

**3. Educational programme “Trade Business”
(subject area 076 “Entrepreneurship and Trade”)**

*Director of the Bachelor’s degree programme
PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Trade
Entrepreneurship and Logistics Kavun-Moshkovska O. A.*

1 – General information	
Full name of HEI and structural unit	State University of Trade and Economics Faculty of Trade and Marketing Department of Trade Entrepreneurship and Logistics
Level of higher education and qualification title in the original language	Bachelor’s degree Subject area “Entrepreneurship and Trade”
Official title of the educational programme	“Trade Business”
Compliance with the standard of higher education of the Ministry of Education and Science of Ukraine	Meets the standard of higher education of the Ministry of Education and Science of Ukraine
Diploma type and volume of the educational programme	Bachelor's degree, single, 240 ECTS credits, duration of study 3 years 10 months
Accreditation	Ministry of Education and Science of Ukraine, Ukraine, accreditation certificate dated 8.07.2014, protocol N 110
Cycle\level	National Qualifications Framework of Ukraine – level 6, FQ-EHEA – the first cycle, EQF-LLL – level 6
Prerequisites	Certificate of complete general secondary education Associate Bachelor’s degree. Admission to the programme is governed by the Rules of admission to SUTE.
Language(s) of instruction	Ukrainian
Period of educational programme validity	till 01.07.2025
Educational programme website	https://knute.edu.ua
2 – Educational programme aim	
Training highly qualified specialists who are able to solve practical problems and complex specialized tasks in entrepreneurship and trade with an emphasis on obtaining fundamental professional knowledge and practical skills in business organization in the field of wholesale and retail trade.	
3 - Educational programme description	
Subject area	- Objects of study: activity on organization and operation of business, trade and exchange structures, which is carried out for the achievement of economic and social results. - Training objectives: training highly qualified specialists who are able to solve practical problems and complex specialized tasks in entrepreneurship, trade and exchange activity.

	<p>- Theoretical content of the subject area: scientific theories, provisions, concepts, principles of entrepreneurship, trade and exchange activities and methodology of their application for organization and effective functioning of entrepreneurial, trade and exchange structures.</p> <p>- Methods, techniques and technologies: scientific and special methods, professional methods and technologies, application of which allows to solve practical tasks on the organization, effective functioning and development of entrepreneurial, trade and exchange structures.</p> <p>Tools and equipment: information and communication systems and technologies, devices and equipment necessary for the formation of professional competence of a bachelor in entrepreneurship, trade and exchange activity.</p>
Educational programme orientation	<p>Educational-professional, academic</p> <p>The programme focuses on the scientific theories, provisions, concepts, principles of entrepreneurship, trade and exchange activity, methodology of their use for the organization and effective operation of business, trade and exchange structures, in particular, more deeply – for organizing and ensuring effective development of business in wholesale and retail trade</p>
The main focus of the educational programme and subject area	<p>General economic education in the field of management and administration and special education in entrepreneurship, trade and exchange activity, with a focus on wholesale and retail trade.</p> <p>Key words: trade business, retail trade, wholesale trade, e-commerce, sales management, merchandising, logistics activity of trade enterprises, design of retail facilities, exchange activity.</p>
Features of the programme	<p>Professional competencies in entrepreneurship and trade with in-depth knowledge of theoretical provisions and professional methods and tools concerning the peculiarities of business entity creation, design of retail facilities, organization of trade and technological processes in the field of wholesale and retail trade, management of marketing and logistics activities of trade enterprises, ensuring high quality of trade customer service, as well as ensuring economic and social efficiency of trade business</p>
4 – Carrier opportunities and further training	
Carrier opportunities	<p>According to the National Classifier of Types of Economic Activity DK 009:2010, and taking into account labor market requirements, the types of professional activities are as follows:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wholesale and retail trade in motor vehicles and motorcycles, their repair - G. 45; - wholesale trade, except trade in motor vehicles and motorcycles - G. 46; - retail trade, except motor vehicles and motorcycles -G. 47; - warehousing - H. 52.1; - advising on commercial activities and management - M. 70.22; - market research and public opinion analysis - M. 73.20. <p>According to the National Classifier of Professions DK 003:2010 a graduate can hold the following primary positions: commodity expert, sales consultant, delivery organizer, sales organizer, inspector-commodity expert, trade inspector, trade broker, dealer, commercial agent, trade agent, supply agent, quality control</p>

