даних.

Створення моделі даних мовою запитів DAX, з використанням даних для роботи з текстовими функціями, дати та часу DAX, використанням інформаційних та логічних функцій, створення обчислювальних стовпців і мір у Power BI для аналітичних звітів відображення даних у звітних періодах діяльності підприємства.

Завдання, що обумовлені потребами поточної діяльності підприємства.

Діагностування роботи апаратного та програмного забезпечення підприємства, усунення недоліків у разі потреби.

Налагодження та підтримка внутрішньої комп'ютерної мережі підприємства.

Обслуговування програмного забезпечення для підтримки функціонування баз даних підприємства.

Планування, координування та перевірка поточної діяльності підприємства засобами Office 365: Outlook, Calendar, OneDrive, Planner, Microsoft Teams, OneNote та ін.

Проведення внутрішніх опитувань та опитувань користувачів з використанням Forms, формування звітів про проведеної роботу з допомогою інструментарію для створення презентацій Sway від Office 365.

Оновлення Web-сайту підприємства на основі аналізу сучасних тенденцій щодо UI/UX дизайну.

Оновлення, наповнення, актуалізація та вдосконалення мобільних додатків підприємства на основі аналізу сучасних тенденцій та вимог ринку до подібних програмних продуктів.

Програмування та адміністрування системи автоматизації бізнесу з використанням програмних продуктів лінійки «BAS» на вимогу департаментів підприємства торгівлі.

Експорт та обробка аналітичних даних підприємства «ГЕРМЕС». Проведення аналізу стану підприємства на основі методів DataMining та Data Science та відповідних програмних рішень. Побудова математичних й аналітичних моделей на основі даних про діяльність підприємства. Розробка практичних рекомендацій, щодо покращення роботи ТОВ «ГЕРМЕС» за результатами аналізу.

Побудова аналітичних дашбордів для візуалізації аналізу діяльності підприємства ТОВ «ГЕРМЕС» за звітними періодами, проведення порівняльного аналізу роботи за різними напрямками та побудова прогнозів на майбутні періоди.

Взаємодія з іншими департаментами підприємства. Участь в оформленні результатів роботи у вигляді презентації та захист проекту обраної стратегії та концепції розвитку на фінальному змаганні.

Список рекомендованих джерел

Нормативно-правовий: 1, 6.

Основний: 3 [с. 13-297], 4 [с. 306-328], 5 [с. 413-418].

Додатковий: 2, 7, 13, 25, 30, 32, 44.

Інтернет-джерела: 2, 10, 42, 44.

5. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНИХ ДЖЕРЕЛ

Нормативно-правові акти

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
2. Кодекс законів про працю України: Кодекс України, Закон, Кодекс від 10.12.1971 р. № 322-VIII. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua>. (Дата звернення 09.06.2023 р.).
3. Методичні рекомендації щодо застосування тесту гіпотетичного монополіста під час визначення ринків: затв. протокольним рішенням Антимонопольного комітету України від 10 липня 2020 р. URL: <https://amcu.gov.ua/news/amku-zatverdiv-metodichni-rekomendaciyi-iz-zastosuvannya-testu-gipotetichnogo-monopolista> (Дата звернення 09.06.2023р.).
4. Національний класифікатор професій України ДК 003:2010. Держспоживстандарт України: Наказ від 28.07.2010 р. № 327. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/va327609-10> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. № 435-IV. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
7. Митний кодекс України від 013.03.2012 № 4495-VI. URL <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17#Text> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
8. Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність : Закон України, затв. Постановою ВР України від 21.12.2017 р. № 2258-VIII. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2258-19/page>. (Дата звернення 09.06.2023 р.).
9. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.99 № 996 – XIV. URL : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
10. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11 січня 2001 року № 2210-III URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14#Text> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
11. Про зайнятість населення: Закон України від 05.07.2012 р. № 5067-VI. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5067-17> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
12. Про затвердження Випуску 1 «Професії працівників, що є загальними для всіх видів економічної діяльності» Довідника кваліфікаційних характеристик професій працівників: Наказ від 29.12.2004 р. № 336. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0336203-04> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
13. Про затвердження Технічного регламенту мийних засобів: постанова КМУ від 20 серпня 2008 р. № 717. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/717-2008-%D0%BF> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
14. Про захист прав споживачів : Закон України – від 12 травня 2001 р. № 1023-XII / зі змінами, внесеними згідно із Законом № 1779- VI (1779-17) від 17.12.2009.– К. : ВВР, 2010, 39.– с. 84. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>(Дата звернення 09.06.2023 р.).
15. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закон України в редакції від 06.08.2019 № 2639-VIII. URL :

- <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2639-19> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
16. Про колективні договори і угоди: Закон України від 01.07.1993 р. № 3356-ХІІ. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3356-12> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
 17. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
 18. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України в редакції від 04.04.2018 № 771/97-ВР. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80> (Дата звернення 09.06.2023 р.).
 19. Про рекламу: Закон України від 03.07.1996 р. № 270/96-ВР. Дата оновлення: 31.03.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення 26.05.2023).

