

Міністерство освіти і науки України
Державний торговельно-економічний університет
Факультет економіки, менеджменту та психології

ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ

Європейська кредитно-трансферна система (ЄКТС)

галузь знань
спеціальність
освітня програма
освітній ступінь

05 «Соціальні та поведінкові науки»
051 «Економіка»
«Економіка торгівлі»
«бакалавр»

Київ 2024

3. Освітня програма Гарант освітньої програми Височин І.В.

3.1. Профіль освітньої програми «Економіка торгівлі» зі спеціальності 051 «Економіка»

Загальна інформація	
Повна назва ЗВО та структурного підрозділу	Державний торговельно-економічний університет Факультет економіки, менеджменту та психології Кафедра економіки та фінансів підприємства
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь вищої освіти бакалавр Спеціальність «Економіка»
Офіційна назва освітньої програми	«Економіка торгівлі»
Відповідність стандарту вищої освіти МОН України	Відповідає стандарту вищої освіти МОН України
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів ЄКТС, термін навчання 3 роки 10 місяців
Наявність акредитації	Міністерство освіти і науки України Акредитаційною комісією Міністерства освіти і науки України, з 2017 р. по 2026 р.
Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень, FQ-EHEA – перший цикл, EQF-LLL- 6 рівень
Передумови	Наявність повної загальної середньої освіти
Мова(и) викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	2021-2026 рр.
Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої програми	https:// knute.edu.ua
2- Мета освітньої програми	
Підготовка висококваліфікованих фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням, теоретичними знаннями і прикладними навичками з аналізу, планування та обґрунтування резервів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єкта торговельного бізнесу, здатних вирішувати дослідницькі й практичні завдання з використанням інструментів й алгоритму прийняття управлінських рішень задля подальшого працевлаштування; підготовка до успішного засвоєння програм вищих ступенів освіти.	
3-Характеристика освітньої програми	

<p>Предметна область</p>	<p>Об'єкт вивчення та/або діяльності: закономірності функціонування та розвитку соціально-економічних систем, соціально-економічних процесів, їх моделювання, прогнозування та регулювання, мотивація і поведінка економічних суб'єктів.</p> <p>Цілі навчання: підготовка фахівців, які володіють сучасним економічним мисленням, теоретичними знаннями і практичними навичками, необхідними для розв'язання завдань предметної області.</p> <p>Теоретичний зміст предметної області: поняття, категорії, концепції, принципи економічних наук.</p> <p>Методи, методики та технології: загальнонаукові методи пізнання та дослідницької діяльності, математичні та статистичні методи економічного аналізу, економіко-математичне моделювання, інформаційно-комунікаційні технології досліджень, розповсюдження, та презентацій результатів досліджень.</p> <p>Інструментарій та обладнання: сучасне інформаційно-комунікаційне обладнання, інформаційні системи та програмні продукти, що застосовуються у професійній діяльності.</p>
<p>Орієнтація освітньої програми</p>	<p>Освітньо-професійна.</p> <p>Програма базується на концептуальних теоретичних засадах провідних наукових економічних шкіл та узагальненні практичного досвіду у сфері економіки торгівлі, формує актуальні для ринку праці компетентності, які забезпечують можливості розвитку професійної та наукової кар'єри. Передбачає вивчення актуальних професійно орієнтованих дисциплін у відповідності до затверджених програм: «Економіка торгівлі», «Торговельний маркетинг», «Організація торгівлі», «Бухгалтерський облік в торгівлі», «Міжнародна торгівля», «Товарознавство», «Ціноутворення», практичний курс «Бізнес-симуляція».</p>
<p>Основний фокус освітньої програми</p>	<p>Загальна освіта у галузі соціальних та поведінкових наук з поглибленим вивченням теоретико-методичних засад організації діяльності суб'єктів торговельного підприємництва; системного та процесного аналізу економічних систем, знаходження прогнозних оцінок їх поведінки у майбутньому та розробки на їх основі управлінських рішень; побудови та використання економіко-математичних моделей, що є інструментами оцінки, аналізу та прогнозування складних соціально-економічних систем; аналізу та обробки статистичних даних з використанням сучасних комп'ютерних технологій; діагностики та пошуку можливостей досягнення позитивних змін у розвитку суб'єктів торговельної діяльності та їх структурних підрозділів; оцінювання проєктів, способів і засобів залучення ресурсів для реалізації проєктів і механізмів управління ними; застосування спеціалізованого програмного забезпечення.</p> <p>Ключові слова: соціально-економічні системи, економіко-математичні моделі, економічні об'єкти.</p>
<p>Особливості програми</p>	<p>Передбачає розширення обов'язкової компоненти за рахунок вивчення актуальних професійно орієнтованих дисциплін у відповідності до затверджених авторських програм («Економетрія», «Економічний аналіз», «Електронна торгівля», «Digital-технології в бізнесі», «Бізнес-технології», «Управління продажем та мерчандайзинг», «Франчайзинг», «Логістика», «Категорійний менеджмент», «Аудит»), які забезпечують формування умінь та навичок для роботи у сфері економіки торгівлі.</p> <p>Передбачена навчальними планами (6 тижнів) практична підготовка на провідних підприємствах торгівлі України.</p>

4 -Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання	
Придатність до працевлаштування	Фахівець ступеня вищої освіти «бакалавр» згідно з Національним класифікатором професій ДК 003:2010 може займати наступні первинні посади: економіст, економіст з планування, економіст з матеріально-технічного забезпечення, економіст із збуту, фахівець з ефективності підприємництва, економіст з міжнародної торгівлі, економіст із ціноутворення, економіст з бухгалтерського обліку та аналізу господарської діяльності, фахівець-аналітик з дослідження товарного ринку, комерсант, менеджер (управитель) в оптовій торгівлі, менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі, менеджер (управитель) з логістики, менеджер (управитель) з маркетингу,
	менеджер (управитель) з постачання, економічний радник, консультант з економічних питань, оглядач з економічних питань, головний економіст, директор з економіки, начальник планово-економічного відділу, директор (керівник) малої торговельної фірми, керуючий магазином.
Подальше навчання	Можливість продовжити навчання для здобуття другого рівня вищої освіти - освітнього ступеня магістра у сфері бізнесу та управління.
5-Викладання та оцінювання	
Викладання та навчання	Збалансоване поєднання аудиторної (лекції-дискусії, семінарські заняття, практичні заняття в малих групах, самостійна робота з інформаційними джерелами, консультації викладачів, дистанційне навчання) та самостійної роботи на засадах проблемно-орієнтованого, інтерактивного навчання та самонавчання.
Оцінювання	Поточний контроль, письмові екзамени, курсова робота з профільної дисципліни. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ», «Положення про організацію освітнього процесу»
6-Програмні компетентності	
Інтегральна компетентність	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки.

<p>Загальні компетентності (ЗК)</p>	<p>ЗК1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.</p> <p>ЗК2. Здатність зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, 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.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК6. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК7. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК8. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.</p> <p>ЗК9. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.</p> <p>ЗК10. Здатність бути критичним і самокритичним.</p> <p>ЗК11. Здатність приймати обґрунтовані рішення.</p> <p>ЗК12. Навички міжособистісної взаємодії.</p> <p>ЗК13. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.</p> <p>ЗК14. <i>Здатність до безперервного та актуального навчання, вивчення і узагальнення передового досвіду у сфері своєї професійної діяльності, генерування нових ідей.</i></p>
--	--

<p>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</p>	<p>СК1. Здатність виявляти знання та розуміння проблемпредметної області, основ функціонування сучасної економіки на мікро-, мезо-, макро- та міжнародному рівнях.</p> <p>СК2. Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.</p> <p>СК3. Розуміння особливостей провідних наукових шкіл та напрямів економічної науки.</p> <p>СК4. Здатність пояснювати економічні та соціальні процеси і явища на основі теоретичних моделей, аналізувати і змістовно інтерпретувати отримані результати.</p> <p>СК5. Розуміння особливостей сучасної світової та національної економіки, їх інституційної структури, обґрунтування напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.</p> <p>СК6. Здатність застосовувати економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.</p> <p>СК7. Здатність застосовувати комп'ютерні технології та програмне забезпечення з обробки даних для вирішення економічних завдань, аналізу інформації та підготовки аналітичних звітів.</p> <p>СК8. Здатність аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудоових відносин.</p> <p>СК9. Здатність прогнозувати на основі стандартних теоретичних та економетричних моделей соціально-економічні процеси.</p> <p>СК10. Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.</p> <p>СК11. Здатність обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей економічних систем і процесів та із застосуванням сучасного методичного інструментарію.</p> <p>СК12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.</p> <p>СК13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності.</p> <p>СК14. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.</p> <p>СК15. <i>Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємств торгівлі.</i></p> <p>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></p>
---	--

7-Програмні результати навчання

1. Асоціювати себе як члена громадянського суспільства, наукової спільноти, визнавати верховенство права, зокрема у професійній діяльності, розуміти і вміти користуватися власними правами і свободами, виявляти повагу до прав і свободінших осіб, зокрема, членів колективу.
2. Відтворювати моральні, культурні, наукові цінності, примножувати досягнення суспільства в соціально-економічній сфері, пропагувати ведення здорового способу життя.
3. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.
4. Розуміти принципи економічної науки, особливості функціонування економічних систем.
5. Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади).
6. Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.
7. Пояснювати моделі соціально-економічних явищ з погляду фундаментальних принципів і знань на основі розуміння основних напрямів розвитку економічної науки.
8. Застосовувати відповідні економіко-математичні методи та моделі для вирішення економічних задач.
9. Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.
10. Проводити аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності.
11. Вміти аналізувати процеси державного та ринкового регулювання соціально-економічних і трудових відносин.
12. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.
13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.
14. Визначати та планувати можливості особистого професійного розвитку.
15. Демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.
16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.
17. Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в одній або декількох професійних сферах з врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.

	<p>18. Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.</p> <p>19. Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів.</p> <p>20. Оволодіти навичками усної та письмової професійної комунікації державною та іноземною мовами.</p> <p>21. Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб'єктів.</p> <p>22. Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами та у невизначених умовах.</p> <p>23. Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення.</p> <p>24. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та свідомо на основі етичних принципів, цінувати та поважати культурне різноманіття, індивідуальні відмінності людей.</p> <p>25. <i>Генерувати та обґрунтовувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності діяльності підприємства торгівлі в умовах динамічних змін зовнішнього та/чи внутрішнього середовища.</i></p>
8-Ресурсне забезпечення реалізації програми	
Кадрове забезпечення	<p>Для підготовки бакалаврів за освітньою програмою залучаються науково-педагогічні працівники з науковими ступенями та/або вченими званнями, а також висококваліфіковані спеціалісти.</p> <p>Забезпечення підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників ДТЕУ: згідно з «Положенням про підвищення кваліфікації та стажування науково-педагогічних, педагогічних і наукових працівників Державного торговельно-економічного університету» всі науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування.</p>
Матеріально-технічне забезпечення	<p>Забезпечення наявності необхідних ресурсів для організації освітнього процесу, у тому числі самостійної роботи студентів, за кожною освітньою програмою згідно з Положенням про організацію освітнього процесу студентів; Положенням про самостійну роботу студентів і аспірантів ДТЕУ.</p> <p>Використання лабораторій, комп'ютерних та спеціалізованих аудиторій ДТЕУ.</p> <p>Наявність соціально-побутової інфраструктури ДТЕУ.</p>

Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	<p>Забезпечення наявності інформаційних систем для ефективного управління освітнім процесом через системи: дистанційного навчання MOODLE забезпечує самостійну та індивідуальну підготовку, контроль, наявність доступу до Інтернету та електронної пошти, «Деканат», BAS Бухгалтерія, «Навантаження-розклад», керування WEB- ресурсами ДТЕУ, управління бібліотечним фондом, а також систему електронного документообігу «OPTiMA – WorkFlow», корпоративне інформаційне поле у вигляді «особистого кабінету» користувача веб-порталу ДТЕУ.</p> <p>Забезпечення публічності інформації про освітні програми, ступені вищої освіти та кваліфікації: реалізація інформаційної політики ДТЕУ; оприлюднення на офіційному сайті ДТЕУ інформаційних пакетів ЄКТС, освітніх програм, розкладу занять, а також всіх складових забезпечення освітнього процесу, які підлягають опублікуванню згідно з Законом України «Про вищу освіту».</p>
	<p>Забезпечення ефективної системи запобігання та виявлення академічного плагіату у наукових працях працівників ДТЕУ і здобувачів вищої освіти (оприлюднення тексту дисертаційних досліджень на офіційному сайті ДТЕУ), дотримання норм Етичного кодексу вченого України, інших процедур і заходів, що забезпечують виконання ліцензійних умов провадження освітньої діяльності.</p>
9-Академічна мобільність	
Національна кредитна мобільність	<p>Національна кредитна мобільність здійснюється відповідно до укладених договорів про академічну мобільність.</p>
Міжнародна кредитна мобільність	<p>Міжнародна кредитна мобільність реалізується за рахунок укладання договорів про міжнародну академічну мобільність (Еразмус+), про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти, які передбачають навчання студентів, видачу подвійного диплому тощо.</p>
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	<p>Умови та особливості освітньої програми в контексті навчання іноземних громадян: знання української мови на рівні не нижче В1.</p>

3.2.Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

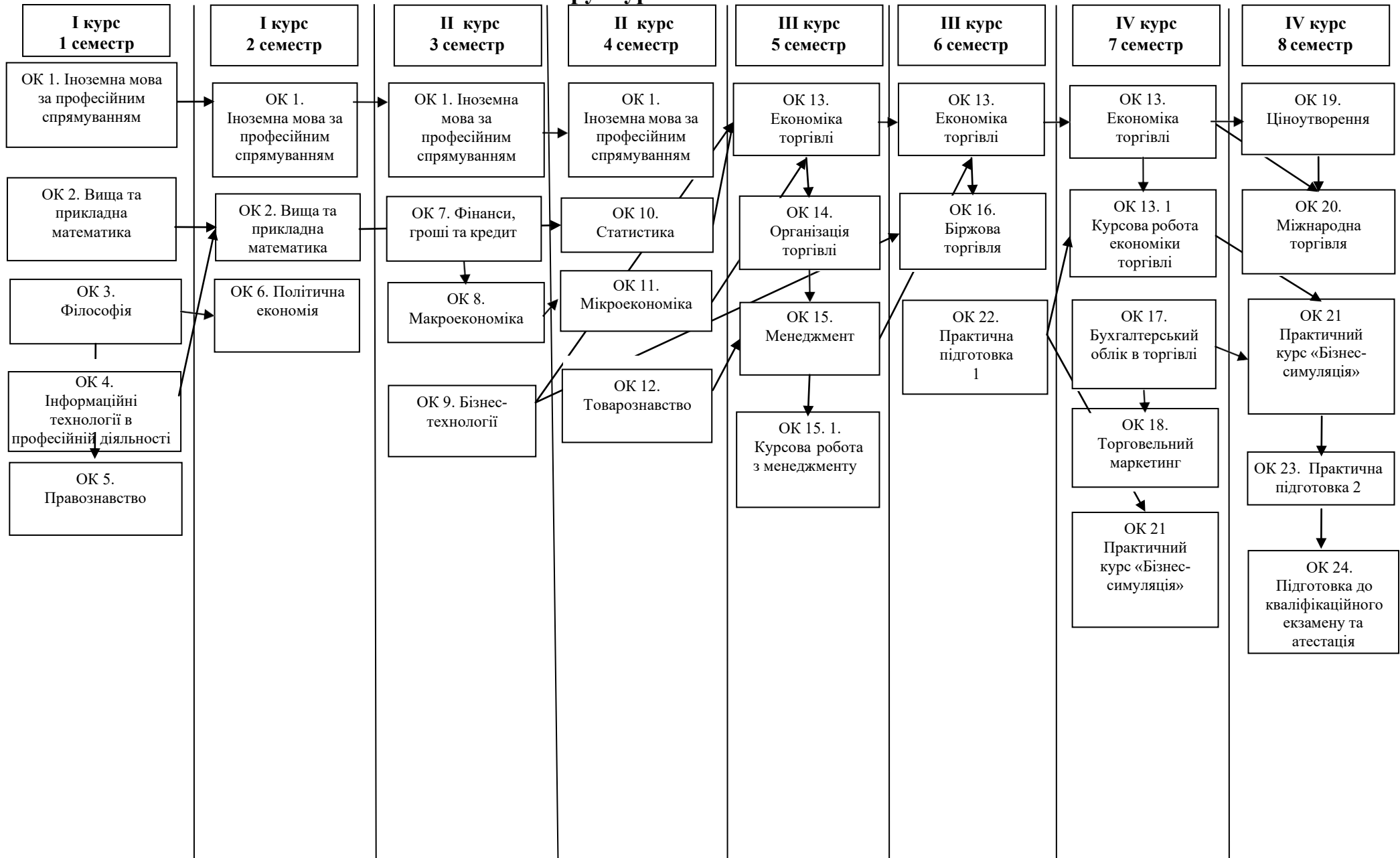
Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, випускна кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
1	2	3
Обов'язкові компоненти ОП		
ОК 1	Іноземна мова за професійним спрямуванням	24
ОК 2	Вища та прикладна математика	12
ОК 3	Філософія	6
ОК 4	Інформаційні технології в професійній діяльності	6
ОК 5	Правознавство	6
ОК 6	Політична економія	6
ОК 7	Фінанси, гроші та кредит	6
ОК 8	Макроекономіка	6
ОК 9	Бізнес-технології	6
ОК 10	Статистика	6
ОК 11	Мікроекономіка	6
ОК 12	Товарознавство	6
ОК 13	Економіка торгівлі	18
ОК 13.1	КР з економіки торгівлі	
ОК 14	Організація торгівлі	6
ОК 15	Менеджмент	6
ОК 15.1	КР з менеджменту	
ОК 16	Біржова торгівля	6
ОК 17	Бухгалтерський облік в торгівлі	6
ОК 18	Торговельний маркетинг	6
ОК 19	Ціноутворення	6
ОК 20	Міжнародна торгівля	6
ОК 21	Практичний курс «Бізнес-симуляція»	9
ОК 22	Практична підготовка 1	6
ОК 23	Практична підготовка 2	6
ОК 24	Підготовка до кваліфікаційного екзамену та атестація	3
Загальний обсяг обов'язкових компонент:		180
Вибіркові компоненти ОП		
ВК 1	Аудит	6
ВК 2	Безпека життя	6
ВК 3	Бізнес-планування	6
ВК 4	Брендинг	6
ВК 5	Дипломатичний та діловий протокол та етикет	6
ВК 6	Digital-технології в бізнесі	6
ВК 7	Економетрія	6
ВК 8	Економіка України	6
ВК 9	Економічний аналіз	6
ВК 10	Експертиза товарів	6
ВК 11	Електронна торгівля	6