	<p>inspector, analyst for commodity market research, merchant, traveling salesman, merchandiser, administrator (owner) of the hall, sales representative, business efficiency consultant, sales economist, business efficiency expert, wholesale trade manager, non-food retail trade manager, manager in retail trade in household and non-food goods, food retail manager, vehicle trade manager, regional development manager, sales manager, supply manager, household service expert, clerk (supply), clerk (warehousing), supply agent, assistant manager in an SMB, assistant manager (an enterprise, company), order supplier, auditor, exchange operations specialist, exchange broker, broker, trading broker.</p> <p>The curriculum includes internships at Ukrainian leading enterprises of wholesale and retail trade.</p>
Further training	Continuation of training at the second (master's) level of higher education. Acquiring additional qualifications in the postgraduate education system.
5 – Teaching and Assessment	
Teaching and learning	Balanced combination of classroom activities and self-study on the basis of problem-oriented and interactive learning using modern educational technologies and techniques, self-study and learning through practical training.
Assessment	<p>Formative assessment on the basis of assessing the solution of situational practical tasks, analytical and calculation tasks, presentations, surveys, testing, writing essays, cases, etc.</p> <p>Written exam.</p> <p>The assessment is carried out in accordance with “Regulations on the assessment of students and postgraduates’ learning outcomes at SUTE”, “Regulations on the organization of the educational process”</p>
6 – Programme competences	
Integral competence	The ability to solve complex specialized tasks and practical problems in the spheres of entrepreneurial, trade and exchange activity or in the learning process, which involves the application of theories and methods of organization and functioning of entrepreneurial, trade and exchange structures <i>with an emphasis on business organization in wholesale and retail trade</i> and is characterized by complexity and uncertainty of conditions
General competences (GC)	<p>GC 1. The ability to think abstractly, analyze and synthesize.</p> <p>GC 2. The ability to apply the knowledge received in practical situations.</p> <p>GC 3. The ability to communicate in the state language both orally and in writing.</p> <p>GC 4. The ability to communicate in a foreign language.</p> <p>GC 5. The skills in using information and communication technologies.</p> <p>GC 6. The ability to search, process and analyze information from different sources.</p> <p>GC 7. The ability to work in a team.</p> <p>GC 8. The ability to demonstrate initiative and entrepreneurial skills.</p> <p>GC 9. The desire to save the natural environment.</p> <p>GC 10. The ability to act responsibly and consciously.</p> <p>GC 11. The ability to exercise one’s rights and duties as a member of society, to realize the values of a civil (free democratic) society and</p>