Основний

1. Jens Nordfalt In-Store Marketing: On Sector Knowledge and Reserch in Retailing - Након 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 / В. Корсак, Р. Корсак. – Дрогобич: Коло, 2021. – 816 с.

Додатковий

1. Handbook of International Quality Control, Auditing, Review, Other Assurance and Related Services Pronouncements. 2016-2017 Edition. Volume I. – New York: International Federation of Accountants. – 2018. – 1142 p.
2. Weverka P. Office 365 All-in-One For Dummies (For Dummies (Computer/Tech)) 1st Edition (June 25, 2019). – 848 p.
3. Woolf E. Audit and assurance / E. Woolf. - International Bracknell Enterprise & Innovation Hub. - Second edition. – 2015. – 384 p.
4. Аппело Юрген. Менеджмент 3.0 Agile-менеджмент. Лідерство та управління командами. / Юрген Аппело. – Харків: Фабула, 2019. – 464 с.
5. Аудит: еволюція, потенціал, ефективність: монографія / К.О. Назарова. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2015.
6. Безпалько О.В. Менеджмент персоналу: навч.посіб. / О.В. Безпалько, А.Д. Бергер, Т.М. Березянко, Ю.М. Гринюк, Д.Г. Грищенко, О.І. Драган, А.С. Зеніна-Біліченко, Л.М. Мазник, Л.І. Тертична, О.М. Соломка, О.А. Чигринець [За. заг. ред. О.І. Драган]. Київ : МПП «ЛІНО», 2022. - 612 с.
7. Биков І. Ю. Microsoft Office в задачах економіки та управління : Навч.посібник для студентів вищих навч.закладів. / І. Ю. Биков – К. : Професіонал, 2016. – 263с.

8. Бухгалтерський облік. Основи теорії та практики : підручник / А. Г. Загородній, Г. О. Партин, Л. М. Пилипенко, Т. І. Партин, О. І. Тивончук. - Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2022. - 416 с.
9. 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.
10. Височин І.В. Управління товарооборотом підприємств роздрібною торгівлі: монографія / І.В.Височин.-К.:Київ.нац.торг.екон. ун-т,2012.-544 с.
11. Внутрішній аудит : навчальний посібник / за ред. Ю. Б. Слободяник. – Суми: ТОВ «ВПП «Фабрика друку», 2018. – 248 с.
12. Внутрішня торгівля України: монографія / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко [та ін.]; за заг. ред. д-ра екон.наук, проф. А.А. Мазаракі. – Київ.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 864 с.
13. Галич. О. А. Управління інформаційними зв'язками та бізнес-процесами : [Навч. посіб.] / О. А. Галич, О. П. Копішинська, Ю.В.Уткін. – Харків: Фінарт, 2016. – 244 с.
14. Гармідер Л. Д. Дослідження формування товарного асортименту підприємства / Л. Д. Гармідер, І. О. Самай // Академічний огляд. - 2016. - № 1. - С. 111–118.
15. Геммонд Р. Мистецтво роздрібною торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу. - К., 2019. - 416 с.
16. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки: монографія К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. - 600 с.
17. Герасименко А.Г. Аналіз і контроль концентрації суб'єктів господарювання: підручник. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. - 484 с.
18. Голошубова, Н. О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами: навч. посіб. / Н. О. Голошубова. – Київ : КНТЕУ, 2013. – 272 с.
19. Дубовик, Т. В. Інтернет-маркетингові комунікації : монографія / Т. В. Дубовик. – Київ : КНТЕУ, 2014. – 331 с.
20. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.
21. Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент. Підручник / І.А.Ігнат'єва. — К.: Каравела, 2019 — 464 с.
22. Кендюхов О.В., Бренд-менеджмент. Навч. посіб. / О.В. Кендюхов, К.Ю. Ягельська., Д.С. Файвішенко. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 460 с.
23. Косіло М. С. Інформаційні технології організації бізнесу: навч.-метод. посіб. для студентів спец. «Консолідована інформація» ВНЗ / М. С. Косіло ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». - Харків : Підручник НТУ «ХП», 2015. - 106 с.
24. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. від традиційного до цифрового: посібник для кожного спеціаліста з маркетингу. – К.: КМ Букс, 2019. – 224 с.
25. Литвинова С.Г. Хмарні сервіси Office 365 : навчальний посібник / С.Г. Литвинова, О. М. Спірін, Л. П. Анікіна. – Київ. : Компринт, 2015. – 170 с.
26. Мазаракі А. А. Проектування торговельних об'єктів : підручник / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко, О. О. Кавун-Мошковська. – Київ : КНТЕУ, 2018. – 359 с.
27. Мельникович О.М. Зовнішня реклама: монографія / О. М. Мельникович, А. С. Крепак ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 219 с. (5 примірників)

