

**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 «СОЛОМ'ЯНКА»)</b>   |
|--|---|
| <b>1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>                 |   |
| <b>Освітній ступінь</b>                              | бакалавр / bachelor   |
| <b>Галузь знань</b>                                  | <b>29 Міжнародні відносини / 29 International relations</b><br><b>12 Інформаційні технології / 12 Information Technology</b>  |
| <b>Спеціальність</b>                                 | <b>292 Міжнародні економічні відносини / 292 International Economic Relations</b><br><b>121 Інженерія програмного забезпечення / 121 Software Engineering</b>   |
| <b>Загальна характеристика</b>                       | 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 ДТЕУ Teams   |
| <b>Анотація</b>                                      | В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та сформувати основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності. |
| <b>Технічне й програмне забезпечення /обладнання</b> | Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею  |
| <b>Методи навчання</b>                               | 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.).   |
| <b>Мета курсу</b>                                    | 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).   |
| <b>Предмет, об'єкт та завдання</b>                   | 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 «МІЖНАРОДНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ»

| 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>                                     | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗАКУПІВЛІ</b>                                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>                          | 22                      | 8                   | 14                          | 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>                                  | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>                | 66                      | 24                  | 42                          | 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.

**ОПІ «МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»**

| 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>                                     | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗАКУПІВЛІ</b>                                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>                          | 22                      | 8                   | 14                          | 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>                                  | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>                | 66                      | 24                  | 42                          | 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.

**ОПП «МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ»**

| 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>                                     | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗАКУПІВЛІ</b>                                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>                          | 22                      | 8                   | 14                          | 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>                                  | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>                | 66                      | 24                  | 42                          | 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.

**ОПП «МІЖНАРОДНИЙ 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>                                     | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗАКУПІВЛІ</b>                                      | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ</b>                          | 22                      | 8                   | 14                          | 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>                                  | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ</b>                | 66                      | 24                  | 42                          | 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.

**ОПП «ІНЖЕНЕРІЯ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ»**

| 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>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>БУХГАЛТЕРІЯ</b>                                    | 22                      | 8                   | 14                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| <b>ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ</b>                       | 110                     | 40                  | 70                          | 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 (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</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 (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>  | <b>10</b>                          |
| <i>Фінальне тестування</i>  | <b>10</b>                          |
| <b>Всього</b>   | <b>100</b>                         |
| <p><b>Студент, діяльність якого, під час вивчення Практичного курсу «Бізнес-симуляція», відповідає усім трьом критеріям:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• виконанні ролі керівника Ритейл Хабу або керівника/заступника керівника департаменту</li> <li>• активна участь в бізнес-симуляції</li> <li>• відмінне навчання (90 + балів за кожен семестр)</li> </ul> <p><b>За підсумками навчального року видається спеціальний сертифікат (270 годин / 9 кредитів ЄКТС)</b></p> |                                    |

\*Дозволяється відпрацювання занять, до наступного заняття (протягом 1 тижня), пропущених з поважних причин за домовленістю з викладачем.

Відпрацьовані заняття оцінюються:

1 семестр – тах 3 бали;

2 семестр – тах 4 бали.





## 5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

|  |   |
|--|---|
| ДБ/Департамент бухгалтерії                           | Зябченкова Ганна Василівна (старший викладач кафедри обліку та оподаткування)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=39398</a>   |
| ДЗ/Департамент закупівлі                             | Сулова Тетяна Олегівна (доцент кафедри маркетингу)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41340">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41340</a>  |
| ДМ/Департамент маркетингу                            | Самчук Володимир Андрійович (старший викладач кафедри маркетингу)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41332</a>   |
| ДМРР/Департамент маркетингу, реклами та PR           | Онофрійчук Ірина Вячеславівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41516">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41516</a><br>Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574</a>   |
| ДРРР/Департамент реклами та PR                       | Онофрійчук Ірина Вячеславівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41516">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41516</a><br>Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41574</a>   |
| ДП/Департамент персоналу                             | Беляєва Наталія Сергіївна (доцент кафедри менеджменту)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40187&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40187&amp;uk</a>  |
| ДФК/Департамент фінансового контролінгу              | Вавдійчик Ірина Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40422&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40422&amp;uk</a><br>Слободяник Олександр Анатолійович (старший викладач кафедри економіки та фінансів підприємства)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=48179">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=48179</a> |
| ДПЛ/Департамент планування                           | Жук Олена Сергіївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40438">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40438</a>   |
| ДРБ/Департамент розвитку бізнесу                     | Пурденко Олена Анатоліївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40453&amp;uk">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=40453&amp;uk</a>  |
| ДЗЕД 1/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 1 | Ковальова Марія Леонідівна (доцент кафедри міжнародного менеджменту)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42868">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=42868</a>  |
| ДЗЕД 2/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 2 | Ружинскас Олександр Віталійович (асистент кафедри світової економіки)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=48284">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=48284</a>   |
| ДЗЕД 3/Департамент зовнішньоекономічної діяльності 3 | Сівова Тетяна Юріївна (асистент кафедри світової економіки)<br><i>Посилання на профіль:</i>   |
| ДАЯ /Департамент асортименту та якості               | Андрієвська Людмила Валентинівна (доцент кафедри товарознавства та митної справи)<br><i>Посилання на профіль:</i> <a href="https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41124">https://knute.edu.ua/blog/read/?pid=41124</a>   |
| ІТ-Д 1/ ІТ- департамент 1                            | Руденко Олександр Олегович (асистент кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки)<br><i>Посилання на профіль:</i>  |
| ІТ-Д 2/ ІТ- департамент 2                            | Лазоренко Віталій Валерійович (старший викладач кафедри цифрової економіки та системного аналізу)<br><i>Посилання на профіль:</i> <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

|                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| <b>Дотримання умов доброчесності</b> | 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>   |
| <b>Можливості інклюзивної освіти</b> | Відповідно політики ДТЕУ  |
| <b>Очікування</b>                    | 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 Reserchin Retailing – Hakon 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 роздрібногo ринку: Монографія / В. Корсак, Р. Корсак. – Дрогобич: Коло, 2021. – 816 с.

### **Контакти ННЦБС**

Тел. (044) 531-31-68

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

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

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