1	2	3
ВК 12	Електронний документообіг	6
ВК 13	Захист прав споживачів	6
ВК 14	Історія України	6
ВК 15	Інформаційні війни	6
ВК 16	Категорійний менеджмент	6
ВК 17	Комерційне право	6
ВК 18	Конфліктологія та психологія ділового спілкування	6
ВК 19	Логіка	6
ВК 20	Логістика	6
ВК 22	Митна справа	6
ВК 22	Національні інтереси у світовій геополітиці та геоekonomіці	6
ВК 23	Основи кібербезпеки	6
ВК 24	Поведінка споживачів	6
ВК 25	Податкова система	6
ВК 26	Право міжнародних торговельно-економічних організацій	6
ВК 27	Право Світової організації торгівлі	6
ВК 28	Психологія торгівлі	6
ВК 29	Реклама в торгівлі	6
ВК 30	Світовий ринок товарів та послуг	6
ВК 31	Сертифікація та конкурентоспроможність товарів	6
ВК 32	Соціальна економіка	6
ВК 33	Соціальне лідерство	6
ВК 34	Статистика ринку товарів та послуг	6
ВК 35	Технологія створення стартапу	6
ВК 36	Торговельний менеджмент	6
ВК 37	Торговельні мережі	6
ВК 38	Українська мова (за професійним спрямуванням)	6
ВК 39	Управління персоналом	6
ВК 40	Управління продажем та мерчандайзинг	6
ВК 41	Франчайзинг	6
ВК 42	Цільовий комунікативний курс англійської мови	6
Загальний обсяг вибірових компонент:		66
ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ		246

Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен.

3.3. Структурно-логічна схема ОП



3.4.Форма атестації здобувачів вищої освіти

Атестація здійснюється у формі кваліфікаційного екзамену.

Кваліфікаційний екзамен за спеціальністю повинен перевіряти досягнення результатів навчання, визначених Стандартом вищої освіти та освітньою програмою.

3.5. Матриця відповідності програмних компетентностей обов'язковим компонентам освітньої програми

Компоненти/ Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7	ОК 8	ОК 9	ОК 10	ОК 11	ОК 12	ОК 13	ОК 14	ОК 15	ОК 16	ОК 17	ОК 18	ОК 19	ОК 20	ОК 21	ОК 22	ОК 23	ОК 24
ЗК 1			+		+																			
ЗК 2			+			+		+			+													+
ЗК 3		+	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+
ЗК 4	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК 5			+		+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК 6	+																				+			
ЗК 7				+					+	+			+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
ЗК 8	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК 9			+										+		+	+		+		+	+	+	+	
ЗК 10			+																					
ЗК 11					+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ЗК 12	+														+			+		+	+	+	+	
ЗК 13			+		+							+	+		+			+				+	+	+
ЗК 14									+			+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
СК 1						+	+	+			+		+		+		+		+		+	+	+	+
СК 2					+		+		+			+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+
СК 3						+		+			+											+	+	+
СК 4			+			+		+	+		+											+	+	+
СК 5						+		+													+		+	+
СК 6		+		+				+		+	+		+								+	+	+	+
СК 7				+					+	+			+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+
СК 8					+								+	+	+						+	+	+	+
СК 9		+		+				+		+												+	+	+
СК 10	+									+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК 11							+	+	+		+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
СК 12									+				+	+				+				+	+	+
СК 13											+		+	+	+							+	+	+
СК 14							+	+			+		+	+	+	+		+		+	+	+	+	+
СК 15									+				+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+
СК 16													+	+			+	+	+	+	+	+	+	+

3.6. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними обов'язковими компонентами освітньої програми

Компоненти / Програмні результати навчання	ОК1	ОК2	ОК3	ОК4	ОК5	ОК6	ОК7	ОК8	ОК9	ОК10	ОК11	ОК12	ОК13	ОК14	ОК15	ОК16	ОК17	ОК18	ОК19	ОК20	ОК21	ОК22	ОК23	ОК24		
1			+		+																		+	+	+	
2			+																					+	+	+
3						+		+		+	+		+	+		+		+			+	+	+	+	+	
4						+		+			+		+	+							+		+	+	+	
5				+		+		+		+	+		+	+	+	+		+			+	+	+	+	+	
6									+			+	+	+	+		+	+				+	+	+	+	
7						+	+	+			+												+	+	+	
8		+						+		+	+		+									+	+	+	+	
9						+	+	+													+	+	+	+	+	
10										+	+		+	+	+			+			+	+	+	+	+	
11					+			+			+		+	+	+								+	+	+	
12		+					+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
13							+	+		+	+		+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	
14															+							+	+	+	+	
15			+			+							+	+					+			+	+	+	+	
16						+		+		+	+		+	+					+			+	+	+	+	
17								+			+		+		+			+			+	+	+	+	+	
18					+		+		+			+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	
19				+					+	+			+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	
20	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
21		+	+	+		+	+	+		+	+		+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	
22			+										+		+	+			+		+	+	+	+	+	
23			+										+	+	+				+			+	+	+	+	
24			+									+			+				+				+	+	+	
25													+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	

4.Інформація про освітні компоненти (дисципліни).

4.1. Назва. ІНОЗЕМНА МОВА ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.

Англ. мова:

Глебова І.А., викл.
кафедри сучасних
європейських мов;

Франц. мова:

Дурдас А. П., ст.
викл. кафедри
сучасних
європейських мов

Нім. мова:

Мамченко С.П.,
ст..викл. кафедри
сучасних
європейських
мов

Результати навчання. Формування необхідного рівня знань та набуття практичних навичок спілкування іноземною мовою за професійним спрямуванням, читання та перекладу оригінальної іншомовної літератури з фаху, написання анотації. Програма дисципліни розрахована на досягнення РВМ В₂.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. Вхідний рівень володіння іноземною мовою В₁₊.

Зміст. Викладання дисципліни поділяється на два етапи.

1 етап - формування базової іноземномовної компетентності в сфері економіки і бізнесу.

Теми загальноекономічного характеру:

Бізнес та комерційні організації. Організація та персонал. Продукт, ринок та ринкові відносини. Фінанси. Облік і аудит. Банки і банківська діяльність. Міжнародний бізнес. Інформаційні технології в бізнесі.

2 етап - розвиток іноземномовної компетентності та практичних навичок володіння мовою фаху.

Будується на іншомовному фаховому матеріалі, але на більш широкій лексичній основі та з урахуванням вузькопрофесійного спрямування.

Теми: Економіка як наука. Визначення економіки. Економічна система. Економічна політика. Ціна та вартість. Попит та пропозиція. Ринок. Структура ринку. Економічне зростання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

Англ. мова

1. Латигіна А.Г. Basic English of Economics: підручник. Київ, 2020. 456 с.

2. Латигіна А. Г. Практикум

Франц. мова

1.LE FRANÇAIS. Литвиненко В.Ю. : навч. посіб. Умань, 2020. 107с.

2. Клименко Т.І.

Нім. мова

1. Котвицька В.А. Вступ до німецької мови професійного спрямування(німе

з перекладу англомовних фахових текстів: навч. посіб. Київ, 2019.

3. Розум А. П. Англійська мова для економістів = English for Economists : навч. посіб. Київ, 2021. 312 с.

Збірник текстів і завдань для самостійної роботи.

Друга іноземна мова (французька). Київ, 2021. 41 с.

цькою мовою) : навч. посіб. Київ, 2019. 186 с.

2. Anette Müller, Sabine Schlüter „Im Beruf“, Max Hueber Verlag GmbH & Co, München, 2020 110 S.

3. Ilse Sander, Regine Grosser, Claudia Hante, Viktoria Ilse, Klaus f. Mautsch, Daniele Schmeiser, Sabine Kaldemorgen „DaF im Unternehmen“ Ernst Klett Sprachen GmbH, Stuttgart 2020, 186 S.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Практичні заняття, самостійна робота.

Інтерактивні методи та технології викладання, комп'ютерне тестування.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (опитування, тестування, контрольні роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Англійська/французька/німецька.

4.2. Назва. ВИЩА ТА ПРИКЛАДНА МАТЕМАТИКА

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I-II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Денисенко В.І., доц., канд. фіз.-мат. наук, доц. кафедри цифрової економіки та системного аналізу.

Результати навчання: Володіння базовими знаннями фундаментальних розділів математики в обсязі, необхідному для ефективного вивчення інших

дисциплін, що передбачені освітньо-професійною програмою підготовки бакалаврів; знання та розуміння ролі економіко-математичних методів у обраній професії. Здатність використовувати математичний інструментарій для дослідження економічних процесів та розв'язання прикладних завдань в сфері економіки.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Математика» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст: Матриці й операції над ними. Системи лінійних рівнянь. Застосування методів лінійної алгебри у задачах економіки. Векторна алгебра. Пряма на площині та у просторі. Границі числових послідовностей та функцій. Функції однієї та багатьох змінних. Функціональні залежності, що використовуються в економіці. Прості і складні відсотки у фінансових розрахунках. Диференціальне та інтегральне числення. Застосування похідних в економічних розрахунках. Приклади застосування функцій багатьох змінних в задачах економіки. Диференціальні рівняння. Числові та степеневі ряди. Основні поняття і теореми теорії ймовірностей. Основні дискретні та неперервні розподіли. Числові характеристики випадкових величин. Приклади застосування стандартних розподілів у типових задачах економічної діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Білоусова С.В. Математика для економістів. Збірник задач: навч. посіб. Київ, 2020. 504 с.
2. Щетініна О.К. Вища та прикладна математика в економічних прикладах та задачах. Практикум, ч.1.: навч. посіб. Київ, 2019. 229 с.
3. Щетініна О.К. Вища та прикладна математика в економічних прикладах та задачах. Практикум, ч.2.: навч. пос. Київ, 2020. 416 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (традиційні);
- самостійна робота.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування, контрольні роботи, перевірка домашніх індивідуальних завдань);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.3. Назва. ФІЛОСОФІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Морозов А.Ю., проф., д-р філософ. наук, проф. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування філософської культури мислення та пізнання навколишнього світу та самого себе, навичок застосування філософської методології.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи психології», «Історія України» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст. Філософія як універсальний тип знань. Онтологія. Філософське розуміння світу. Філософська антропологія. Філософія людини. Філософія свідомості. Гносеологія. Філософія пізнання. Діалектика – всезагальна теорія розвитку. Філософія суспільства. Філософія економіки. Філософія моралі. Філософія релігії. Філософія культури. Філософія цивілізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Морозов А.Ю. Філософія. Хрестоматія Київ, 2021. 380 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, семінарські, практичні заняття з використанням інформаційних технологій.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська

4.4. Назва. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дивак В.В., кандидат педагогічних наук, доцент, доцент кафедри комп'ютерних наук та інформаційних систем.

Результати навчання. Формування у студентів уміння застосовувати інформаційно-комунікаційні технології з метою ефективного розв'язання різноманітних завдань щодо отримання, обробки, збереження, подання інформації, які пов'язані з майбутньою професійною діяльністю в умовах інформаційного суспільства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. Знання основ базового шкільного предмету «Інформатика».

Зміст. Використання хмарних сервісів у навчанні та у подальшій професійній діяльності. Архітектура та програмне забезпечення персонального комп'ютера. Офісна комп'ютерна техніка та програмне забезпечення. Текстовий процесор MS Word. Технології створення, редагування та форматування презентацій. Обробка інформації у середовищі табличного процесора MS Excel. Концепції побудови комп'ютерних мереж. Інтернет-технології обробки інформації. Фінансово-економічні розрахунки в MS Excel. Технології створення віртуальної (VR – virtual reality) та доповненої реальності (AR – augmented reality). Основи безпеки інформаційних технологій та комп'ютерних мереж

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мельникова О.П. Економічна інформатика: навч. посіб. Київ, 2019. 424 с.
2. Литвинова С.Г. Хмарні сервіси Office 365 : навч. посіб. Київ, 2022. 170 с.
3. Іванов В.Г. Основи інформатики та обчислювальної техніки: підручник. Харків, 2020. 312 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні); практичні заняття (з використанням засобів обчислювальної техніки).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5 .Назва. ПРАВОЗНАВСТВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, науковий ступінь, посада. Альонкін О.А., канд. юрид. наук, доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Бондаренко Н.О., канд. юрид. наук, доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Сонюк О.В., канд. юрид. наук, доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу Ситніченко О.М., канд. юрид. наук, доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу.

Результати навчання. Формування у студентів правової культури, що включає усвідомлення закону як найвищого акту регулювання відносин між громадянами і державою.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Право» повної загальної середньої освіти.

Зміст. Основи теорії держави. Загальне поняття права. Норми права. Джерела права. Система права. Реалізація права. Поняття законності і правопорядку. Правопорушення та юридична відповідальність. Конституційне право – провідна галузь національного права України. Органи державної влади і місцевого самоврядування. Поняття цивільного права. Суб'єкти цивільного права. Цивільно-правові правочини. Представництво в цивільному праві. Зобов'язальне право. Основи сімейного права України. Поняття, зміст, виникнення трудових правовідносин. Припинення трудових правовідносин. Правове регулювання робочого часу і часу відпочинку. Трудова дисципліна, дисциплінарна та матеріальна відповідальність. Правове регулювання трудових спорів. Адміністративна відповідальність та інші заходи адміністративного примусу. Загальне поняття кримінального права та кримінальної відповідальності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи правознавства України: навч. посіб. Київ, 2022. 528 с.
2. Герц А.А. Правознавство : навч. посіб. Київ, 2020. 278 с.
3. Правознавство: практикум. Навчальний посібник для ВНЗ (рекомендовано МОН України) / Дрожжина С.В., Шульженко І.В., Одінцева О.О. та ін. 2021. - 326 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: Лекції (оглядові / тематичні), семінарські / практичні, самостійна робота, консультації.

Методи оцінювання.

- поточний (опитування, письмові роботи, ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. Назва. ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Щербакова Т.А., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Студент повинен вміти демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства, зокрема знання і розуміння закономірностей функціонування та розвитку макро-, мезо- і мікроекономічних систем, місця і ролі економічної конкуренції в їх

регулюванні; спілкуватись в усній та письмовій формі державною та іноземними мовами; демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним; виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи економіки».