	<p>the necessity for its sustainable development, supremacy of the law, rights and liberties of a citizen in Ukraine.</p> <p>GC 12. The ability to preserve and increase moral, cultural, scientific values and achievements of society on the basis of an understanding of the history and regularities of the development of the subject area, its place in the general system of knowledge about nature and society and in the development of society, technologies, to use various types and forms of motion activity for active recreation and maintaining a healthy lifestyle.</p>
<p>Professional competences (PC)</p>	<p>PC 1. Critical understanding of the theoretical principles of entrepreneurial and trade activity, <i>in particular, the possession of theoretical knowledge on the organization and technology of business in the field of wholesale and retail trade.</i></p> <p>PC 2. The ability to choose and use appropriate methods, tools to justify decisions on the setting-up, operation of business and trade structures, <i>in particular the use of a systematic approach to the management of the activity of trade business entities (retail and wholesale trade enterprises).</i></p> <p>PC 3. The ability to carry out activities in the form of interaction between market relations entities, <i>in particular in the field of trade business (wholesale and retail trade enterprises).</i></p> <p>PC 4. The ability to apply innovative approaches in the activities of entrepreneurial and trade organizations.</p> <p>PC 5. The ability to determine and evaluate the characteristics of goods and services in entrepreneurial and trading activities.</p> <p>PC 6. The ability to carry out activities in compliance with the requirements of regulatory documents in the field of entrepreneurial and trade activity.</p> <p>PC 7. The ability to identify and perform professional tasks related to the organization of the activity of entrepreneurial and trade organizations.</p> <p>PC 8. The ability to apply the basics of accounting and taxation in entrepreneurial and trade activities.</p> <p>PC 9. The ability to organize foreign economic activity of trade enterprises.</p> <p>PC 10. The ability to do business planning, asses the current situation on the market and performance in the field of entrepreneurship and trade, taking into account the risks.</p> <p><i>PC 11. The ability to take into account the peculiarities of the functioning of various types of retail facilities, to design shopping centres, shops and warehouses, to ensure the rational organization of trade and technological processes at wholesale and retail trade enterprises.</i></p> <p><i>PC 12. The ability to analyze and predict the development of trade business in Ukraine and foreign countries.</i></p> <p><i>PC 13. The ability to manage the processes of purchase and sale of goods, customer trade service and to develop and implement measures to improve their organization.</i></p> <p><i>PC 14. The ability to apply information and communication and marketing technologies to organize trade business and ensure the competitive advantages of trade enterprises in the consumer market.</i></p>

PC 15. The ability to make effective decisions to optimize and improve the management of wholesale and retail trade enterprises.

7 – Programme learning outcomes

1. To use basic knowledge on entrepreneurship and trade as well as critical thinking, analysis and synthesis in professional purposes.
2. To apply the acquired knowledge to identify, set and solve problems in various practical situations in entrepreneurial and trade activities.
3. To acquire the skills in written and oral professional communication in the state and foreign languages.
4. To use the state-of-the-art computer and telecommunication technologies of exchanging and distributing the information of professional purposes in the sphere of entrepreneurship and trade.
5. To organize the search, independent selection, high-quality processing of information from various sources to form data bases in the field of entrepreneurship and trade.
6. To be able to work in a team, to have interpersonal skills that allow to achieve professional goals.
7. To demonstrate entrepreneurial skills in various areas of professional activity and take responsibility for the results.
8. To employ the knowledge and skills acquired to initiate and implement activities in the sphere of environmental protection and to perform the safe functioning of entrepreneurial and trade organizations.
9. To know the requirements for the activities in the subject area, necessary to ensure the sustainable development of Ukraine, its strengthening as a democratic, social and legal state.
10. To demonstrate the ability to act socially responsibly on the basis of ethical, cultural, scientific values and achievements of the society.
11. To demonstrate basic and structured knowledge in the field of entrepreneurship and trade for further implementation into practice.
12. To possess methods and tools to substantiate the management decisions on the creation and operation of entrepreneurial and trade structures.
13. To use knowledge of the forms of interaction between market relations entities to support the activities of entrepreneurial and trade structures.
14. To be able to apply innovative approaches in entrepreneurial and trade activities.
15. To assess the characteristics of goods and services in entrepreneurial and trade activities using up-to-date methods.
16. To know the legal and regulatory support for the activity of entrepreneurial and trade organizations and apply it in practice.
17. To be able to solve professional tasks on organizing the activities of entrepreneurial and trade structures and solve problems in crisis situations considering external and internal influence.
18. To know the basics of accounting and taxation in entrepreneurial and trade activities.
19. To employ the knowledge and skills to ensure the effective organization of foreign economic activity of entrepreneurial and trade structures, taking into consideration the market conditions and current

