

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

СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва дисципліни	ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «СОЛОМ'ЯНКА»)
1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Освітній ступінь	бакалавр / bachelor
Галузь знань	29 Міжнародні відносини / 29 International relations 12 Інформаційні технології / 12 Information Technology
Спеціальність	292 Міжнародні економічні відносини / 292 International Economic Relations 121 Інженерія програмного забезпечення / 121 Software Engineering
Загальна характеристика	Кількість годин – 270 Кількість кредитів – 9 Мова навчання: українська, англійська. Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен. Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр Формат навчання: <i>Online</i>) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі DTEU Teams
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	<i>Предметом вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібної торгівлі, система його бізнес-процесів.</i> <i>Об'єктом бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібної торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (Retail Hub), з</i>

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)

ОПІ «МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	66	24	42	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

ОПП «МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	66	24	42	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

ОПП «МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	66	24	42	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

ОПП «ІНЖЕНЕРІЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ»

Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі	Кількість годин			Форми контролю
	Усього годин / кредитів	з них		
		Лабораторні заняття	Самостійна робота студентів	
ВСТУП ДО КУРСУ	6	4	2	ЕТ
РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
МАРКЕТИНГУ, РЕКЛАМИ ТА PR	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ЗАКУПІВЛІ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЛАНУВАННЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ПЕРСОНАЛУ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
БУХГАЛТЕРІЯ	22	8	14	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ	110	40	70	УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП
Разом за рік, у т.ч:	270/9	100	170	
1 семестр	180/6	60	120	Підсумковий контроль – екзамен
2 семестр	90/3	40	50	Підсумковий контроль – екзамен

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
І семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	10
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	5* <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>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	10
Всього	100
Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»	5
II семестр (10 занять, тривалість – 4 год)	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	7* <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>	10
<i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта</i>	10
<i>Фінальне тестування</i>	10
Всього	100
*Дозволяється відпрацювання занять пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем. Відпрацьовані заняття оцінюються:	
<ul style="list-style-type: none"> – 1 семестр – max 3 бали; – 2 семестр – max 4 бали. 	

5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії	Король Світлана Яківна (професор кафедри обліку та оподаткування) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39401
ДЗ/Департамент закупівлі	Зябченкова Ганна Василівна (старший викладач кафедри обліку та оподаткування) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398
ДМ/Департамент маркетингу	Каркушка Олександр Олександрович (асистент кафедри маркетингу) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=43205
ДМР/Департамент маркетингу, реклами та PR	Самчук Володимир Андрійович (старший викладач кафедри маркетингу) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332
ДРР/Департамент реклами та PR	Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574
ДП/Департамент персоналу	Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574
ДФК/Департамент фінансового контролінгу	Беляєва Наталія Сергіївна (доцент кафедри менеджменту) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40187&uk
ДПл/Департамент планування	Вавдійчик Ірина Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40422&uk
ДРБ/Департамент розвитку бізнесу	Жук Олена Сергіївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40438
ДЗЕД 1/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 1	Пашкуда Тетяна Вікторівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40456&uk
ДЗЕД 1/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 2	Кравець Катерина Петрівна (доцент кафедри світової економіки) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41408&uk
ДАЯ /Департамент асортименту та якості	Залізнюк Вікторія Петрівна (професор кафедри світової економіки) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41387&uk
ІТ-Д 1/ ІТ- департамент 1	Залізнюк Вікторія Петрівна(професор кафедри світової економіки) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41387&uk
ІТ-Д 2/ ІТ- департамент 2	Кравець Катерина Петрівна (доцент кафедри світової економіки) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41408&uk
ІТ-Д 3/ ІТ- департамент 3	Караваєв Тарас Анатолійович (професор кафедри товарознавства та митної справи) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41222
	Пірко́вич Катерина Анатоліївна (доцент кафедри товарознавства та митної справи) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41285
	Руденко Олександр Олегович (асистент кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки) Посилання на профіль:
	Лазоренко Віталій Валерійович (старший викладач кафедри цифрової економіки та системного аналізу) Посилання на профіль: https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39558&uk
	Савон Олексій Євгенович (асистент кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки) Посилання на профіль:

6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

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

7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

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

Контакти ННЦБС

Тел. (044) 529-03-30

Тел. (044) 529-72-22

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

Електронна пошта: nncbs@knute.edu.ua

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