28. *Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Т.М. Мельник, О.В. Дьяченко, О.В. Зубко ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.*
29. *Міжнародні фінансові операції та експортний контроль: навч. посіб.: у 2 ч. / С.М. Подреза, Г.С. Гуріна, О.М. Гришуткін. -К.: Зовнішня торгівля, 2016. - Ч.1. – 328 с.*
30. *Мулеса О.Ю. Інформаційні системи та реляційні бази даних : Навч. посібник / О. Ю. Мулеса. – Електронне видання, 2018. – 118 с.*
31. *Огійчук М.Ф., Утенкова К.О. Організація і методика аудиту : навчальний посібник / М.Ф. Огійчук, К.О. Утенкова. – К.: Алерта, 2016.*
32. *Палеха Ю. І. Інформаційний бізнес: підручник / Ю. І. Палеха, Ю. І. Горбань ; Київ. нац. ун-т культури та мистецтв. - Київ : Ліра-К, 2015. - 490 с.*
33. *Планування маркетингу : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. А. Овечкіна, Д. В. Солоха, К. В. Іванова, ін. та. – 2-ге вид., переробл. та допов. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 349 с.*
34. *Про управління персоналом. 10 найкращих статей з Harvard Business Review / пер. з англ. Л. Лебеденко. К.: Видавництво: Країна мрій Київ, 2018. 256 с.*
35. *Птащенко Л. О. Фінансовий контролінг навч. посіб. / Л. О. Птащенко, В. В. Сержанов. – К. : «Центр учбової літератури», 2016. – 344 с.*
36. *Пушкар З.М., Пушкар Б.Т. Кадровий менеджмент : Навчальний посібник / З.М. Пушкар, Б.Т. Пушкар. - Тернопіль: Осадца Ю.В., 2017. - 210с.*
37. *Рульєв, В. А. Управління персоналом : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостенська. – Київ : Кондор, 2018. – 310 с.*
38. *Торговельне обладнання : підручник / А.А. Мазаракі, С.Л. Шаповал, І.І. Тарасенко, О.П. Шинкаренко ; за ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 320 с.*
39. *Траут Д. Маркетингові війни / Д. Траут, Е. Райс. – Харків: Фабула, 2019. – 240 с.*
40. *Федірко О. А. Теорія і практика локалізації інноваційної бізнес-діяльності в ЄС: монографія / О. А. Федірко ; Держ. ВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». - Київ : КНЕУ, 2017. - 528 с.*
41. *Фінансовий менеджмент: методика розв'язання практичних завдань: навч. посіб. / І.Г. Ганечко, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць та ін. – К.: КНТЕУ, 2015. -244 с.*
42. *Фінансовий облік: підруч. / Я.Д. Крупка, З.В. Задорожній. Н.В. Гудзь та ін. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 451 с. URL: [http://dspacc.tncu.edu.Ua/bitstrcain/316497/22518/1/Finansowi Oblik-2017.pdf](http://dspacc.tncu.edu.Ua/bitstrcain/316497/22518/1/Finansowi%20Oblik-2017.pdf)*
43. *Червінська Л. П. Управління мотивацією персоналу: монографія / Л.П. Червінська. - К.: КНЕУ, 2015. 201 с.*
44. *Шматко О. В. Ш Аналіз методів і технологій розробки мобільних додатків для платформи Android : навч. посіб. / О. В. Шматко, А. О. Поляков, В. М. Федорченко. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – 284 с.*

** Курсивом виділені джерела, що є у бібліотеці ДТЕУ*

Інтернет-джерела

1. Автоматизація транспортної логістики – онлайн сервіс. URL : <https://ant-logistics.com>