	<p>legal regulations.</p> <p>20. To know the principles of business planning, assessment of market conditions and performance of entrepreneurial and trade structures, taking into account the risks.</p> <p>21. <i>To know the procedure for setting-up and registering a trading business entity, regardless of ownership and the organizational and legal form of management with an assessment of possible risks, the choice of the form of commodity specialization and market segment.</i></p> <p>22. <i>To be able to organize and do business in the sphere of wholesale and retail (including electronic) trade, make managerial decisions on the organization of commercial, logistics and marketing activities of enterprises, employ effective business models and maintain their competitive position in the market.</i></p>
8 – Resource support for programme implementation	
Academic staff	<p>The academic staff who carry out the training of bachelors in the educational programme "Trade Business" must have professional knowledge and professional skills in the field of entrepreneurship, wholesale and retail trade, marketing, logistics.</p> <p>Foreign specialists and practitioners can participate in the teaching of the disciplines.</p> <p>In order to increase the professional level, the academic staff have a professional development course once every five years</p>
Facilities	<p>The provision of training facilities, computer workstations and multimedia equipment meets the needs of the organization of teaching and learning activities.</p> <p>The use of laboratories, computer and specialized classrooms of SUTE with modern hardware and software resources that provide quality training of bachelors in the educational programme “Trade Business”. Specialized educational and scientific laboratories of the Department of Commercial Entrepreneurship and Logistics are available to support the educational process.</p> <p>Availability of SUTE's social and household infrastructure.</p> <p>There is all necessary social and household infrastructure, the number of dormitory places is in the line with requirements.</p>
Informational, teaching and learning materials	<p>The existing MOODLE distance learning system provides the independent and individual learning.</p> <p>General scientific and special sources of information on relevant courses, teaching and methodical literature, monographs, information resources of the distance learning system and the Internet.</p> <p>Tools and equipment: technical equipment, specialized applied licensed software, etc. SUTE has a local computer network. The use of the Internet network is unlimited.</p>
9 – Academic mobility	
National credit mobility	<p>Academic mobility is envisaged by law and is appropriate when there is a need for students to study fundamentally new disciplines that are not taught in the basic HEI. The Regulations on academic mobility have been developed.</p>
International credit mobility	<p>The University has concluded agreements on cooperation between SUTE and higher education institutions, within which a partnership exchange and training of students is carried out. In addition,</p>

	international academic mobility is carried out through international programmes and projects within Erasmus+ in particular with the following universities: Krakow University of Economics (Poland, Krakow), the University of Szczecin (Poland, Szczecin), Audencia Business School (France, Nantes), the University of Grenoble Alps (France, Grenoble), the University of Paris Est Creteil (France, Paris), the University of Central Lancashire (Great Britain, Preston), the University of Hohenheim (Germany, Stuttgart), Piraeus University of Applied Sciences (Greece, Piraeus), Kliment Ohridski University (Bulgaria, Sofia)
Training of foreign students	English language summaries of the courses taught by the academic staff of the department have been developed.

