

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

**СИЛАБУС (SYLLABUS)**

| Назва дисципліни                              | <b>ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ»<br/>                     (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ОБОЛОНЬ»)</b>  |
|---|---|
| <b>1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>          |   |
| Освітній ступінь                              | бакалавр / bachelor   |
| Галузь знань                                  | <b>07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration</b><br><b>05 Соціальні та поведінкові науки / 05 Social and behavioral sciences</b>  |
| Спеціальність                                 | <b>075 Маркетинг / 075 Marketing</b><br><b>051 Економіка / 051 Economy</b>  |
| Загальна характеристика                       | Кількість годин – 270<br>Кількість кредитів – 9<br>Мова навчання: українська, англійська.<br>Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен.<br>Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр<br>Формат навчання: <i>Online</i> ) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі <i>DTEU Teams</i>  |
| Анотація                                      | В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та 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. |
| Технічне й програмне забезпечення /обладнання | Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею  |
| Методи навчання                               | Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / фасилітація / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).   |
| Мета курсу                                    | Практичний курс «Бізнес-симуляція» формує у студентів професійні компетентності щодо організації та управління бізнесом у сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі).   |
| Предмет, об'єкт та завдання                   | Предметом вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів.<br>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 бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів.

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

*Завданнями вивчення дисципліни є:*

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

**Результати навчання (компетентності)**

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

## 2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

### ОПП «МАРКЕТИНГ»

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

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

**ОПІ «ЦИФРОВА ЕКОНОМІКА»**

| Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі | Кількість годин         |                     |                             | Форми контролю                    |
|---|-------------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
|   | Усього годин / кредитів | з них               |                             |                                   |
|   |                         | Лабораторні заняття | Самостійна робота студентів |                                   |
| <b>ВСТУП ДО КУРСУ</b>                                 | 6                       | 4                   | 2                           | ЕТ                                |
| <b>РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ</b>                               | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>МАРКЕТИНГУ, РЕКЛАМИ ТА PR</b>                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗАКУПІВЛІ</b>                                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>                          | 20                      | 8                   | 12                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ПЛАНУВАННЯ</b>                                     | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ</b>                        | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ПЕРСОНАЛУ</b>                                      | 20                      | 8                   | 12                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>                | 20                      | 8                   | 12                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ</b>                       | 72                      | 24                  | 48                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>Разом за рік, у т.ч:</b>                           | <b>270/9</b>            | <b>100</b>          | <b>170</b>                  |                                   |
| <b>1 семестр</b>                                      | <b>180/6</b>            | <b>60</b>           | <b>120</b>                  | Підсумковий контроль –<br>екзамен |
| <b>2 семестр</b>                                      | <b>90/3</b>             | <b>40</b>           | <b>50</b>                   | Підсумковий контроль –<br>екзамен |

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

### 3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

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

## 4.

## Г Р А Ф І К (Retail Hub "ОБОЛОНЬ")

зав'язь з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"  
для студентів ІV курсу факультету торгівлі та маркетингу та факультету інформаційних технологій  
освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 075 "Маркетинг" ОПП "Маркетинг" та спеціальності 051 "Економіка" ОПП "Цифрова економіка"  
у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2023/2024 навчальний рік