Зміст. Формування політичної економії як науки. Економічні системи та відносини власності. Потреби, ресурси та виробничі можливості суспільства. Форми організації суспільного виробництва та їх еволюція. Теорія грошей. грошовий обіг. Ринок та ринкова економіка. Конкуренція і монополія. Капітал як основа підприємництва. Витрати виробництва і прибуток. Ціна. Інфраструктура ринку і капітал сфери обігу. Торгівля. Генезис, природа і джерела позичкового капіталу. Фінансова та бюджетна системи. Доходи і заробітна плата. Зайнятість населення. Економічні відносини в аграрному секторі. Суспільне відтворення та економічне зростання. Держава та її економічні функції. Суть і структура світового господарства. Глобалізація.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна теорія: підручник. Київ, 2020. 608 с.
2. Політична економія: навч. посіб. Харків, 2019. 280 с.
3. Орехівський Г.А. Практикум з політекономії. Київ, 2019. 328 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та сучасних методів викладання із використанням інноваційних технологій, виконання індивідуальних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, перевірка дайджестів, конспектів, презентацій, інформаційно-аналітичні доповіді);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. Назва. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гусаревич Н.В., канд. екон. наук, доц. кафедри фінансів.

Результати навчання. Формування спеціальних знань і практичних навичок з питань організації фінансів, грошей, кредиту та функціонування фінансових відносин на макро- та мікроекономічному рівнях.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Макроекономіка», «Мікроекономіка».

Зміст. Предмет фінансової науки як пізнання сутності фінансів. Фінансова система держави. Державні доходи та видатки. Бюджетна система. Податки та податкова система держави. Фінанси суб'єктів господарювання. Фінанси домогосподарств та населення. Фінанси страхування. Міжнародні фінанси. Природа грошей та теорії грошей. Грошовий оборот і грошові потоки. Грошова система. Валютні відносини та валютні системи. Інфляція та грошові реформи. Сутність кредиту та кредитний механізм. Кредитна система. Банківська система та система спеціалізованих фінансово-кредитних установ. Фінансовий ринок.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси /засоби.

1. Гроші та кредит: підручник. Тернопіль, 2020. 892 с.
2. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: навч. посіб. Київ, 2021. 578с.
3. Фінанси, гроші та кредит: навч. посіб. Львів, 2020. 416 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські, практичні заняття з використанням інформаційних технологій та активних методів навчання.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування, індивідуальні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. Назва. МАКРОЕКОНОМІКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Соколовська І.П., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики; Щербакова Т.А., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Формування макроекономічного мислення та розуміння механізму функціонування національної економіки; здатності використовувати економічні закони для прийняття раціональних господарських рішень; здатність застосовувати прийоми макроекономічних досліджень до аналізу ефективності функціонування економіки; навички аналізу макроекономічних тенденцій в Україні; вміння застосувати макроекономічні моделі для розуміння наслідків сучасної макроекономічної політики; здійснювати оцінку застосування інструментів макроекономічної

політики залежно від стану економіки; здатності аналізувати стан, причини виникнення та шляхи подолання макроекономічних проблем (інфляції, безробіття тощо); оцінювати ефективність економічної політики держави як засобу вдосконалення національної економіки.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Політична економія».

Зміст. Предмет, метод та функції макроекономіки. Методи макроекономічних досліджень. Вимірювання результатів макроекономічної діяльності. Сукупний попит та сукупна пропозиція. Коливання сукупного попиту в моделях мультиплікатора. Національний ринок та його рівновага. Моделі макроекономічної рівноваги. Рівновага національного ринку у моделі IS-LM. Рівновага на ринку грошей. Інфляція та антиінфляційна політика. Зайнятість і безробіття. Державний борг і його вплив на національну економіку. Макроекономічна політика та економічне зростання у відкритій економіці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Макроекономіка: навч. посіб. Ірпінь, 2020. 429 с.
2. Козакова, О. М. Макроекономіка : підручник. Херсон, 2020. 428 с.
3. Посилкіна О. В. Макроекономіка: навч. посіб. Харків, 2020. 227 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів з використанням інноваційних технологій: лекції-візуалізації; практичні заняття (case-study / «мозковий штурм» / презентації / есе / дискусія / робота над помилками / моделювання ситуацій / розв'язання аналітичних задач).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, колоквіуми, усне / письмове опитування, розв'язання задач тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. Назва. БІЗНЕС-ТЕХНОЛОГІЇ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пурденко О.А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування теоретичних знань, практичних вмінь і навичок (*компетентностей*) студентів щодо сутнісних характеристик та особливостей застосування бізнес-технологій; природу та економічну сутність підприємництва; організаційні, технологічні та економічні засади

бізнесу; технологію започаткування власної справи; поняття, зміст та принципи соціальної відповідальності бізнесу; технологію запровадження безпеки бізнесу; сутність понять «бізнес-технології» та «бізнес-модель»; сутність та види аутсорингу та інсорсингу; теоретичні основи краудсорсингу та краудфандінгу, типи об'єднань та сучасні підходи до їх формування; особливості електронної комерції; теоретичні передумови використання та види кешбеку; особливості та види лізингу; особливості організації франчайзингу; сутність та види консалтингової діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Політична економія», «Макроекономіка», «Статистика», «Правознавство», «Економічна інформатика».

Зміст. Природа та економічна сутність підприємництва. Концептуальні засади бізнесу. Сутність бізнесу. Бізнес і підприємництво. Ознаки бізнесу. Класифікація бізнесу. Головні умови функціонування бізнесу. Технологія започаткування власної справи. Соціальна відповідальність бізнесу. Безпека бізнесу. Сучасне трактування безпеки бізнесу. Організація захисту від зовнішньої небезпеки. Система охорони компанії. Сутність бізнес-технології та бізнес-моделі. Аутсорсинг та інсорсинг. Краудсорсинг та краудфандінг. Історія розвитку електронної комерції. Сучасне трактування електронної комерції. Технологія кешбек. Лізинг як бізнес-технологія. Франчайзинг як форма бізнесу. Консалтинг та консалтингові послуги

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підруч. Київ, 2019. 519 с.
2. Рокоча В. В. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навч. посіб. Київ, 2020. 350 с.
3. Кравець Р. Б. Інформаційні технології організації бізнесу: навч. посіб. Львів, 2021. 227 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична / проблемна / лекція-консультація);
- семінарські / практичні / моделювання ситуацій / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка підготовленого есе / вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. Назва. СТАТИСТИКА

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Головач Н.А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри статистики та економетрії; Іванченко Н.О. доц., канд. екон. наук, доц. кафедри статистики та економетрії; Міщенко Я.О. канд. екон. наук, доц. кафедри статистики та економетрії; Антонюк О.А. ст. викл. доц. кафедри статистики та економетрії, заст. декана ФФО.

Результати навчання. Формування теоретичних знань та практичних навичок статистичної оцінки економічних явищ і процесів суспільного життя, оволодіння методами статистичного аналізу. Формування вмінь: проводити статистичні дослідження, обчислювати узагальнюючі показники, будувати статистичні таблиці, графіки, виявляти закономірності та тенденції розвитку досліджуваних явищ.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Вища та прикладна математика».

Зміст. Методологічні засади статистики. Організація статистики в Україні. Міжнародні статистичні організації. Інформаційне забезпечення статистичного дослідження. Узагальнення і систематизація статистичних даних. Абсолютні та відносні величини. Узагальнюючі статистичні показники. Ряди розподілу. Аналіз варіації та форми розподілу. Вибірковий метод статистичного дослідження. Статистичні методи вимірювання взаємозв'язків. Аналіз рядів динаміки, тенденцій розвитку та прогнозування. Індексний метод статистичного аналізу. Статистична звітність.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Горкавий В.К. Статистика : Підручник. Київ, 2020. 644 с.
2. Пирожков С.І. Статистика: підручник. Київ, 2020. 328 с.
3. Городянська Л.В. Статистика для економістів: навч. посіб. 2019. 350 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, практичні заняття, самостійна робота.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.11. Назва. МІКРОЕКОНОМІКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вертелева О.В., доц., канд. фіз.-мат. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики; Ожелевська Т.С., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Формування навичок моделювання раціонального вибору споживача; вміння виконувати техніко-економічні розрахунки для обґрунтування раціональної поведінки мікросистем; здатності обґрунтовувати господарські рішення мікроекономічних суб'єктів за умов динамічних змін ринкової кон'юнктури.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Політична економія».

Зміст. Вступ до мікроекономіки. Предмет та метод. Модель можливого (або бюджетне обмеження). Модель бажаного (або карта кривих байдужості). Аналіз поведінки споживача. Попит та пропозиція. Теорія еластичності. Теорія граничних продуктів та мікроекономічна модель фірми. Витрати, їх природа та структура. Ринок досконалої конкуренції. Монополія. Монополістична конкуренція. Олігополія. Показники концентрації. Похідний попит. Ринок факторів виробництва за умов досконалої та недосконалої конкуренції. Ринок капіталу та ринок землі. Ринок праці. Ринок інформації. Зовнішні ефекти та суспільні блага. Загальна рівновага та економічна ефективність. Суспільний вибір.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мацелюх Н.П. Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка). Мікроекономіка: навч. посіб. Ірпінь, 2020. 297 с.
2. Кулішов В.В. Мікроекономіка. Навч. посібник. Львів, 2020. 485 с.
3. Kreps D. M. Microeconomics for Managers, 2nd Edition. Princeton University Press, 2019. - 520 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів з використанням інноваційних технологій: лекції-візуалізації; практичні заняття (case-study / «мозковий штурм» / рольові ігри / презентації / есе / дискусія / модерація / робота над помилками / моделювання поведінки ринкових акторів / розв'язання аналітичних задач).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування, розв'язання задач тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.12. Назва. ТОВАРОЗНАВСТВО.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Михайлова Г.М., доц., д-р. техн. наук, проф. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Система теоретичних знань та практичних навичок, компетентностей щодо формування асортименту, оцінки якості харчових продуктів та непродовольчих товарів для забезпечення ефективного управління процесами збуту товарів: знання основних чинників, які формують споживні властивості та якість товарів і впливають на їх вартість; показників споживних властивостей, які характеризують якість різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів; особливостей класифікації харчових продуктів та непродовольчих товарів, діючих вітчизняних та закордонних систем класифікації та кодування товарів; типології товарів як об'єктів комерційної діяльності; видів товаросупровідних документів, засобів товарної інформації; тенденцій розвитку асортименту різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів; чинників формування попиту та ціни, тенденцій розвитку ринку різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів; вимог до безпечності, якості та маркування харчових продуктів та непродовольчих товарів; особливостей пакування, транспортування, умов і термінів зберігання товарів; Вміння встановлювати належність товарів до певних класифікаційних груп; характеризувати асортимент харчових продуктів та непродовольчих товарів; аналізувати основні чинники формування споживних властивостей товарів; користуватись нормативною документацією для оцінки якості та встановлення відповідності маркування товарів; розраховувати періодичність (частоту) завезення товарів у торговельне підприємство.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Біологія», «Фізика», «Хімія» рівня повної загальної середньої освіти. «Статистика», «Маркетинг», «Теорія галузевих ринків».

Зміст. Стан та перспективи розвитку світового ринку товарів. Основні категорії товарознавства. Принципи класифікації харчових продуктів та непродовольчих товарів. Закономірності формування споживних властивостей різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів. Асортимент харчових продуктів та непродовольчих товарів. Вимоги до якості та безпечності, методи оцінки якості харчових продуктів та непродовольчих товарів. Умови зберігання і транспортування різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів. Чинники, що впливають на збереження якості харчових продуктів та непродовольчих товарів під час їх зберігання, транспортування та реалізації. Особливості утилізації та рециклінгу товарів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мережко Н.В. Товарознавство: підручник. Київ, 2019. 760 с.
2. Колтунов В. А. Технологія зберігання продовольчих товарів: навч. посіб. Київ, 2021. 138 с.
3. Товарознавство і торговельне підприємництво: навч. посіб. Київ, 2021. 652 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні); практичні заняття (робота у групах, вирішення ситуаційних завдань).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.13. Назва. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V, VI, VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Височин І.В., проф., д-р екон. наук, проф. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Формування сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття функціонування торгівлі як сфери товарного обігу та комплексного розуміння проблем управління фінансово-господарською діяльністю підприємств торгівлі та опанування навичок їх практичного розв'язання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Статистика», «Бухгалтерський облік».

Зміст. Торгівля у сфері товарного обігу. Поняття торговельної діяльності. Типологія суб'єктів торговельної діяльності. Підприємство торгівлі як основний суб'єкт здійснення торговельної діяльності. Товарний ринок як сфера функціонування суб'єктів торговельної діяльності. Споживчий попит: механізм формування та врахування у діяльності суб'єктів господарювання. Товарна пропозиція як джерело формування товарних ресурсів суб'єктів торговельної діяльності. Кон'юнктура товарного ринку: методи дослідження та використання у діяльності суб'єктів господарювання. Економічна характеристика роздрібної торгівлі. Економічна характеристика оптової торгівлі. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі. Державне регулювання торговельної діяльності. Форми та особливості конкуренції в торгівлі. Економічні основи функціонування підприємства торгівлі.

Товарооборот як основний результативний показник торговельної діяльності. Товарні ресурси в торгівлі. Трудові ресурси та оплата праці в торгівлі. Майнові ресурси в торгівлі. Фінансові ресурси в торгівлі. Витрати в торгівлі. Доходи в торгівлі. Фінансові результати в торгівлі. Оподаткування в торгівлі. Грошові потоки в торгівлі. Економічна оцінка діяльності підприємства торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Височин І.В. Економіка підприємства торгівлі (у схемах та таблицях) : навч. посіб. / І.В. Височин, Н.М. Новікова, І.М. Вавдійчик. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 428 с.
2. Власова Н.О. Економіка торгівлі : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Н.О. Власова, В.А. Гросул, Н.С. Краснокутська та ін. 2-ге вид., стер. Харків : Світ Книг, 2019. 473 с.
3. Економіка торговельного підприємства : навч. посібник / Н.А. Мазур, І.В. Семенець, І.А. Лопашук. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. – 192 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); семінарські / практичні (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний / модульний контроль (тестування; усне / письмове опитування; /завдання / ситуаційне завдання та ін.);
- курсова робота;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.14. НАЗВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Григоренко Т.М., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу спеціальних теоретичних знань щодо організації і технології торгівлі та набуття навичок їх практичної реалізації на підприємствах роздрібною та оптовою торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка торгівлі», «Основи правознавства», «Товарознавство», «Маркетинг»

Зміст.

Сутність, функції, структура торгівлі і завдання з її організації. Основи функціонування роздрібно торгівлі. Організаційна побудова і розвиток роздрібно торговельної мережі. Класифікація об'єктів роздрібно торговельної мережі. Види об'єктів дрібно роздрібно торговельної мережі. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила роботи магазинів, дрібно роздрібно торговельної мережі. Правила роздрібно торгівлі продовольчими та непродовольчими товарами. Правила торговельного обслуговування населення. Склад та взаємозв'язок приміщень магазину. Основні вимоги щодо технологічного планування продовольчого та непродовольчого магазину. Сутність торговельно-технологічного процесу у магазині. Сутність оптової торгівлі, її роль, функції та завдання. Види оптових підприємств, їх класифікація та роль у процесі товаропросування. Види посередників в оптовій торгівлі та їх класифікація. Роль і функції складів у процесі товароруку, їх класифікація і види. Особливості роботи складів залежно від виконуваних функцій. Види складських приміщень, їх взаємозв'язок і технологічне планування. Організація виконання операцій технологічного процесу на складі. Організація тарних операцій у торговельних підприємствах. Транспортні засоби та їх вибір для забезпечення транспортно-експедиційних операцій в торгівлі. Транспортно-експедиторське обслуговування підприємств торгівлі. Організація надання торговельних послуг підприємствами роздрібно торгівлі. Структура послуг підприємств оптової торгівлі. Організація роботи оператора оптового ринку з ключовими клієнтами. Інновації в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Апопій В. Теорія та практика торговельного обслуговування: підручник. Київ, 2019. 496 с.
2. Голошубова Н. О. Організація торгівлі: підруч. Київ, 2021. 680 с.
3. Балджи М. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ, 2020. 368 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Проблемні лекції; семінарські заняття з підготовкою доповідей, обговоренням проектів, проведенням дискусій; практичні заняття з використанням ситуаційних завдань, розв'язанням розрахунково-аналітичних задач.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка та захист індивідуальних завдань і проектів, тестування, перевірка задач);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. Назва. МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бай С.І., проф., докт. екон. наук., зав. кафедри менеджменту; Безус А. М., с.н.с, канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту; Беляєва Н. С., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у сфері менеджменту, розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища організації та прийняття адекватних управлінських рішень.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Організація торгівлі».