2. Аналітична онлайн-систем YouControl. URL : <https://youcontrol.com.ua/dashboard/>
3. Аналітична система перевірки та моніторингу контрагентів. URL : <https://ca.ligazakon.net/>
4. Все про public relations. URL : <http://www.pr-chance.kiev.ua/>
5. Державна служба статистики України: Офіційний сайт: URL : www.ukrstat.gov.ua
6. Держпродспоживслужба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dpss.gov.ua
7. ДП «Укрметртестстандарт»[Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrcsm.kiev.ua
8. Бухгалтер 911 : Сайт для бухгалтерів № 1 в Україні. URL: <https://buhgalter911.com/>.
9. Електронна газета «Все про бухгалтерський облік». URL: <http://vobu.ua/ukr/>.
10. Електронна комерція (проект IOIX Ukraine). URL : <http://e-commerce.com.ua/>
11. Журнал «Менеджер по персоналу» : офіційний сайт. URL : <https://www.kadrovik.ua/novyny/zhurnal-menedzher-po-personalu>
12. Інформаційно-аналітичний портал АПК України. <https://agro.me.gov.ua/ua>
13. Інформаційно-аналітичний ресурс Logist.FM / URL : <https://logist.fm/>
14. Інноваційні продукти для корпоративного ринку лінійки BAS. URL : <https://uit.kiev.ua/product/bas>.
15. Маркетинг – усе для інтернет-маркетолога: Портал по Інтернет маркетингу. URL: <http://imarketing.com.ua/>
16. Міжнародні стандарти якості та безпеки харчових продуктів Комісії ФАО / ВООЗ «Кодекс Аліментаріус». URL : <http://www.codexalimentarius.net>.
17. Он-лайн будинок юстиції. URL : <https://online.minjust.gov.ua/>
18. Офіс з просування експорту: URL:<https://epo.org.ua>
19. Офіційна сторінка асоціації ритейлерів України: URL : <https://rau.ua>
20. Офіційний веб-сайт Аудиторської палати України. URL : www.apu.org.ua
21. Офіційний веб-сайт Верховної ради України. URL : www.rada.gov.ua
22. Офіційний веб-сайт Кабінету міністрів України. URL : www.kmu.gov.ua
23. Офіційний веб-сайт Міжнародної федерації бухгалтерів. URL: www.ifac.org
24. Офіційний веб-сайт Міністерства економіки України. URL: <https://www.me.gov.ua/>
25. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. URL: www.minfin.gov.ua.
26. Офіційний сайт Всесвітньої митної організації. URL: <http://www.wcoomd.org>
27. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>
28. Офіційний сайт Міжнародної Торгової Палати. URL : <https://iccwbo.org>
29. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=10465306>
30. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL : www.wto.org
31. Офіційний сайт Торгово-промислової палати України. URL: <https://www.ucci.org.ua/about>
32. Офіційний сайт Українського союзу промисловців і підприємців. URL: <http://uspp.ua/pro-uspp>
33. Портал «Відділ кадрів 24» : офіційний сайт. URL: https://vk24.ua/kadrovyi_audyt
34. Портал «Професійні видання» : офіційний сайт. URL: <https://profpressa.com/>

35. Рекламаштер : Портал про маркетинг та рекламу. URL: <http://www.reklamaster.com/>
36. Сайт «Дія». Державні послуги онлайн. URL : <https://diia.gov.ua/>
37. Українська асоціація маркетингу : Офіційний сайт. URL : <http://uam.in.ua/>
38. Український електронний ресурс про рекламу, маркетинг та зв'язки із громадськістю. URL :<http://www.sostav.ua>
39. European Commission — Electronic Commerce. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/boosting-e-commerce-eu>
40. Management - інтернет-портал для управлінців: URL: <http://www.management.com.ua/>
41. Marketer : Інтернет-видання про маркетинг та технології. URL: <https://marketer.ua/>
42. Microsoft Teams video training. URL: <https://support.office.com/en-us/article/microsoft-teams-video-training-4f108e54-240b-4351-8084-b1089f0d21d7>
43. Nielsen Norman Group. URL: <https://www.nngroup.com/articles/author/don-norman/>
44. The world's largest web developer site. URL: <https://www.w3schools.com/>
45. What Is User Experience (UX) Design? Everything You Need To Know To Get Started. URL: <https://careerfoundry.com/en/blog/ux-design/what-is-user-exerience-ux-design-everything-you-need-to-know-to-get>.