ВІВТОРОК - 1-2 пара

05.09 - 02.12 - навчальний процес

04.12-23.12 -  
семестровий  
екзамен

26.02 - 18.05 - навчальний процес

20.05-01.06 -  
семестровий  
екзамен

| Підгрупа | I семестр                      |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              | II семестр                     |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
|----------|--------------------------------|----------|----------|-------------------|-------------------|----------|----------|-----------------------|-----------------------|----------|----------|------------------------------|-----------------------|------------------------------|--------------------------------|------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----|
|          | Вересень                       |          |          |                   | Жовтень           |          |          |                       |                       | Листопад |          |                              |                       |                              | Грудень                        | Лютий                        | Березень |          |          |          | Квітень  |          |          |          |          |          |    |
|          | 05.09.23                       | 12.09.23 | 19.09.23 | 26.09.23          | 03.10.23          | 10.10.23 | 17.10.23 | 24.10.23              | 31.10.23              | 07.11.23 | 14.11.23 | 18.11.23<br>(додаткові пари) | 21.11.23              | 25.11.23<br>(додаткові пари) | 28.11.23                       | 02.12.23<br>(додаткові пари) | 27.02.24 | 05.03.24 | 12.03.24 | 19.03.24 | 26.03.24 | 02.04.24 | 09.04.24 | 16.04.24 | 23.04.24 | 30.04.24 |    |
|          | "Маркетинг" 10,11,12,14,16 гр. |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              | "Маркетинг" 10,11,12,14,16 гр. |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.1      | ДМ1                            | ДМ1      | ДМ1      | ДМ1               | ДМ1               | ДП       | ДП       | ДФК                   | ДФК                   | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДПг<br>(1-2 пара)            | ДР PR 2               | ДПг<br>(1-2 пара)            | ДР PR 2                        |                              | ДАЯ      | ДАЯ      | ДРБ      | ДРБ      | ДБ       | ДБ       | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДЗ       | ДЗ       |    |
| 2.2      | ДР PR 1                        | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1           | ДР PR 1           | ДМ1      | ДМ1      | ДМ1                   | ДМ1                   | ДФК      | ДФК      | ДЗЕД<br>(1-2 пара)           | ДАЯ                   | ДЗЕД<br>(1-2 пара)           | ДАЯ                            |                              | ДПл      | ДПл      | ДП       | ДП       | ДРБ      | ДРБ      | ДЗ       | ДЗ       | ДБ       | ДБ       |    |
| 2.3      | ДЗ                             | ДЗ       | ДЗ       | ДРБ               | ДРБ               | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1               | ДР PR 1               | ДМ1      | ДМ1      |                              | ДМ1                   |                              | ДМ1                            |                              | ДБ       | ДБ       | ДПл      | ДПл      | ДП       | ДП       | ДФК      | ДФК      | ДЗЕД     | ДЗЕД     |    |
| 2.4      | ДБ                             | ДБ       | ДБ       | ДЗ                | ДЗ                | ДРБ      | ДРБ      | ДП                    | ДП                    | ДР PR 1  | ДР PR 1  |                              | ДР PR 1               |                              | ДР PR 1                        |                              | ДМ1      | ДМ1      | ДФК      | ДФК      | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДПл      | ДПл      | ДАЯ      | ДАЯ      |    |
|          |                                |          |          | ДМ1<br>(3-4 пара) | ДМ1<br>(3-4 пара) |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.5      | ДЗЕД                           | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДБ                | ДБ                | ДЗ       | ДЗ       | ДРБ                   | ДРБ                   | ДП       | ДП       |                              | ДФК                   |                              | ДФК                            |                              | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДМ1      | ДМ1      | ДМ1      | ДМ1      | ДАЯ      | ДАЯ      | ДПл      | ДПл      |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          | ДР PR 1<br>(3-4 пара)        | ДР PR 1<br>(3-4 пара) |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.6      | ДФК                            | ДФК      | ДФК      | ДЗЕД              | ДЗЕД              | ДБ       | ДБ       | ДЗ                    | ДЗ                    | ДРБ      | ДРБ      |                              | ДП                    |                              | ДП                             |                              | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДАЯ      | ДАЯ      | ДПл      | ДПл      | ДМ2      | ДМ2      | ДМ2      | ДМ2      |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          | ДР PR 2<br>(3-4 пара) | ДР PR 2<br>(3-4 пара) |          |          |                              |                       |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.7      | ДПл                            | ДПл      | ДПл      | ДФК               | ДФК               | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДБ                    | ДБ                    | ДЗ       | ДЗ       |                              | ДРБ                   |                              | ДРБ                            |                              | ДМ2      | ДМ2      | ДМ2      | ДМ2      | ДАЯ      | ДАЯ      | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1  |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          | ДП<br>(3-4 пара)             | ДП<br>(3-4 пара)      |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.8      | ДАЯ                            | ДАЯ      | ДАЯ      | ДПл               | ДПл               | ДФК      | ДФК      | ДЗЕД                  | ДЗЕД                  | ДБ       | ДБ       |                              | ДМ2                   |                              | ДМ2                            |                              | ДЗ       | ДЗ       | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДР PR 1  | ДП       | ДП       | ДРБ      | ДРБ      |    |
|          |                                |          |          | ДМ2<br>(3-4 пара) | ДМ2<br>(3-4 пара) |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.9      | ДП                             | ДП       | ДП       | ДАЯ               | ДАЯ               | ДПл      | ДПл      | ДМ2                   | ДМ2                   | ДМ2      | ДМ2      |                              | ДЗ                    |                              | ДЗ                             |                              | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДБ       | ДБ       | ДФК      | ДФК      | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДР PR 2  |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          | ДРБ<br>(3-4 пара)            | ДРБ<br>(3-4 пара)     |                              | ДРБ<br>(3-4 пара)              |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.10     | ДМ2                            | ДМ2      | ДМ2      | ДМ2               | ДМ2               | ДАЯ      | ДАЯ      | ДПл                   | ДПл                   | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДЗ<br>(3-4 пара)             | ДБ                    | ДЗ<br>(3-4 пара)             | ДБ                             |                              | ДП       | ДП       | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДР PR 2  | ДРБ      | ДРБ      | ДФК      | ДФК      |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
|          | Цифрова економіка" 1 гр.       |          |          |                   |                   |          |          |                       |                       |          |          |                              |                       |                              | Цифрова економіка" 1 гр.       |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.11     | ДРБ                            | ДРБ      | ДРБ      | ДП                | ДП                | ДМ PR    | ДМ PR    | ДАЯ                   | ДАЯ                   | ДПл      | ДПл      |                              | ДЗЕД                  |                              | ДЗЕД                           |                              | ДФК      | ДФК      | ДЗ       | ДЗ       | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ІТ-Д     |    |
|          |                                |          |          |                   |                   |          |          | ДБ<br>(3-4 пара)      | ДБ<br>(3-4 пара)      |          |          |                              |                       |                              |                                |                              |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |    |
| 2.12     | ІТ-Д                           | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ІТ-Д              | ІТ-Д              | ІТ-Д     | ІТ-Д     | ДМ PR                 | ДМ PR                 | ДАЯ      | ДАЯ      |                              | ДПл                   | ДФК<br>(1-2 пара)            | ДПл                            | ДФК<br>(1-2 пара)            |          | ДРБ      | ДРБ      | ДЗЕД     | ДЗЕД     | ДЗ       | ДЗ       | ДБ       | ДБ       | ДП       | ДП |