Зміст. Менеджмент як специфічна сфера людської діяльності. Організація як об'єкт управління. Закони, закономірності та принципи менеджменту. Функції менеджменту та процес управління. Планування як загальна функція менеджменту. Організування як загальна функція менеджменту. Мотивування як загальна функція менеджменту. Контролювання як загальна функція менеджменту. Регулювання як загальна функція менеджменту. Методи менеджменту. Управлінські рішення. Інформація та комунікації в менеджменті. Керівництво та лідерство. Організація праці менеджера. Відповідальність та етика в менеджменті. Культура організації та менеджменту. Результативність та ефективність менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Краснокутська Н.С. Менеджмент: навч. посіб. Харків, 2019. 230 с.
2. Осовська Г.В. Менеджмент: підручник. Київ, 2020. 563 с.
3. Daft R. Management / Richard L. Daft; 12th ed. Gengage Learning, 2020. 767 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів навчання: проблемні лекції, практичні завдання з використанням інформаційних технологій, презентацій, розв'язання розрахунково-аналітичних задач та ситуаційних вправ, методу кейс-стаді, виїзні заняття, самостійна робота студентів, використання елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових задач та ситуаційних вправ, захист індивідуальних та групових проєктів (презентацій);
- курсова робота;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.16. Назва. БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мережко Н.В., проф. д-р техн. наук, зав. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо ринкових характеристик і відмінних особливостей біржової торгівлі, її організації, номенклатури і вимог до біржових товарів та формування сучасних біржових ринків, аналізу ситуації на них та обрання необхідної стратегії поведінки їх учасників.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Торговельне підприємництво», «Матеріалознавство та основи технології виробництва товарів», «Стандартизація, метрологія та управління якістю».

Зміст. Біржова торгівля як вид підприємницької діяльності. Законодавчо-правове регулювання біржової торгівлі. Біржа як складова ринкової інфраструктури. Принципи діяльності та відмінні ознаки товарних бірж. Світові центри біржової торгівлі товарами. Біржовий потенціал товарного ринку України. Електронний трейдинг – сучасна технологія біржової торгівлі. Електронні системи біржової торгівлі. Організація та проведення біржових торгів. Біржові угоди та операції. Типи угод. Угоди з реальним товаром. Спотові, форвардні, ф'ючерсні та опціонні угоди. Хеджування та його переваги. Спекулятивні операції на біржах. Брокерська фірма, роль і місце в біржовій торгівлі. Загальна характеристика біржових товарів. Основні класи біржових товарів. Номенклатура і вимоги до біржових товарів, які реалізуються товарними біржами України та світу. Біржова торгівля реальними товарами, їх біржові характеристики. Провідні спеціалізовані товарні біржі світу. Аукціонна торгівля сировиною.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Солодкий М.О. Основи біржової діяльності: підручник. Київ, 2020. 450 с.

2. Калінеску Т. В. Біржова діяльність: підручник. Київ, 2019. 444 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (дискусії, дебати, мозковий штурм, робота з документацією).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, перевірка ситуаційних завдань);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. Назва. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Шаповалова А.П., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри обліку та оподаткування, Уманців Г.В, доц., канд. екон. наук, доц. кафедри обліку та оподаткування.

Результати навчання. Опанування студентами знань та формування умінь з організації та методики бухгалтерського обліку діяльності підприємств торгівлі та ресторанного господарства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Бухгалтерський облік», «Економіка і фінанси підприємства», «Фінансовий облік».

Зміст. Організаційно-правові засади здійснення торговельної діяльності. Документальне оформлення та облік товарних операцій в оптовій торгівлі. Організація складського обліку товарів і тари. Особливості роздрібною торгівлі та ціноутворення. Документальне оформлення та облік товарних операцій на підприємствах роздрібною торгівлі. Основи ціноутворення та калькулювання в закладах ресторанного господарства. Облік сировини, товарів і тари в закладах ресторанного господарства. Облік виробництва та реалізації продукції ресторанного господарства. Облік доходів, витрат і фінансових результатів діяльності підприємств торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Алексєєва А.В. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві: навч. посіб. Київ, 2022. 221 с.
2. Блакита Г.В. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві: навч. посіб. Київ, 2021. 288 с.
3. Куцик П. О. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві : навч. посіб. Львів, 2020. 503 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: – лекції (тематичні, проблемні); – практичні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, розв'язання ситуаційних завдань,

вирішення тестових завдань, написання контрольних робіт);
– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. Назва. ТОРГОВЕЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Цимбаленко Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів сучасної цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок щодо особливостей здійснення маркетингової діяльності підприємствами торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство», «Економіка торгівлі»

Зміст. Сутність торговельного маркетингу. Маркетингове середовище підприємства торгівлі. Сегментування ринку та позиціонування торговельних послуг. Маркетингова асортиментна політика підприємства торгівлі. Маркетингове ціноутворення в торгівлі. Маркетингові комунікації підприємства торгівлі. Маркетинг взаємовідносин в торгівлі. Соціально-етичний маркетинг в торгівлі. Інформаційні технології в торговельному маркетингу. Управління торговельним маркетингом.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гросул В. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії підприємств роздрібною торгівлі: підручник. Харків, 2019. 247 с.

2. Торговельний маркетинг. Маркетинг у галузях та сферах діяльності : навч. посіб. Київ, 2020. 86 с.

3. Chaudhary P. Retail Marketing in the Modern Age / P. Chaudhary. Thousand Oaks : SAGE Publications Ltd, 2019. 456 p.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
- практичні заняття (презентація, дискусія, моделювання ситуацій, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах)

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка презентації; вправи; задачі; ситуаційні завдання)
- підсумковий контроль (екзамен)

Мова навчання та викладання. Українська.

4.19. Назва. ЦІНОУТВОРЕННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Стояненко І.В., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування у студентів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань щодо особливостей ціноутворення в ритейлі та практичних навичок їх застосування задля максимізації економічних результатів діяльності і набуття конкурентних переваг підприємств даної сфери господарювання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Організація торгівлі», «Категорії та систематика товарів у ритейлі», «Економіка торгівлі».

Зміст. Ціна як соціально-економічна категорія. Роль ціни та особливості процесів ціноутворення в ритейлі. Склад та структура роздрібною ціни товару, особливості її формування. Система цін в ритейлі. Фактори ціноутворення в ритейлі. Методи ціноутворення в ритейлі. Сутність та особливості формування цінової політики підприємств ритейлу. Цінова стратегія та цінова тактика підприємств ритейлу. Особливості ціноутворення в он-лайн та оф-лайн торгівлі. Особливості ціноутворення на окремі категорії товарів в ритейлі. Формування цін на імпорту продукцію в ритейлі. Трансфертне ціноутворення в ритейлі. Ризики ціноутворення в ритейлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/заходи.

1. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення: навч. посіб. Київ, 2021. 480 с.
2. Ціноутворення в умовах ринку: навч. посіб. Київ, 2020. 400 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням сучасного програмного забезпечення та інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна / лекція-конференція);
- практичні / презентація / моделювання ситуацій / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах / виконання індивідуального завдання та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування / розрахунково-аналітичної роботи / самостійні роботи / підсумкова контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.20. Назва. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Олейніков Ю.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів умінь і навичок щодо ефективного використання здобутих знань для самостійного аналізу процесів та явищ міжнародної торгівлі; засвоєння методичних підходів до оцінювання стану та тенденцій розвитку світової торгівлі, що дозволяє використовувати емпіричний та статистичний аналіз зовнішнього міжнародного середовища для обґрунтування стратегій зовнішньоекономічної діяльності на макро- та мегарівні в перебігу залучення підприємств-суб'єктів ЗЕД у міжнародний торговельний обмін; формування комплексного підходу до розуміння механізмів включення України в міжнародний поділ праці та кооперацію через механізм міжнародної торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія», «Мікро-економіка».

Зміст. Міжнародна торгівля: стан, проблеми, перспективи. Моделі міжнародної торгівлі. Інструменти зовнішньоторговельної політики. Економічні наслідки протекціонізму. Міжнародна економічна інтеграція та зовнішня торгівля. Торговельна політика. Міжнародна торгівля на ринку з досконалою та недосконалою конкуренцією.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Крилова Н.В. Міжнародна торгівля : навч. посіб. Київ, 2020. 365 с.

2. Савельєв Є.В. Міжнародна економіка : підручник. Київ, 2021. 622 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські заняття.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. Назва. ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ»

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VII- VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ганечко І.Г., доц., канд.

екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства, Пурденко О.А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства; Мельник В.В. доц., канд. екон. наук., доц. кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Набуття практичних навичок: започаткування бізнесу, проходження процедури державної реєстрації підприємства; формування кадрової політики і стратегії, набору та відбору кадрів, мотивації та розвитку персоналу; формування бази даних комерційного характеру про постачальників та здійснення аналізу ефективності комерційних угод, розробки маркетингової товарної політики та формування маркетингової комунікаційної політики підприємства; проведення інформаційно-аналітичної і діагностичної роботи щодо аналізу та планування результатів діяльності підприємства, оцінки ефективності його функціонування на ринку; організації, аналізу та проектування грошових потоків підприємства, залучення позикового капіталу підприємства; організації обліку господарських операцій підприємства, зведеного обліку та складання звітності на базі програмного продукту «1С: Підприємство»; роботи з комп'ютерною програмою «Бізнес-курс: корпорація Плюс», моделювання управлінських рішень щодо здійснення господарсько-фінансової діяльності та оцінювання їх наслідків.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Маркетинг», «Бухгалтерський облік», «Економіка підприємства».

Зміст. Проведення реєстрації та перереєстрації підприємства. Управління персоналом у системі менеджменту підприємств торгівлі, розробка кадрової політики і стратегії підприємства. Мотивація та розвиток персоналу, оцінка ефективності управління персоналом. Формування бази даних для здійснення комерційних угод. Моделювання процесу закупівлі товарів на підприємстві. Розробка маркетингової товарної політики підприємства. Формування маркетингової комунікаційної політики підприємства. Аналіз та планування результатів діяльності підприємства. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. Організація, аналіз, проектування грошових потоків підприємства. Формування позикового капіталу підприємства. Організація та моделювання обліку господарських операцій підприємства в «1С: Підприємство» Використання комп'ютерної програми «Бізнес-курс: корпорація Плюс» для моделювання управлінських рішень щодо здійснення господарсько-фінансової діяльності та оцінки їх наслідків.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Менеджмент персоналу : навч. посіб. Київ, 2019. 398 с.
2. Петрик О.А. Аудит: підручник. Київ, 2020. 498 с.
3. Гросул В. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії

підприємств роздрібної торгівлі: підручник. Харків, 2019. 247 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лабораторні заняття у малих групах, які передбачають послідовне відпрацювання навичок практичної діяльності в підрозділах імітаційного підприємства роздрібної торгівлі ТОВ «Гермес», а саме в: організаційному відділі, відділі персоналу, відділі закупівлі, відділі маркетингу та продажів, планово-економічному відділі, фінансовому відділі, бухгалтерії, відділі стратегічного планування.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, перевірка виконання завдань, виступи з дайджестами та науковими повідомленнями);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.22. Назва. ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. I– IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бражник В.М. ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації; Ковальова А.О. ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації.

Результати навчання. Здобуття необхідного обсягу знань, умінь і навичок використання засобів фізичної культури та спорту для підтримання і зміцнення здоров'я нині та в майбутній трудовій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фізична культура».

Зміст. Історія організації фізичної культури. Наукове обґрунтування фізичного виховання та спортивного тренування. Засади професійно-прикладної фізичної підготовки. Принципи здорового способу життя студентів. Організація лікарського контролю та самоконтролю у процесі фізичного виховання. Гігієнічні засади фізичної культури та спорту. Гімнастика. Атлетична гімнастика. Баскетбол. Волейбол. Плавання. Настільний теніс. Бадмінтон. Футбол. Аеробіка. Боді-фітнес. Загальна фізична підготовка. Групи фізичної реабілітації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Довгань Н.Ю. Рухливі ігри: навч. посіб. Київ, 2020. 156 с.
2. Довгань Н.Ю. Фітнес: навч. посіб. Київ, 2019. 380 с.
3. М'ясоєденков К.О. Фізичне виховання в КНТЕУ. Київ, 2019. 100 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: практичні (тренінг / виконання вправ / тренажерні завдання / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (перевірка вправ та ін.);
- підсумковий контроль (залік).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.23. Назва. АУДИТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Нежива М.О., канд. екон. наук, доц. кафедри фінансового аналізу та аудиту, зам. декана ФФО.

Результати навчання. Формування аудиторсько-аналітичного мислення, уміння узагальнювати результати аудиторських і аналітичних процедур, розробляти заходи обґрунтування якісних управлінських рішень.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Бухгалтерський облік».

Зміст. Поняття, цілі та завдання аудиторської діяльності. Аудиторські послуги. Система нормативно-правового регулювання аудиту. Права, обов'язки та відповідальність сторін під час аудиту. Організація аудиту фінансової звітності. Методичні прийоми та процедури аудиту фінансової звітності. Фінансовий аналіз як інструментарій аудиту. Критерії та параметри фінансової звітності. Аудит активів. Аудит капіталу. Аудит зобов'язань. Аудит доходів. Аудит витрат.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Петрик О.А. Аудит: підручник. Київ, 2020. 498 с.
2. Огійчук М.Ф. Організація і методика аудиту: навчальний посібник. Київ, 2019. 304 с.
3. Никонович М.О. Аудит: Київ, 2021. 748 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні (традиційні, з моделюванням ситуацій).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне та письмове опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.24. Назва. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Расулов Р.А. доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри дизайну, інжинірингу та землеустрою.

Результати навчання. Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем. Дотримуватися принципів академічної доброчесності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. Економіка аграрного підприємства, Управління ризиками в агробізнесі.

Зміст. Оцінка небезпек. Ризики. Ризики під час надзвичайних ситуацій. Організаційні заходи зі збереження життя персоналу і споживачів та їх рятування. Основи рятування і збереження життя людини у невідкладному стані (домедична допомога). Нормативно-правове та організаційне забезпечення безпеки життя працівників. Державний нагляд і громадський контроль за безпекою праці в Україні. Світовий досвід та міжнародне співробітництво у сфері безпеки праці. Директиви ЄС і конвенції МОП, впровадження їх в Україні. Ризик-орієнтовне управління професійною безпекою. Стратегія діяльності керівника підприємства. Оцінка ризику виробничих травм. Профілактика виробничого травматизму. Чинники виробничого середовища, їх вплив на працюючих, нормування та нормалізація. Виробнича безпека працюючих. Електробезпека: правила та відповідальність. Забезпечення відповідності робочого місця нормативним вимогам та його комплексна оцінка. Ризики пов'язані із пожежами. Пожежна безпека будівель та споруд. Пожежна безпека та профілактика: обов'язки та відповідальність керівника підприємства, установ та організацій.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Изгородін В. А. Охорона праці на підприємстві : практичний посібник з розробки та ведення документації. Харків : Форт, 2019. 480 с.
2. Михайлюк В. О., Халмурадов Б. Д. Цивільна безпека : навчальний посібник. К. : Центр навч. л-ри, 2019. 158 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, практичні заняття, виконання індивідуальних завдань, науково-дослідна робота.

Методи оцінювання:

- поточний / модульний контроль (тестування; захист індивідуальних завдань, презентація та оцінка результатів самостійної та науково дослідної роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.25. Назва. БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гейдор А.П., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Формування у студентів знань та вмінь в сфері бізнес-планування. Набуття навичок формувати цілі; вміння самостійно шукати, аналізувати та відбирати необхідну інформацію, проводити дослідження відповідного ринку та виявляти тенденції його розвитку; вміння розробляти бізнес-моделі ідеї, проекту, підприємства; розробляти бізнес-план, перевіряти реалістичність бізнес-ідеї та оцінювати можливості ініціатора проекту щодо реалізації бізнес-плану; вміння проводити аналіз ефективності бізнес-плану, застосовувати спеціалізоване програмне забезпечення.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Бухгалтерський облік».

Зміст. Бізнес-план як інструмент управління бізнесом у ринковій системі господарювання. Цілі розробки бізнес-плану, методологія складання за різними стандартами. Комп'ютерні засоби підтримки розробки бізнес-плану. Підготовча стадія розроблення бізнес-плану. Вимоги до змісту та методика розробки аналітичного розділу бізнес-плану Маркетинговий план. Виробничий план. Організаційний план. Оцінка ризиків. Фінансовий план. Діагностика бізнес-плану та оцінка ефективності його реалізації. Презентація бізнес-плану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Карпов В.А. Планування та аналіз підприємницьких проектів: підручник Одеса, 2020. 243 с.
2. Должанський І. З. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. Київ, 2019. 384 с.
3. Васильців Т.Г. Бізнес-планування: навч. посіб. Київ, 2019. 173 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична / проблемна / лекція-консультація;
- семінарські / практичні / тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозкова атака» / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка підготовленого есе / звіту / конспекту / задачі / ситуаційні завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.26. Назва. БРЕНДИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Цимбаленко Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів сучасної цілісної системи теоретичних знань та практичних навичок щодо особливостей здійснення бренд-менеджменту в торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг».

Зміст. Роль бренду в системі маркетингу підприємства торгівлі. Сучасний стан та тенденції брендингу на ринку торговельних послуг України. Суб'єкти та об'єкти бренд-менеджменту в торгівлі. Основні типи брендів підприємств торгівлі. Архітектура та портфель брендів підприємства торгівлі. Власні торговельні марки. Етапи процесу бренд-менеджменту підприємства торгівлі. Особливості стратегій формування та розвитку брендів в торгівлі. Засоби та інструменти бренд-менеджменту. Зовнішні та внутрішні бренд-комунікації підприємств торгівлі. Оцінювання ефективності бренд-менеджменту в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Родіонов О. В. Бренд підприємства: формування, діагностика, розвиток: навч. посіб. Київ, 2019. 269 с.
2. Штовба О. В. Товарний брендинг в маркетинзі та комунікативному менеджменті : навч. посіб. Вінниця, 2020. 90 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація);
- практичні заняття (презентація, дискусія, моделювання ситуацій, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого есе, презентації; вправи; задачі; ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.27. Назва. ДИПЛОМАТИЧНИЙ ТА ДІЛОВИЙ ПРОТОКОЛ ТА ЕТИКЕТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Красільнікова О.В., канд. істор. наук., доц. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Ознайомлення з основними поняттями дипломатичного протоколу, етикету і церемоніалу, а також сукупністю специфічних норм, правил і умовностей здійснення дипломатичних взаємодій між офіційними представниками держав і міжнародних організацій та в міжнародній підприємницькій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Етика бізнесу».

Зміст. Дипломатичний протокол та етикет як засіб реалізації міжнародної діяльності; основні норми і традиції дипломатичного протоколу в діяльності дипломатичних представників; міжнародна ввічливість держав; протокольні аспекти проведення заходів; методи і засоби дипломатичної комунікації; дипломатичні прийоми; діловий етикет як складова іміджу дипломата як держслужбовця; правила поведінки поза службою; дипломатичний протокол та національні особливості етикету країн світу.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Станчев М.Г. Дипломатичний протокол та етикет: навч.-метод. посіб. Харків, 2020. 96 с.
2. Балабанов К. В., Трофименко А. В. Дипломатична та консульська служба: підручник. Харків, 2020. 432 с.
3. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (2008-2022). Київ, 2020. 378 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції з використанням мультимедійних засобів, семінарські заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій, круглі столи, конкурси, олімпіади.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.28. Назва. DIGITAL-ЕХНОЛОГІЇ В БІЗНЕСІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Климаш Н.І., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства

Результати навчання. Формування студентами фундаментальних теоретичних знань і практичних навичок з питань комп'ютерної та цифрової обробки економічної та фінансової інформації, що використовується в бізнес-процесах підприємства, здатність за допомогою відповідного програмного забезпечення виявляти в масивах даних приховані взаємозв'язки та закономірності; проектування та розробки інформаційного забезпечення та діджитал супроводу транзакцій у складі інформаційних систем.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Макроекономіка», «Мікроекономіка», «Економіка підприємства», «Менеджмент», «Маркетинг».

Зміст. Сутність діджиталізації та її вплив на трансформацію сучасного бізнесу. Системний підхід в прийнятті рішень в цифровій економіці. Діджитал стратегії розвитку бізнесу. Інтегровані інформаційні модулі і системи в управлінні сучасним підприємством. Діджиталізація в системі просування продуктів і послуг. Фінансові інформаційні системи і діджитал технології. Застосування технології Блокчейн в бізнесі. Основи візуалізації даних. Діджитал технології в бізнес-аналітиці: інтелектуальний аналіз даних. Діджитал технології в моделюванні діяльності підприємства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/заходи.

1. Журавльова І.В. Інформаційно-комунікаційне забезпечення фінансової діяльності : навч. посіб. Харків, 2020. 424 с.
2. Федько В.В. Основи інформаційних технологій. Електронні таблиці MS EXCEL 2010: навч. посіб. Харків, 2019. 286 с.
3. Шило С. Г. Інформаційні системи та технології: навч. посіб. Харків, 2020. 219 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням сучасного програмного забезпечення та інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна / із запланованими помилками);
- лабораторні / практичні / (презентація / моделювання ситуацій / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; презентація проекту / розрахунково-аналітичної роботи / ситуаційного завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.29. Назва. ЕКОНОМЕТРІЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Рязанцева В.В., доц., канд. фіз.-мат. наук, доц. кафедри статистики та економетрії

Результати навчання. Формування теоретичних знань сучасного економічного мислення та спеціальних знань з точки зору системного та процесного аналізу економічних систем. Набуття практичних навичок моделювання економічних процесів та знаходження прогнозних оцінок їх поведінки у майбутньому, розробки на їх основі керуючих рішень.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Вища та прикладна математика», «Статистика».

Зміст. Математичне моделювання як метод наукового пізнання економічних явищ і процесів. Моделі парної регресії та їх дослідження. Загальна лінійна економетрична модель. Мультиколінеарність. Гетероскедастичність та її наслідки. Автокореляція в моделях динаміки. Моделі розподіленого лагу. Економетричні симульативні моделі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Рязанцева В.В. Економетрія. Моделювання макроекономічних процесів: навч. посіб. Київ, 2020. 388 с.
2. Лук'яненко І.Г. Аналіз часових рядів: підручник. Київ, 2020. 187с.
3. Руська Р. В. Економетрика : навчальний посібник. Тернопіль, 2019. 224с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, практичні заняття, самостійна робота.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.30. НАЗВА. ЕКОНОМІКА УКРАЇНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Головня Ю.І., доц., канд. екон. наук, доц. каф. публічного управління та адміністрування, Дьяченко О.В., канд. екон. наук, доц. каф. публічного управління та адміністрування.

Результати навчання. Розвиток навичок застосування прикладного макроекономічного інструментарію для пояснення конкретних рішень в сфері економічної політики, вивчення особливостей статистичного аналізу економічних процесів, процедур збору та статистичних даних, виявлення

особливостей функціонування галузей на макрорівні та в регіональному розрізі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Державна статистика».

Зміст. Економіка України як система. Предмет та завдання дисципліни. Адміністративно-територіальний поділ та система національних рахунків України. Структура економіки України. Доходи та рівень життя населення України. Ринок праці в Україні. Підприємницька діяльність в Україні. Промисловість як вид економічної діяльності. Будівництво та житлово-комунальне господарство в Україні. Транспорт та зв'язок в Україні. Аграрний сектор в економіці України. Інноваційно-інвестиційна діяльність в Україні. Внутрішня торгівля в системі ринкових відносин України. Зовнішньоекономічна діяльність України в умовах глобалізаційних викликів. Економіка регіонів України.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гринів Л.С., Кічурчак М.В. Національна економіка України: навч. посібник. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2021. – 470 с.
2. Бутко М.П. Регіональна економіка в модернізаційному форматі. Підручник. К.: ЦУЛ, 2021. - 352 с.
3. Чернявська О. В. Національна економіка. Навч. посіб. / О. В. Чернявська. – К.: Алерта, 2020. – 502 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні) з використанням мультимедійних засобів; практичні заняття (традиційні, тренінгові завдання, виступи студентів з презентаціями, тестування); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.31. Назва. ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гордополов В.Ю., проф. докт. екон. наук, професор кафедри фінансового аналізу та аудиту.

Результати навчання. Здобуття теоретичних знань та практичних навичок оцінювання, діагностики та пошуку можливостей досягнення позитивних

змін у розвитку суб'єктів господарювання чи інших економічних об'єктів та їх структурних підрозділів, необхідних для оперативного моніторингу, пошуку варіантів найефективніших управлінських рішень, поєднання стратегії і тактики стійкого економічного розвитку, забезпечення інтеграції національних, корпоративних та особистих інтересів учасників економічних процесів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Бухгалтерський облік», «Економіка і фінанси підприємства».

Зміст. Економічний аналіз і його місце в системі наукових знань. Предмет, об'єкти, функції та завдання економічного аналізу. Види економічного аналізу. Оперативний економічний аналіз. Метод економічного аналізу і його характеристики. Моделювання факторних систем в аналізі економічних явищ та процесів. Евристичні методи в економічному аналізі. Методи та прийоми загального економічного аналізу. Методи та прийоми порівняльної комплексної оцінки. Методи та прийоми детермінованого факторного аналізу. Економіко-математичні методи в економічному аналізі. Організація економічного аналізу. Інформаційне забезпечення економічного аналізу. Методика комплексного економічного аналізу та її структурні елементи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Єгорова О. В. та ін. Економічний аналіз: навч. посіб. Полтава, 2019. 290 с.
2. Міщук Г.Ю. Економічний аналіз: навч. посіб. Рівне, 2019. 156 с.
3. Черниш С.С. Економічний аналіз: навч. посіб. Київ, 2021. 312 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- семінарські/практичні/лабораторні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне та письмове опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.32. Назва. ЕКСПЕРТИЗА ТОВАРІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Белінська С.О., проф., д-р. техн. наук., проф. кафедри товарознавства, управління безпечністю та якістю.

Результати навчання. Формування знань та набуття практичних навичок проведення експертизи товаросупровідних документів, пакування, маркування транспортної та споживчої тари, кількості та якості харчових продуктів та непродовольчих товарів, розрахунку втрат якості товарів, які знаходяться в обігу, за умови наявності дефектів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Товарознавство».

Зміст. Перспективи розвитку експертної діяльності в Україні. Місце та роль експертизи товарів в умовах глобалізації торгівлі. Підстави для призначення експертизи. Права та обов'язки експерта. Вимоги до компетентності експерта. Інформаційні засоби експертизи товарів: маркування, документи. Вимоги до їх змісту та оформлення. Підтвердження автентичності документів. Методи експертизи товарів; загальні та специфічні. Види експертизи товарів: кількості, якості, документальна, комплексна, первинна, повторна, контрольна Організація та процедура їх проведення. Особливості проведення первинної, повторної, контрольної, комплексної експертизи товарів. Порядок та процедура проведення експертизи маркування транспортної та споживчої тари. Особливості проведення експертизи кількості харчових продуктів та непродовольчих товарів з урахуванням специфіки їх транспортування та особливостей зберігання. Особливості проведення експертизи якості харчових продуктів та непродовольчих товарів. Роль санітарно-епідеміологічної, ветеринарно-санітарної, фітосанітарної, судової товарознавчої, митної експертизи в рамках комплексної експертизи товарів. Документальне оформлення різних видів експертизи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Назаренко Л. Експертиза товарів. Експертиза продовольчих товарів. Підручник. Київ, 2020. 312 с.

2. Дубініна А.А. Експертиза товарів: навч. посібник. Харків, 2020. 685 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні); лабораторні заняття (органолептичні, лабораторні дослідження); розв'язання ситуаційних завдань); виїзні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування, виконання індивідуальних завдань);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.33. Назва. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун-Мошковська О.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування системи професійних компетентностей в питаннях розуміння законів і принципів, за якими здійснюється електронна торгівля суб'єктами підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг; вивчення зарубіжного досвіду організації електронної торгівлі та критичного осмислення доцільності і можливостей його використання в Україні; оволодіння методикою побудови ефективних організаційно-управлінських моделей електронної торгівлі; вивчення інфраструктури електронної торгівлі; вивчення методик оцінки та підвищення ефективності функціонування бізнес-моделей електронної торгівлі; навчання технологіям ведення комерційної діяльності в мережі Інтернет; набуття навичок оцінки соціально-економічної ефективності організації підприємницької діяльності у сфері роздрібної та оптової електронної торгівлі та оцінки наслідків управлінських рішень, що приймаються.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: “Торговельне підприємництво”, “Організація роздрібної торгівлі”, “Організація оптової торгівлі”, “Економіка торгівлі”, “Маркетинг”, “Біржова торгівля”.

Зміст. Електронна торгівля як складова електронної комерції. Сутність, ключові переваги, недоліки електронної торгівлі. Система суб'єктів та умови здійснення електронної торгівлі. Інфраструктура системи електронної торгівлі. Основні бізнес-моделі роздрібної електронної торгівлі. Характеристика основних бізнес-процесів електронної торгівлі. Класифікація систем електронної торгівлі. Електронні торговельні ряди. Електронні моли (торговельні майданчики). Інтернет-вітрини. Поняття Інтернет-магазину і особливості його функціонування. Основні підходи до створення сайту Інтернет-магазину, їх переваги та недоліки. Особливості організації логістичної діяльності Інтернет-магазину. Організація оптової електронної торгівлі. Організація оптового продажу товарів і послуг через електронні торговельні майданчики. Електронний аукціон, його сутність, характерні особливості, механізм і технологія проведення. Електронні біржі. Процедури участі в електронних торгах. Інтернет-представництва бізнес-структур. Віртуальні торговельні представництва товаровиробників та організація їх функціонування. Сутність та функції електронних платіжних систем. Класифікація електронних платіжних систем, що функціонують в Інтернет, їх переваги і недоліки, процедура вибору.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Виноградова О.В. Електронний бізнес: навч. посіб. Київ, 2020. 292 с.
2. Зайцева О.О. Електронний бізнес: навч. посіб. Івано-Франківськ: 2020. 264 с.
3. Шалева О.І. Електронна комерція: навч. посіб. Київ, 2020. 216 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові/тематичні), семінарські та практичні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (письмове опитування, тестування, обговорення наукових доповідей студентів, перевірка виконання творчих завдань і ситуаційних вправ);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.34. Назва. ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Франчук Т.М., доц., канд. техн. наук, доц. кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

Результати навчання. Формування системного мислення та набуття теоретичних знань з базових концепцій сучасного діловодства, автоматизації процесів діловодства, технологічних основ, що використовуються при розробці систем електронного документообігу (СЕД), набуття практичних навичок роботи в середовищі готових програмних продуктів, які реалізують функціональність електронного документообігу

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна інформатика».

Зміст. Предметна область систем електронного документообігу. Діловодство. Документування, документообіг. Електронний документ, електронний документообіг. Головні завдання систем електронного документообігу. Загальна класифікація систем електронного документообігу за різними принципами. Організація електронного офісу в системі електронного документообігу. Інформаційна модель організації. Організація як об'єкт впровадження електронного документообігу. Концепції та принципи побудови систем електронного документообігу. Технології, що використовуються при розробці систем електронного документообігу. Захист інформації в електронному документообігу. Електронний цифровий підпис в

системах автоматизації діловодства та документообігу. Аналіз існуючих систем електронного документообігу. Платформа системи електронного документообігу М.Е.Дос. Реєстр первинних документів в системі електронного документообігу М.Е.Дос. Робота з первинними документами в системі М.Е.Дос.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Діденко А. Н. Сучасне діловодство: навч. посіб. Київ, 2020. 480 с.
2. Кукарін О.Б. Електронний документообіг та захист інформації: навч. посіб. Київ, 2021. 84 с.
3. Матвієнко О. А. Основи організації електронного документообігу: навч. посіб. Київ, 2022. 112 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Вивчення дисципліни проводиться шляхом лекційних (аудиторних) та практичних занять (в комп'ютерному класі на ПК), що забезпечують закріплення теоретичних знань, сприяють засвоєнню практичних навичок роботи в системі електронного документообігу М.Е.Дос.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (письмове тестування, усне опитування, перевірка самостійної роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.35. Назва. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада Притульська Н.В., проф., докт. техн. наук, професор кафедри товарознавства і фармації, перший проректор з науково-педагогічної роботи.

Результати навчання. Застосовувати знання та вміння з організації діяльності із захисту прав споживачів, реалізації прав споживачів та механізму їх захисту при вирішенні конкретних практичних ситуацій. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Товарознавство».