## 5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

|   |  |
|---|--|
| ДБ/Департамент бухгалтерії                        | Зябченкова Ганна Василівна (старший викладач кафедри обліку та оподаткування)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398</a>                               |
| ДЗ/Департамент закупівлі                          | Кармазінова Вікторія Дмитрівна (доцент кафедри маркетингу)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41317">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41317</a>  |
| ДМ 1/Департамент маркетингу 1                     | Чуніхіна Тетяна Сергіївна (доцент кафедри маркетингу)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41360">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41360</a>   |
| ДМ 2/Департамент маркетингу 2                     | Самчук Володимир Андрійович (старший викладач кафедри маркетингу)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332</a>   |
| ДР PR 1/Департамент реклами та PR 1               | Юсупова Ольга Володимирівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41661">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41661</a>  |
| ДР PR 2/Департамент реклами та PR 2               | Ковінько Марина Володимирівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=47045">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=47045</a>                                      |
| ДМР PR /Департамент маркетингу, реклами та PR     | Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574</a>   |
| ДП/Департамент персоналу                          | Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574</a>   |
| ДФК/Департамент фінансового контролінгу           | Величко Олена Вячеславівна (доцент кафедри менеджменту)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=44477">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=44477</a>   |
| ДПл/Департамент планування                        | Терещенко Елеонора Юріївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=43154">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=43154</a>                              |
| ДРБ/Департамент розвитку бізнесу                  | Блаженко Сергій Леонідович (старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40592&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40592&amp;uk</a>      |
| ДЗЕД /Департамент зовнішньоекономічної діяльності | Мельник Вікторія Володимирівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40450&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40450&amp;uk</a>            |
| ДАЯ /Департамент асортименту та якості            | Туніцька Юлія Миколаївна (доцент кафедри міжнародного менеджменту)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42885">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42885</a>  |
| ІТ-Д / ІТ-департамент                             | Марчук Наталія Богданівна (доцент кафедри товарознавства та митної справи)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41231">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41231</a>                                  |
|   | Лазоренко Віталій Валерійович (ст. викладач кафедри цифрової економіки та системного аналізу)<br>Посилання на профіль: <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39558&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39558&amp;uk</a> |

## 6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

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

## 7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

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

### Контакти ННЦБС

Тел. (044) 529-03-30

Тел. (044) 529-72-22

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

Електронна пошта: [nncbs@knute.edu.ua](mailto:nncbs@knute.edu.ua)

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