Зміст. Вивчення підходів до формування стратегії захисту прав споживачів та етапів формування консумеризму в Україні та світі; аналіз діяльності державних та недержавних організацій у справах захисту прав споживачів;

вивчення основних засад захисту прав споживачів на вибір, безпеку та якість товарів та послуг, здорове навколишнє середовище, компенсацію збитків від придбання неякісних, небезпечних товарів, послуг, судового та позасудового захисту споживачів; визначення сучасних проблем та перспектив розвитку конsumerизму в Україні в умовах глобалізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Pritulska N., Borodachova N., Motuzka I. European vector of reforming the consumer rights protection system in Ukraine // XXII GWT Symposium: "Sustainability, Quality and Innovation: A Global View of Commodity Sciences" Rome and Gaeta, Italy, September 20-25, 2020., p. 115-119.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні/проблемні); практичні заняття (презентація, робота в малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, перевірка підготовленого ситуаційного завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.36. Назва. ІСТОРІЯ УКРАЇНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. А.

Результати навчання. Формування (з позиції історичного досвіду) розуміння сутності історичних перетворень, що відбуваються в сучасній Україні, а також почуття патріотизму, історично науково обґрунтованої свідомості

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія України» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст. Вступ. Давня історія України. Київська та Галицько-Волинська Русь. Українські землі у складі Великого Князівства Литовського та Речі Посполитої. Козацька доба в історії українського народу. Гетьманщина. Українські землі під владою Російської імперії. Українські землі в складі Австро-Угорської імперії. Україна у Першій світовій війні. Українська революція 1917 р. і діяльність Центральної Ради. Національно-визвольні сили 1918 – 1920-х рр. Гетьманат П. Скоропадського та Директорія Україна в умовах становлення радянської влади.

Україна під час Другої світової війни (1939-1945 рр.). Післявоєнна відбудова

і розвиток України в 1945 – початку 1950-х років Лібералізація політичного життя та економічні перетворення в Україні 1950-1970-х роках. Україна у період загострення кризи радянської системи. . Відродження Незалежності України. Україна на етапі розбудови незалежності (1994-2004 рр.). Україна на початку XXI ст. Україна в світових процесах

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Історія України: підручник. Черкаси, 2019. 644 с.
2. Вортман Д. TERRA UCRAINICA. Історичний атлас України і сусідніх земель. Від кімерійців до сьогодні. Харків, 2020.
3. Мацієвський Ю. В. У пастці гібридності: зигзаги трансформацій політичного режиму в Україні (1991-2021). Чернівці, 2019. 552 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції з використанням мультимедійних засобів, семінарські заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій, круглі столи, конкурси, олімпіади.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.37. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Онофрійчук І. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Формування у студентів спеціальних теоретичних знань та практичних навичок щодо методики, технології та організації інформаційної політики держави, проблем протидії інформаційним загрозам.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології у професійній діяльності».

Зміст. Інформаційний суверенітет та інформаційна безпека України. Інформаційні війни у сучасному світі. Інформаційні війни в політичних кампаніях. Інформаційна асиметрія та формування інформаційного простору. Інструменти впливу в інформаційному просторі. Методи боротьби в інформаційному просторі. Інструменти протидії в інформаційному просторі. Методи реструктуризації інформаційного простору. Спіндоктор. Засоби інформаційного впливу на людину. Образ ворога

в інформаційній війні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гамова І.В. Інформаційні війни : підручник. Київ : Держ. торг. – екон. ун-т, 2022. 184 с.
2. Гороховський О. М. Фактчек як тренд розслідувань: можливості та перспективи : практичний посібник. Дніпро : ЛПРА, 2020. 133 с.
3. Курбан О. В. Інформаційні війни у соціальних он-лайн мережах : монографія. К. : Київ. Ун-т ім. Б. Грінченка, 2021. 392 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична); практичні заняття (презентація / метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування, перевірка підготовленого есе / презентації / розрахунково-графічні роботи / задачі / ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.38. Назва. КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту, Білявська Ю. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців компетентності щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління товарними категоріями на підприємствах торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Логістика», «Товарознавство», «Організація торгівлі».

Зміст. Концептуальні засади категорійного менеджменту. Категорійний менеджмент як сучасний підхід до управління товарним асортиментом. Сутність товарної категорії як об'єкту управління. Розподіл асортименту товарів на категорії. Поняття про цикл руху товарної категорії. Відмінності традиційної системи закупівель від управління асортиментом за товарними категоріями. Особливості категорійного менеджменту для постачальника і споживача. Формування категорійного менеджменту на підприємстві оптової і роздрібною торгівлі. Основні етапи переходу підприємства на систему категорійного менеджменту. Посада категорійного менеджера: функції,

обов'язки, вимоги до кваліфікації, ключові показники роботи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Dumont R. Purchasing Category Management in Practice. Sweden: Chalmers university of technology Gothenburg, 2021.
2. O'Brien J. Category Management in Purchasing. A Strategic Approach to Maximize Business Profitability, 3th ed. McGraw-Hill Contemporary, 2020.
3. Zwanka R.J. Principles of Category Management. Createspace Independent Pub, 2019.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: проблемні лекції, презентації, розв'язання розрахунково-аналітичних задач, кейс-стаді, бізнес-гра, бізнес-симуляції, бізнес-батл, начальний тренінг, виїзні заняття, самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань, розрахунково-аналітичних задач, ситуаційних вправ, захист індивідуальних та групових проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.39. Назва. КОМЕРЦІЙНЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Л.А., доц., канд. юр. наук, доц. кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права; Букатова Д.М., доц., канд. юр. наук, ст. викл. кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Вивчення дисципліни передбачає підготовку, в результаті якої студенти повинні *знати*: чинне торговельне законодавство; цілі, завдання, принципи, комерційні правовідносини; заходи державного регулювання торговельної діяльності; правила провадження торговельної діяльності та торговельного обслуговування населення; порядок застосування РРО в сфері торгівлі; правові засади здійснення електронної торгівлі (комерції); механізми захисту прав споживачів в сфері роздрібної купівлі-продажу; правове регулювання оптового товарообігу; законодавчі вимоги до реклами; підстави та порядок притягнення до відповідальності за порушення у сфері торгівлі.

Студенти повинні *вміти*: орієнтуватися у чинному торговельному законодавстві; вміти критично та ґрунтовно тлумачити чинне законодавство

і застосовувати його на практиці; вирішувати спори які виникають під час провадження торгівельної діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Поняття та предмет комерційного права. Джерела комерційного права. Проблеми вдосконалення чинного, розробки перспективного законодавства у сфері комерційного права. Поняття та види торговельної діяльності. Поняття та класифікація торгових об'єктів. Порядок оформлення документів на початок роботи торгових об'єктів. Позначення цін у роздрібній торгівлі. Порядок здійснення торговельної діяльності на ринках. Правове регулювання оптового товарообігу. Правові засади здійснення електронної комерції (торгівлі). Основні засоби регулюючого впливу держави на торговельну діяльність. Правові основи стандартизації. Технічні регламенти та оцінки відповідності. Правове регулювання цін і ціноутворення. Правові засади ліцензування торговельної діяльності. Порядок та особливості здійснення контролю (перевірок) у сфері торгівлі. Правові засади здійснення рекламної діяльності в Україні. Правові підстави притягнення до відповідальності суб'єктів господарювання за порушення законодавства в сфері торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Підприємницьке право України: навч. посібник. Київ, 2019. 120 с.
2. Бокова А.Г. Господарське: практикум. Харків, 2020. 592 с.
3. Апаров А.М. Онищенко О.М. Господарське право України. Підручник. Київ, 2021. 452 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії);
- практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне / письмове опитування тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.40. Назва. КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектори, вчені звання, наукові ступені, посади. Ванюшина О.Ф., доц., канд. філософ. наук, доцент кафедри психології; Кушніренко К.О., канд. психол. наук, доцент кафедри психології.

Результати навчання. Знати: характерні особливості ділового спілкування: форми, стилі, норми та засоби; види психологічних впливів та способи протидії їм; тактики і техніки аргументації у діловому спілкуванні; особливості інтерпретації невербальної комунікації; організаційні аспекти проведення дискусії; етапи, стратегії і тактики переговорного процесу; механізми запобігання та розв'язання конфліктів; уміти: застосовувати технології стратегій і тактик у переговорному процесі; організувати та проводити дискусії; аргументувати власну позицію; інтерпретувати зміст повідомлень, отриманих за допомогою каналів невербальної комунікації; - запобігати виникненню конфліктів та конструктивно їх розв'язувати.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Менеджмент».

Зміст. Спілкування як психологічний чинник розвитку людства. Психологічні характеристики ділового спілкування. Комунікативні бар'єри та деструктивне спілкування. Особливості різних видів ділового спілкування. Конфліктологія та психологія переговорного процесу. Психологія дискусії. Керівник як суб'єкт спілкування. Причини, наслідки та способи управління конфліктами в організації. Передумови, способи попередження та розв'язання конфліктів в сфері управління. Технологія управління конфліктами. Діяльність керівника з урегулювання конфліктами в організаціях.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси, засоби:

1. Барановська Л.В., Глушаниця Н.В. Психологія ділового спілкування: навч. посібник. Київ, 2019. 248с.
2. Кайдалова Л.Г. Психологія спілкування: навч. посібник. Харків, 2020. 140 с.
3. Яхно Т.П., Куревіна І.О. Конфліктологія та теорія переговорів: навч. посібник. Київ, 2020. 168 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії);
- практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, відео-кейси).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування усне/ письмове опитування; перевірка підготовленого есе/дайджесту/огляду/ звіту /конспекту/ презентації/проекту/ справи/ задачі/ ситуаційні завдання тощо);

- підсумковий контроль – (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.41. Назва. ЛОГІКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гудков С.О, доц., канд. філософ. наук, доц. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування і вдосконалення логічної культури мислення студентів, розвиток у них абстрактного і критичного мислення, формування логічного мислення як засобу пізнання навколишнього світу та самого себе, регулювання інтелектуальної діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Філософія».

Зміст. Логіка як наука та її значення. Поняття як форма мислення. Судження та відношення між ними. Запитання і відповіді. Закони формальної логіки. Умовивід. Логіка наукового пізнання. Логічні основи доведення та спростування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1.Павлов В.І. Логіка у запитаннях, відповідях і аргументаціях : навч. посіб. Київ, 2020. 408с.

2.Алфьоров С.М. Логіка для юристів: навч. посіб. Київ, 2019. 131с.

3.Хоменко І.В. Логіка: теорія та практика : підручник. Київ, 2021. 398с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції з використанням мультимедійних засобів, семінарські заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій, круглі столи, конкурси, олімпіади.

Методи оцінювання.

– поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.42. Назва. ЛОГІСТИКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Нечипорук А.В. кандидат економічних наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики, заст. дек. ФТМ.

Результати навчання. Набуття навичок розробки стратегії управління

закупівельною та збутовою логістикою підприємства; засвоєння особливостей організації та управління перевезенням та складуванням товарів; оволодіння методичними підходами до управління товарними запасами та формування системи логістичного сервісу; вміння ефективно застосовувати інструментарій логістики та оптимізувати логістичні рішення.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Вища та прикладна математика», «Економічна теорія» «Економічна інформатика», «Основи підприємництва».

Зміст. Поняття і сутність логістики. Передумови, фактори та етапи розвитку логістики. Цілі та завдання логістики. Засади сучасної концепції логістики. Логістика як сфера компетенцій, що пов'язує підприємство зі споживачами та постачальниками і сприяє підвищенню конкурентоспроможності. Об'єкти логістичного управління та логістична діяльність. Закупівельна логістика. Вибір постачальників товарів. Організація дистрибуції готової продукції. Логістичні канали та логістичні ланцюги. Розподільчі центри та їх розміщення. Місце, роль та види матеріальних запасів. Управління товарними запасами підприємства. Сучасні системи перевезення товарів. Вибір оптимального перевізника товарів. Основні логістичні рішення при транспортуванні різних товарів. Склад як інтегрована складова частина в логістичному ланцюгу. Логістичний процес на складі. Логістичні рішення при оптимізації складської підсистеми. Організація комерційної логістики як ефективного інструменту сучасної економіки. Формування підсистеми логістичного сервісу. Моделювання та оптимізація рівня логістичного сервісу. Особливості та оптимізація логістичних рішень у міжнародній логістиці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: навч. посіб. Львів, 2021. 844 с.
2. Марченко В.М. Логістика: підручник. Київ, 2020. 312 с.
3. Современная логистика: пер. с англ. / Деніел Вордлоу, Дональд Вуд, Джеймс Джонсон, Поль Мерфи // Оригінал (англ.): "Contemporary Logistics" by James C. Johnson, Donald F. Wood, Daniel L. Wardlow. Williamspublishing.com. 2019. – 720 р.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські та практичні заняття з використанням активних методів навчання.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, перевірка підготовленого ситуаційного завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.43. Назва. МИТНА СПРАВА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Калуга Н.В., канд. хім наук, доц. каф. товарознавства та митної справи, Комаха В.О., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи, заст. декана ФТМ.

Результати навчання. Формування системи знань щодо основних термінів і понять у сфері митної справи України; ролі і місця митної справи в економічному розвитку України; застосування тарифних та нетарифних методів регулювання ЗЕД; визначення митної вартості товарів та нарахування митних платежів; декларування товарів; організації та форм митного контролю; сутності та застосування митних режимів; мети та порядку здійснення митного контролю й оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення, що належать підприємствам і громадянам, при їх переміщенні через митний кордон України; форми митних декларацій та інших документів, умов і порядку їх застосування при митному контролі та оформленні товарів і транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України.

Набуття студентами навичок декларувати товари, визначати загальний порядок митного контролю та оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення, у тому числі із застосуванням механізму «єдиного вікна»; заповнювати митну документацію.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Товарна номенклатура ЗЕД».

Зміст. Поняття та сутність тарифних та нетарифних заходів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Організація митного контролю. Порядок і способи здійснення митного контролю. Поняття та порядок митного оформлення. Мета, місце і час здійснення митного оформлення товарів і транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України. Взаємодія митних органів України з іншими контролюючими органами і службами під час здійснення митного та митного оформлення товарів із застосуванням механізму «єдиного вікна» Порядок ввезення (пересилання) в Україну, митного оформлення й оподаткування особистих речей, товарів несупроводжуваного багажу, що належать громадянам. Порядок переміщення через митний кордон України валютних цінностей. Митний контроль та оформлення товарів у міжнародних поштових та експрес відправленнях. Поняття та види митних режимів. Особливості застосування митних режимів. Поняття та форми декларування. Форми митних декларацій та документів, які використовуються при митному контролі та оформленні товарів, що переміщуються підприємствами. Заповнення декларацій на бланку єдиного адміністративного документа.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Митний кодекс України : Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI (зі змінами).
2. Про Митний тариф України: Закон України від 04.06.2020 року № 674-IX.
3. Мережко Н.В. Митна справа: підручник. Київ, 2019. 572 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять «Кейс-метод», «Робота в малих групах», «Мікрофон», «Брейн-ринг»; заповнення митних декларацій із застосування програмного забезпечення QD Professional, MDOFFICE).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка заповнення документації, ситуаційних задач, індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.44. Назва. НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ В СВІТОВІЙ ГЕОПОЛІТИЦІ ТА ГЕОЕКОНОМІЦІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Губицький Л.В., доц., д-р. іст. наук., проф. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни “Національні інтереси в світовій геополітиці та геоекономіці” у студентів повинно бути сформовано розуміння національних інтересів держав у різних регіонах світу в умовах глобалізації й регіоналізму; механізмів реалізації геополітичних та геоекономічних інтересів; основних термінів, які вживаються при аналізі геополітичних та геоекономічних інтересів у світовій політиці.

Обов’язкові попередні навчальні дисципліни: «Історія України», «Філософія».

Зміст. Предмет, об’єкт та завдання дисципліни «Національні інтереси в світовій геополітиці та геоекономіці». Методологічна основа дисципліни. Періодизація і структура дисципліни. Основні наукові геополітичні категорії і поняття. Геополітичне положення країни: сутність, властивості, значення. Історіографія дисципліни «Національні інтереси в світовій геополітиці та

геоекономіці». Концептуальні засади формування геополітичних інтересів держав. Геополітичні та геоекономічні інтереси у відносинах держав Європейського Союзу. Геополітичні та геоекономічні інтереси в зовнішній політиці України. Геополітичні та геоекономічні інтереси у відносинах держав Південного Кавказу. Геополітичні та геоекономічні інтереси у відносинах держав Центральної Азії. Геополітичні та геоекономічні інтереси в зовнішній політиці держав Східної, Південно-Східної та Південної Азії. Геополітичні та геоекономічні інтереси у відносинах близькосхідних держав. Геополітичні та геоекономічні інтереси в зовнішній політиці держав Латинської Америки, США і Канади. Геополітичні та геоекономічні інтереси в зовнішній політиці держав Африки. Геополітичні та геоекономічні інтереси в зовнішній політиці Австралії та Нової Зеландії.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Дорошко М.С. Геополітичне середовище та геополітична орієнтація країн СНД: навч. посіб. Київ, 2019. 204 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції з використанням мультимедійних засобів, семінарські заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій, круглі столи, конкурси, олімпіади.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.45. Назва. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.

Тип. За вибором

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Костюк Ю.В., докт. філос. ст. викл. кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

Результати навчання. Формування теоретичних знань та практичних навичок з питань правильного поводження з інформацією у кіберсфері, а також формування навичок безпечної роботи із засобами комп'ютерної техніки.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформаційні технології у професійній діяльності», «Технології аналізу даних в агробізнесі».

Зміст. Кіберпростір і кібербезпека – головні ознаки нової інформаційної цивілізації. Національна система кібербезпеки України. Сутність та основні

процедури керування кібербезпекою. Кібератаки, загрози та їх властивості. Характеристика сучасних кібератак. Дезінформація як елемент кібератак. Сценарії розвитку та методи протидії. Комп'ютерна вірусологія. Соціальна інженерія. Соціотехнічна безпека: проблемні аспекти. Безпека спілкування в кіберпросторі. Особливості економічної діяльності суб'єктів господарювання в кіберпросторі. Безпека цифрового простору суб'єктів господарювання. Безпека Інтернету-речей. Системи захисту інформації на проникнення. Основні методи забезпечення кібербезпеки суб'єкта господарювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Даник Ю. Г., Воробієнко П. П., Чернега В. М. Основи кібербезпеки та кібероборони : підручник [видання друге, перероб. та доп.]. Одеса. : ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2019. 320 с.

2. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект : підручник / [В. Л. Бурячок, В. Б. Толубко, В. О. Хорошко, С. В. Толюпа] ; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В. Б. Толубка. К. : ДУТ, 2020. 288 с.

3. Пашорін В. І., Костюк Ю. В. Безпека інформаційних систем : навч. посіб. Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2019. 376 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематична, проблемна); лабораторні заняття з використанням сучасних інтерактивних технологій (традиційні, дискусія, моделювання ситуацій); самостійна робота; консультації.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (комп'ютерне тестування, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.46. Назва. ПОВЕДІНКА СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. V-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Зайцева О.І., доц., канд. екон. наук, професор кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу теоретичних знань і практичних навичок з аналізу та впровадження у розв'язання практичних завдань основних закономірностей поведінки споживачів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Психологія», «Філософія».

Зміст. Поняття споживання в економіці, маркетингу, культурі та персональному житті. Сучасні тенденції розвитку у сфері споживання. Детермінанти споживчої поведінки, процеси ухвалення рішення про купівлю. Засоби впливу на поведінку споживачів. Методи дослідження проявів поведінки споживачів, сегментація. Споживач як основний конкурентний ресурс сучасного періоду розвитку світової економіки.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Окландер М.А. Поведінка споживача: навч. посіб. Київ, 2021. 208 с.

2. Фельсер Г. Психологія споживачів : навч. посіб. Харків, 2020. 704 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (оглядова/тематична/ проблемна/ лекція-консультація/лекція-конференція/бінарна/ дуальна/лекція із заздалегідь запланованими помилками)

– практичні заняття (презентація, експрес-дослідження, індивідуальні завдання, індивідуальне проектування/дискусія/моделювання ситуацій/»мозкова атака«/ кейс-стаді/робота в малих групах)

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, перевірка та обговорення підготовленої презентації, індивідуального творчого завдання, захист проектів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.47. Назва. ПОДАТКОВА СИСТЕМА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Козарезенко Л.В., проф., д-р. екон. наук, професор кафедри фінансів.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок у сфері функціонування податкової системи, принципів оподаткування, основ реалізації податкової політики, сутності податків та зборів, їх функцій та ролі у системі фінансово-економічного регулювання в Україні та світі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фінанси», «Бюджетна система».

Зміст. Економічна сутність та функції податків. Основи побудови податкової системи. Податкова політика як складова системи фінансового регулювання

економіки. Державна фіскальна служба України. Податок на прибуток підприємств. Податок на доходи фізичних осіб. Податок на додану вартість. Акцизний податок. Мито. Рентна плата. Екологічний податок. Місцеві податки і збори. Спрощена система оподаткування, обліку та звітності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Бюджетний кодекс України: станом на 1 січня. 2020 р. : відповідає офіц. тексту. Харків, 2020. 159 с.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР // Офіційний вісник України від 01.10.2010 р., № 72/1, Спеціальний випуск, стор. 15, стаття 2598.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські, практичні заняття з використанням інформаційних технологій та активних методів навчання.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, колоквіуми, тестування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.48. Назва. ПРАВО МІЖНАРОДНИХ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гончарова Ю.А., доц., канд. юр. наук, доц. кафедри міжнародного цивільного та комерційного та права, декан ФМТП.

Результати навчання. *Знання і розуміння:* особливостей предмету права міжнародних торговельно-економічних організацій та міжнародно-правового регулювання діяльності таких організацій; місця і ролі права міжнародних торговельно-економічних організацій в системі міжнародного публічного права; ролі права міжнародних торговельно-економічних організацій в регулюванні міжнародних відносин, у зміцненні міжнародного економічного правопорядку; видів суб'єктів права міжнародних торговельно-економічних організацій; змісту установчих договорів міжнародних торговельно-економічних організацій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Політична економія».

Зміст. Становлення та розвиток системи торговельно-економічних організацій. Юридична природа міжнародних торговельно-економічних організацій. Правове забезпечення діяльності міжнародної торговельно-економічної організації. Міжнародні торговельно-економічні організації та їх

роль у регулюванні міжнародного економічного співробітництва. Розвиток міждержавного торговельно-економічного співробітництва після закінчення Другої світової війни. Міжнародні фінансові організації, особливості умови надання кредитів. Міжнародні-правові форми регулювання торгового співробітництва між державами. Правові засади торговельно-економічного співробітництва держав в межах окремих регіонів. Роль міжнародних об'єднань підприємців у розвитку міжнародних торговельно-економічних відносин.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. The Oxford Handbook of International Organizations // Jacob Katz Cogan, Ian Hurd, and Ian Johnstone. Oxford University Press, 2022. 1344 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські/практичні заняття; моделювання ситуації; дискусії.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (усне/письмове тестування, опитування, перевірка доповіді/есе);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.49. НАЗВА. ПРАВО СВІТОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Тищенко Ю.В., доц., канд. юр. наук, доц. кафедри міжнародного цивільного та комерційного та права.

Результати навчання. Здобуття знань з основних засад устрою Світової організації торгівлі, розуміння загальних принципів права СОТ та особливостей правового регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин в рамках цієї організації, набуття навичок роботи з нормативним матеріалом.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Політична економія».

Зміст. Характерні риси права Світової організації торгівлі та основні тенденції його розвитку; система та структура права Світової організації торгівлі; суб'єктний склад учасників міжнародних відносин в рамках Світової організації торгівлі; засади відповідальності суб'єктів права Світової організації торгівлі за порушення його норм.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Осика С.Г. Право Світової Організації торгівлі – стрижень міжнародного торговельно-економічного права: навч. посіб. Київ, 2019. 596 с.
2. Мотиль В.І. Курс «Право Світової організації торгівлі» URL: www.intrel.org.ua/?courses=160&PHPSESSID=035be44162ebfaf05dcb6109ce3bb08c cslec
3. Варналій З. Україна і Світова організація торгівлі. Збірник офіційних документів. Київ, 2020. 125 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій, таких як: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-консультації, лекції-конференції, лекції із заздалегідь запланованими помилками), практичні заняття (тренінг, презентація, дискусія, комунікативний метод, моделювання ситуацій, «мозкова атака», тренажерні завдання, робота в малих групах, інше).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне/ письмове опитування, тестування, перевірка підготовленого есе, дайджесту, огляду, звіту, узагальнення судової практики щодо певного питання, конспекту, презентації, ситуаційного завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.50. ПСИХОЛОГІЯ ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Юник І.Д, канд. пед. наук, доцент кафедри психології.

Результати навчання. Вміння майбутніх працівників торгівлі визначати власний психологічний потенціал і використовувати ефективні методи та засоби його реалізації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Психологія».

Зміст. Концептуально-теоретичні основи психології торгівлі. Екстринсивна та інтринсивна мотивація в торгівлі. Сенсорні механізми у психології торгівлі. Ціннісні орієнтири в уявному проектуванні техніко-тактичної програми торговельної діяльності. Психологічні детермінанти прийняття рішень у виборі технологій торгівлі. Психологічні основи неймінгу. Характеристика психологічних якостей фахівця торговельної сфери. Комунікативний простір торговельної діяльності. Візуальна психодіагностика покупців. Професійна етика в торговельній діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби:

1. Психологія підприємництва та бізнесу: навч. посіб. Київ, 2021. 257 с.
2. Іпатов Е. Ф. Психологія управління в бізнесі. Харків, 2020. 320 с.
3. Цимбалюк І. М. Психологія торгівлі: навч. посіб. Київ, 2019. 368 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (проблемні, тематичні, оглядові, лекції-дискусії, лекції-конференції);
- практичні заняття (моделювання ситуацій, тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді) .

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне/письмове опитування, комплексна контрольна робота тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.51. Назва. РЕКЛАМА В ТОРГІВЛІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дубовик Т.В., проф., д-р екон. наук, проф. каф. журналістики та реклами.

Результати навчання. Набуття практичних навичок з таких питань, як: розроблення цілей і завдань реклами; створення плану рекламної кампанії; оцінювання існуючих рекламних звернень та написання їх; розрахунок рекламного бюджету; результативності та ефективності рекламної кампанії підприємства торгівлі та види основних засобів реклами в торгівлі, організація та контроль рекламної діяльності підприємства торгівлі; вибір конкретного рекламного агентства, послугами якого можна скористатися.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг».

Зміст. Теоретичні засади рекламної діяльності. Особливості управління рекламною діяльністю в торгівлі. Інформаційно-аналітичне забезпечення рекламної діяльності підприємств торгівлі. Організація процесу планування торгової реклами підприємств торгівлі. Розробка рекламної кампанії та її інтеграція з маркетинговими комунікаціями підприємства торгівлі. Оцінка результативності управління рекламною діяльністю в підприємствах торгівлі.

Рекомендовані джерела ті інші навчальні ресурси/засоби.

1. Діброва Т.Г. Рекламний менеджмент: теорія і практика: підручник. Київ, 2021. 300 с.

2. Романюк І.А. Рекламний менеджмент: навч. посіб. Харків, 2019. 163 с.
3. Савицька Н.Л. Рекламний менеджмент: навч. посіб. Харків, 2020. 169 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна);
- практичні заняття (презентація, дискусія, модерація, моделювання ситуацій, метод кейс-стаді).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка підготовленого звіту / презентації / ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.52. Назва. СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Слоква М.Г., доц., канд екон. наук, доц. кафедри міжнародного менеджменту;

Олійник А.А., доц., канд екон. наук, ст. викл. кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування у студентів комплексу знань щодо теоретичних і практичних засад функціонування світового ринку товарів і послуг в умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів а також вмінь і навичок щодо аналізу та прогнозування тенденцій його розвитку. Створення загального розуміння секторальної структури світового ринку товарів та послуг, що демонструє напрями бажаного розвитку національного господарства України.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Просторова економіка», «Макроекономіка», «Міжнародна економіка».

Зміст. Теоретичні основи інвестування. Суб'єкти та об'єкти інвестиційної діяльності. Інвестиційний клімат країни. Державне регулювання інвестиційної діяльності. Оцінювання ефективності інвестицій. Реальні інвестиції. Інноваційна форма реальних інвестицій. Фінансові інвестиції. Іноземні інвестиції. Фінансове забезпечення інвестиційного процесу. Організаційно-правове регулювання взаємодії суб'єктів інвестиційної діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Експортна стратегія України. URL: http://www.EXPORT_20pages_30_03_17_FIN.pdf

2. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. Київ, 2020. 408 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Оглядові, тематичні та проблемні лекції, семінарські заняття у формі презентацій та дискусії, ділові ігри, розв'язання аналітичних завдань, задач, розв'язування кросвордів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська, англійська.

4.53. Назва. СЕРТИФІКАЦІЯ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТОВАРІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. V-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Сім'ячко О.І., доц., канд. техн. наук, доц. кафедри товарознавства та митної справи, вчений секретар ДТЕУ.

Результати навчання. Формування теоретичних знань і практичних навичок щодо сертифікації та оцінювання конкурентоспроможності товарів, що дозволить використовувати можливості та переваги сертифікації як вагової складової конкурентоспроможності товарів.

Студент повинен вміти:

- здійснювати професійну діяльність відповідно до чинних нормативних та правових актів у сфері конкуренції, а також щодо оцінки відповідності продукції (товарів), сертифікації систем управління якістю;
- аналізувати та розв'язувати завдання щодо забезпечення відповідності продукції (товарів), систем управління якістю встановленим вимогам, а також управління конкурентоспроможністю продукції;
- використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання аналітичних звітів щодо конкурентоспроможності продукції (товарів);
- обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції (товарів).

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Товарознавство».

Зміст. Поняття про сертифікацію та оцінку відповідності. Організаційно-правові засади сертифікації в Україні. Організаційно-методичні принципи

оцінки відповідності та порядок сертифікації продукції в Україні. Оцінка відповідності товарів, що імпортуються. Особливості оцінки відповідності різних видів продукції. Сертифікація систем управління. Сутність поняття конкурентоспроможності. Якість як аксіоматична складова конкурентоспроможності товарів. Критерії та чинники конкурентоспроможності товарів. Методологічні підходи до оцінювання конкурентоспроможності товарів. Шляхи підвищення конкурентоспроможності товарів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гуменюк Г. Д. Сертифікація, оцінювання відповідності, акредитація: навч. посіб. Херсон, 2021. 219 с.
2. Слободянюк Н.М. Стандартизація, метрологія, сертифікація та управління якістю: підручник. Київ, 2020. 573 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні);
- практичні заняття (дискусія, робота у малих групах, вирішення ситуаційних завдань).

Методи оцінювання.

- поточний контроль – тестування, письмове опитування, перевірка виконання ситуаційних завдань, підготовленого індивідуального завдання;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.54. Назва. СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Камінський С.І., доц., к.е.н., доц. кафедри економіки та фінансів підприємства, нач. навчального відділу.

Результати навчання. Набуття студентами знань щодо теоретичних положень та методологічних засад регулювання сукупності економічних відносин, які виникають в суспільстві та направлені на забезпечення повної зайнятості, соціальної справедливості та соціального прогресу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Економічна теорія», «Мікроекономіка», «Макроекономіка»

Зміст. Концептуальні основи соціальної економіки. Соціальна політика держави. Соціально-трудова відносина зайнятості. Людський капітал у

соціально-орієнтованій економіці. Політика доходів населення та заробітної плати у соціально-орієнтованій економіці. Соціальне страхування та партнерство. Соціальне підприємництво. Економіка соціальної сфери. Соціальна безпека. Моніторинг соціальної сфери.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Соціальне підприємництво: від ідеї до суспільних змін. Київ, 2021. 188 с.
2. Кліменко О.М. Соціальна економіка: навч. посіб. Харків, 2020. 147 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова / тематична / проблемна / бінарна / дуальна / лекція із задалегідь запланованими помилками);
- семінарські / практичні / лабораторні заняття (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозкова атака» / тренажерні завдання / робота в малих групах інше).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування / дайджесту / конспекту / проекту / вправи / задачі / ситуаційного завдання тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.55. Назва. СОЦІАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II-IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гусєва Н.Ю., канд. істор. наук, доц., доц. кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування цілісної, логічної, послідовної системи знань про феномен соціального лідерства як базового елементу групової організації, набуття навичок визначати рольові функції і типологічні характеристики лідерства, управління соціальними конфліктами в команді.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Психологія», «Менеджмент», «Управління персоналом».

Зміст. Сутність соціального лідерства в організації. Влада в організаціях. Джерела влади. Тактика і стратегія ефективного застосування влади. Динаміка влади: як втрачається влада, як змінюються організації. Рольові функції і типологічні характеристики лідерства. Політичний лідер: суть і типологія. Соціально-психологічний портрет лідера. Авторитарні політичні лідери. Демократичні політичні лідери. Особистісний ресурс та основні компетенції в реалізації лідерської позиції. Командоутворення як ключова

задача лідерів-керівників. Соціальні конфлікти в команді і управління ними. Проблеми формування політичних лідерів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Бандурка А.М. Психологія влади: навч. посіб. Харків, 2020. 295 с.
2. Головатий М. Ф. Політичний менеджмент: навч. посіб. Київ, 2020. 264 с.
3. Гошовської В.А. Політичне лідерство: навч. посіб. Київ, 2021. 300 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова); семінарські та практичні заняття з проведенням групових тренінгів, презентацій / моделюванням ситуацій / дискусій / кейс-стаді тощо.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.56. Назва. СТАТИСТИКА РИНКУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2025/2026, 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Антонюк О.А., ст. викл. кафедри статистики та економетрії, заст. декана ФФО.

Результати навчання: Формування теоретичних знань і практичного інструментарію статистичних спостережень та оцінки товарних ринків (як складової частини загальної ринкової системи), аналіз їх взаємодії з іншими ринками (праці, фінансів і кредиту, біржовим, нерухомості та інвестицій, тощо).

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Вища та прикладна математика», «Статистика».

Зміст. Предмет, завдання та система показників статистики ринку товарів та послуг. Статистичні методи вивчення попиту та пропозиції на товари та послуги. Статистика ринкових цін та інфляції. Статистичні методи оцінювання кон'юнктури ринку. Статистика споживання. Статистика товарного руху та товарообороту. Статистика товарних запасів та їх оборотності. Статистика товарів та послуг у зовнішньоекономічній діяльності та в оцінці конкурентоспроможності країни. Статистика соціально-економічної ефективності функціонування ринку товарів та послуг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні засоби/ресурси:

1. Лугінін О.Є, Фомішин С.В. Статистика національної та міжнародної економіки: навч. посіб. Львів, 2020. 471 с.
2. Парфенцевої Н.О. Статистика ринків. Підручник. Київ, 2019. 916 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: лекції, практичні заняття, самостійна робота.

Методи оцінювання:

поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка вправи / задачі тощо);

підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.57. Назва. ТЕХНОЛОГІЯ СТВОРЕННЯ СТАРТАПУ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, науковий ступінь, посада. Пурденко О.А., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування теоретичних знань, практичних вмінь і навичок (*компетентностей*) студентів щодо сутнісних характеристик стартапу та особливостей технології його створення. У результаті вивчення даної навчальної дисципліни студент повинен *знати*: основні теоретичні, методичні та організаційні основи стартапу; основні концепції розвитку старт-проекту; методи презентації стартап-проекту зацікавленим сторонам; методи та моделі реалізації стартап-проекту; алгоритм комерціалізації науково-технічних рішень та розробок; потенційно можливі джерела фінансування стартап-проекту, їх сильні та слабкі сторони; канали просування стартапу; основних груп ринкових факторів, що формують можливості та загрози для реалізації стартап-проекту; методи оцінки стартапу.

вміти: визначати реальні потреби споживачів; генерувати креативні ідеї; оцінювати та обирати інноваційні ідеї для реалізації в форматі стартапу; формувати команду проекту; будувати партнерські зв'язки та проводити ділові переговори; обирати ефективні форми залучення капіталу; обґрунтовувати вибір моделі фінансування стартапу; відстоювати інтереси свого бізнесу перед інвесторами; презентувати бізнес-ідеї інвесторам, постачальникам, споживачам; правильно обирати цільову аудиторію та засоби комунікацій; просувати проект в мережі Інтернет; формувати програми соціальної відповідальності та лояльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Політична економія», «Макроекономіка», «Статистика», «Правознавство», «Економічна

інформатика».

Зміст. Особливості створення та розвитку стартапів. Стадії життєвого циклу стартапів. Бізнес модель майбутньої компанії. Формування команди стартапу. Маркетинг на стартап-ринку. Бізнес-планування стартап-проекту. Оцінювання вартості стартапу. Інструменти фінансування стартапу. Ризики стартап-проектів. Презентування та управління стартап-проектом. Організаційно-правові основи створення нового підприємства

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1.Гавриш О.А. Менеджмент стартап проектів: підручник. Київ, 2019. 337 с.

2.Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель: навч. посіб. Київ, 2020. 288с.

3.Райз Е. Стартап без помилок: навч.посіб. Київ, 2019. 368с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична / проблемна / лекція-консультація);
- семінарські / практичні / моделювання ситуацій / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; перевірка підготовленого проекту / есе / вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.58. Назва. ТОРГОВЕЛЬНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. VI-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Шевчун М.Б., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань щодо базових принципів, основних категорій, сучасних концепцій, теоретичних положень і практичних методів управління технологічними процесами на підприємствах торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Організація торгівлі».

Зміст. Сутність, цілі та завдання торговельного менеджменту як системи. Інфраструктура торговельного менеджменту. Правове, нормативне, ринкове і внутрішнє регулювання торговельної діяльності підприємства. Функції та механізм торговельного менеджменту. Стратегія торговельного

менеджменту, її зміст та послідовність розробки. Організаційні засади торговельного менеджменту. Вибір найбільш ефективних організаційних форм функціонування підприємства торгівлі. Найбільш ефективні методи продажу товарів та організації додаткових послуг покупцям. Управління торгово-технологічними процесами. Управління товарооборотом, доходами, витратами та прибутком підприємства торгівлі. Ресурсне забезпечення діяльності торговельного менеджменту. Організація комунікаційних процесів у сфері торговельного менеджменту.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

3. Чурсіна, Л. А. Менеджмент в торгівлі: навч. посіб. Херсон. нац. техн. ун-т. Херсон : Вишемирський В. С., 2020.

4. 109 с.

5. Анатомія ритейлу : монографія / за ред. Корсак В., Корсак Р. Дрогобич : Музей сучасного українського мистецтва Корсаків та Коло, 2021. 816 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядова, тематична, проблемна);
- практичні заняття (презентація, дискусія, вирішення кейсів, «мозкова атака», робота в малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого есе, презентації; вправи; задачі; ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.59. Назва. ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун-Мошковська О.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів системи знань про:

- сутність, класифікацію підприємницьких об'єднань та передумови їх розвитку у сучасних умовах;
- сутність, класифікацію торговельних мереж, принципи їх формування та конкурентні переваги;
- типи стратегій розвитку торговельної мережі на ринку та методичні

засади їх розробки;

- теоретичні засади управління функціонуванням торговельних мереж;
- сутність, класифікацію, мотиви використання власних торговельних марок;

- сутність категорійного менеджменту, основні етапи його впровадження;

- теоретичні засади управління товаропостачанням торговельної мережі;

- класифікацію франчайзингових торговельних мереж та основні етапи їх формування;

- особливості мереж торговельних центрів та їх типи, а також принципи організації ефективного функціонування;

- види добровільних об'єднань підприємств у торгівлі, особливості їх формування.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент», «Маркетинг»,

Зміст. Основні етапи формування торговельних мереж у країнах світу. Передумови розвитку торговельних мереж в Україні. Фактори, що здійснюють вплив на формування торговельних мереж в Україні. Сутність та класифікація торговельних мереж. Конкурентні переваги торговельних мереж. Методичні підходи до розробки стратегії формування торговельних мереж. Організаційні форми функціонування торговельних мереж. Орендний менеджмент у торговельній мережі. Власні торговельні марки. Категорійний менеджмент у корпоративній торговельній мережі. Управління товаропостачанням торговельної мережі. Франчайзингові торговельні мережі. Управління взаємовідносинами між суб'єктами у франчайзинговій торговельній мережі. Торговельні центри та їх мережі. Види добровільних об'єднань у роздрібній торгівлі та принципи їх формування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Балджи М.Д. Економіка та організація торгівлі: навч. посіб. Київ, 2020. 368 с.

2. Геммонд Р. Мистецтво роздрібної торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу: підручник. 2019. 416 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Проблемні лекції, практичні та семінарські заняття з вирішенням ситуаційних завдань, розв'язанням задач, підготовкою доповідей, обговоренням проектів, презентацій, проведенням дискусій.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка індивідуальних завдань та проектів, тестування);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.60. Назва. УКРАЇНСЬКА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ).

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026.

Семестр. II- IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Тесленко Н.О., доц., канд. філол. наук, доц. кафедри сучасних європейських мов, заст. декан ФМТП.

Результати навчання. Підвищення рівня комунікативної культури у сфері професійного спілкування в його усній і писемній формах; вироблення навичок практичного володіння мовою в різних видах мовленнєвої діяльності, зумовленої професійними потребами.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Українська мова» рівня повної середньої освіти.

Зміст. Українська мова – національна мова українського народу, державна мова України. Культура ділового мовлення. Мова професійного спілкування як функціональний різновид української літературної мови. Лексика і фразеологія української мови в професійному спілкуванні. Ділові папери як засіб писемної професійної комунікації. Ділова кореспонденція. Етикет службового листування. Українська термінологія в професійному спілкуванні. Проблеми перекладу і редагування наукових текстів. Усне ділове спілкування. Риторика і мистецтво презентації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Гопанчук І.Г. Українська мова у діловому спілкуванні: навч. посібн. Київ, 2019. 170 с.
2. Мацюк З. Українська мова професійного спілкування: навч. посіб. Київ, 2020. 352 с.
3. Новий український правопис. Київ, 2019. 284 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, практичні заняття, самостійна робота. Пояснювально-ілюстративні, дослідницькі, евристичні, проблемні, дискусійні, інтерактивні методи та технології викладання.

Методи оцінювання.

– поточний контроль (проекти, опитування, комп'ютерне тестування, контрольна робота);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.61. Назва. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Жуковська В.М., доц., доктор екон. наук, професор кафедри менеджменту, Миколайчук І. П., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту, Сичова Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту, Беляєва Н. С., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри менеджменту.

Результати навчання. Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань і практичних навичок щодо формування та реалізації кадрової політики в сучасних організаціях, раціонального відбору працівників на посади та формування дієздатного трудового колективу, оцінювання потенціалу розвитку працівників, а також цілеспрямованого використання їхнього потенціалу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент».

Зміст. Методологічні основи управління персоналом. Персонал як об'єкт управління в організації. Структура та функції підрозділів з управління персоналом. Кадрова політика організації. Стратегія управління персоналом організації. Планування роботи з персоналом в організації. Набір та відбір персоналу в організації. Адаптація персоналу та її види. Формування колективу організації. Згуртованість та соціальний розвиток колективу. Оцінювання персоналу в організації. Управління розвитком і рухом персоналу організації. Управління процесами вивільнення персоналу. Соціальне партнерство в організації. Ефективність управління персоналом.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Жуковська В. М. Управління персоналом: електронний підручник. Київ, 2020.
2. Залюбінська Л.М. Управління персоналом: підручник. Одеса, 2020. 560 с.
3. Noe Raymond, Hollenbeck John, Gerhart Barry, Wright Patrick. Fundamentals of Human Resource Management. McGraw-Hill, 2019. 406 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, тренінги, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні та ситуаційні вправи, аналітично-розрахункові та творчі задачі), застосування елементів дистанційного навчання, виїзні заняття.

Методи оцінювання:

– поточний контроль (тестування, перевірка індивідуальних завдань,

ситуаційних вправ, аналітично-розрахункових та творчих задач, захист індивідуальних та групових проєктів);

– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.62. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТА МЕРЧАНДАЙЗИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. V-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Приймук О.Р., доц., канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Способи організації управління взаємовідносинами з клієнтами (Customer Relationship Management); вивчення системи збалансованих показників планування продажу товарів вітчизняними підприємствами; особливості формування системи мотивації персоналу відділу продажу; основні показники для розрахунку КРІ діяльності персоналу відділу продажу; організація бізнес-процесів через CRM-решення; моделі управління продажем товарів на вітчизняних підприємствах; методичний інструментарій реалізації основних принципів мерчандайзингу; мерчандайзингові підходи щодо розміщення та викладки товарів на торговельно-технологічному обладнанні; особливості формування та регулювання потоку покупців у торговій залі магазину; методичні підходи оцінювання ефективності управління роздрібним продажем із застосуванням інструментів мерчандайзингу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Маркетинг», «Менеджмент»

Зміст. Сутність, цілі, завдання та функції управління продажем. Основні підходи до системи управління продажем. Управління взаємодією із клієнтами в системі продажу. Вибір стратегії продажу вітчизняними підприємствами. Моделі управління продажем. Оцінювання результатів продажу. Сутність, завдання та основні функції мерчандайзингу. Розміщення торговельно-технологічного обладнання та формування типу руху покупців в торговій залі магазину. Принципи та правила викладки товарів на торговельно-технологічному обладнанні. Візуальний мерчандайзинг. Управління роздрібним продажем товарів із застосуванням інструментів мерчандайзингу.

Рекомендована джерела та інші навчальні ресурси.

1. Божкова В.В. Мерчандайзинг: навч. посіб. Суми, 2020. 140 с.
2. Мазаракі А.А. Мерчандайзинг: навч. посіб. Київ, 2022. 292 с.
3. Тягунова Н.М. Мерчандайзинг: навч. посібн. Київ, 2019. 332 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції (тематичні та проблемні), семінарські та практичні заняття (з використанням інформаційних технологій, аналітично – розрахункових, творчих та ситуаційних завдань).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, вирішення індивідуальних завдань);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.63. Назва. ФРАНЧАЙЗИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. V-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мельник В.В., канд. екон. наук, доц. кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування спеціальних теоретичних знань з питань функціонування та фінансування франчайзингу, специфікою використання франчайзингу в різних галузях підприємницької діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Вища та прикладна математика», «Статистика», «Економіка підприємства».

Зміст. Концепція франчайзингу як особливої форми організації бізнесу. Договірні відносини у сфері франчайзингу. Особливості використання франчайзингу в різних галузях підприємницької діяльності. Механізм створення бізнесу на основі франчайзингу. Франчайзингова стратегія та бізнес-план. Безпека франчайзингу та оцінка пов'язаних з ним ризиків. Оцінка економічної ефективності придбання та використання франшизи.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Грищенко І. М. Підприємницький бізнес: підруч. Київ, 2019. 519 с.
2. Рокоча В. В. Геоекономіка та глобальні стратегії українського бізнесу (антикризовий аспект): навч. посіб. Київ, 2020. 350 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (оглядові / тематичні / проблемні); семінарські, практичні заняття (презентація, дискусія, «мозкова атака», вирішення ситуаційних і розрахунково-аналітичних задач), тематичні конференції та виставки.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне опитування, письмове опитування, дискусії, ситуаційні завдання, перевірка підготовленого есе, розрахунково-аналітична робота над проектом з розробкою рекомендацій);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.64. Назва. ЦІЛЬОВИЙ КОМУНІКАТИВНИЙ КУРС АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026, 2027/2028.

Семестр. II-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Шевелько К.О., доц., канд. пед. наук, доц. кафедри іноземної філології та перекладу, Харитонова Д.Д., доц., канд. філол. наук, ст. викл. кафедри іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни студенти повинні оволодіти англomовними мовленнєвими компетентностями на рівні комунікативної достатності, які відповідають володінню іноземною мовою на рівні B1 згідно із Загальноєвропейськими рекомендаціями з мовної освіти та Програмою єдиного вступного іспиту з іноземних мов для вступу на навчання з метою здобуття ступеня магістра, застосовувати мовленнєві навички читання, письма, говоріння та аудіювання, у межах різних ситуацій, відповідно до сфер спілкування і тематики, визначених програмою єдиного вступного іспиту з іноземних мов.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Іноземна мова за професійним спрямуванням».

Зміст. Оволодіння лексичними та граматичними засобами з наступних тем: Особистісна сфера. Навколишнє середовище. Освіта. Працевлаштування. Культура. Покупки. Подорожі. Спорт. Здоров'я. Наука і технології. Держава і суспільство. Дозвілля. Дім.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

4. Сімонок В.П. Посібник для підготовки до ЄВІ з англійської мови. Харків: Право, 2021. 235 с.
5. Murphy R. English Grammar in Use. Fourth Edition. Cambridge. University Press. 2020. 399 p.
6. Weale H., Yurchenko A. Oxford Exam Trainer B2. Oxford University Press. 2020. 184 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Аудиторні практичні заняття, самостійна робота студентів. Традиційні та інноваційні методи та технології навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемно-пошуковий, комунікативний методи; методи інтерактивного навчання (презентація, дискусія, парна робота, робота в малих групах, проектна методика, кейс-методи, моделювання ситуацій, рольова гра, застосування інформаційно-комутаційних технологій).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (фронтальне опитування, тестування, оцінювання презентацій, самостійних робіт);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Англійська.