3.1. List of the educational programme components and their logical order

List of EP components

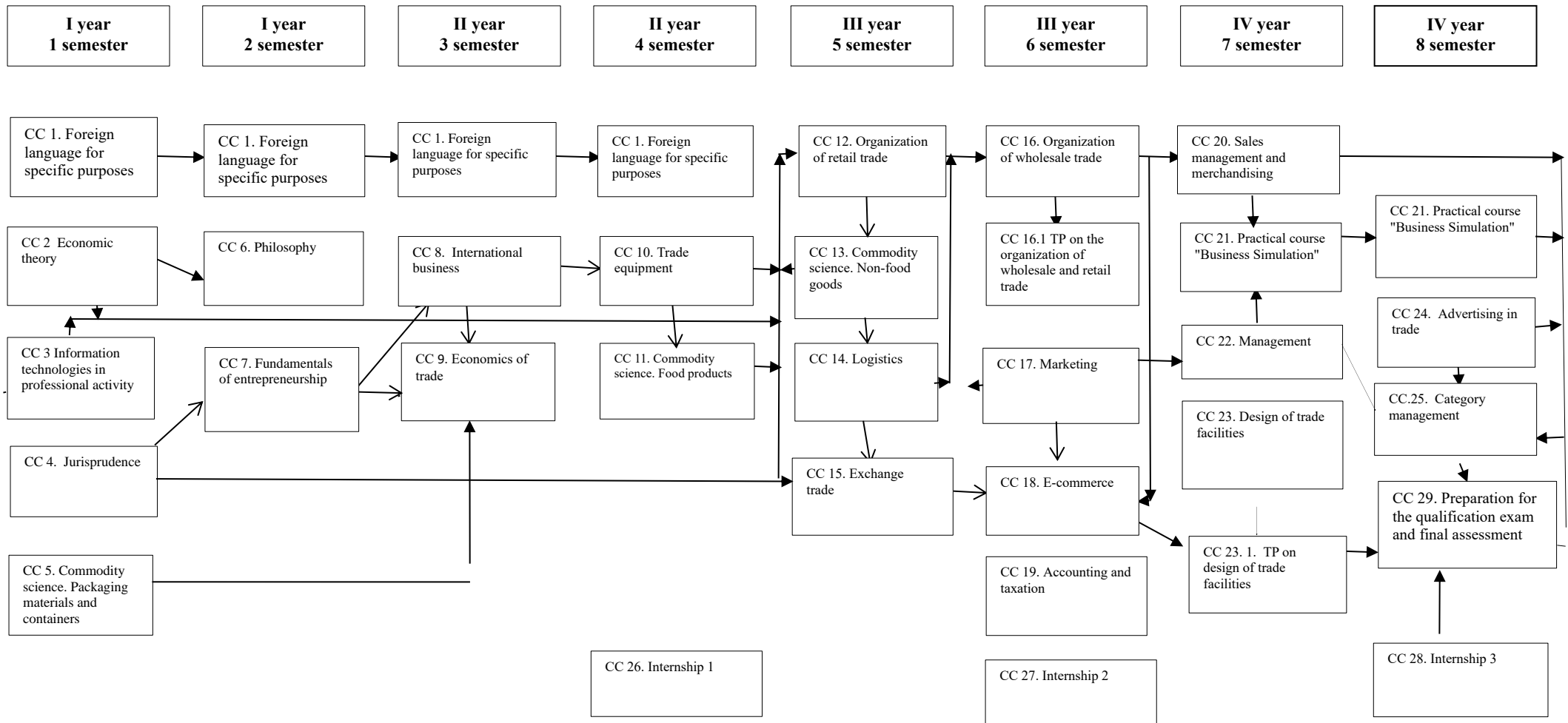
Code a/c	Educational programme components (academic courses, term projects (papers), internships, qualification exam, graduate qualification work)	Total credits
1	2	3
Compulsory components of EP		
CC 1.	Foreign language for specific purposes	21
CC 2.	Economic theory	6
CC 3.	Information technologies in professional activity	6
CC4.	Jurisprudence	6
CC 5.	Commodity science. Packaging materials and containers	6
CC 6.	Philosophy	6
CC 7	Fundamentals of entrepreneurship	6
CC 8.	International business	6
CC 9.	Economics of trade	6
CC 10.	Trade equipment	4,5
CC 11.	Commodity science. Food products	6
CC 12.	Organization of retail trade	6
CC 13.	Commodity science. Non-food goods	6
CC 14.	Logistics	6
CC 15.	Exchange trade	6
CC 16.	Organization of wholesale trade	4,5
CC 16.1.	TP on the organization of wholesale and retail trade	
CC 17.	Marketing	6
CC 18.	E-commerce	6
CC 19.	Accounting and taxation	4,5
CC 20.	Sales management and merchandising	6
CC 21.	Practical course "Business Simulation"	9
CC 22.	Management	6
CC 23.	Design of trade facilities	6
CC 23.1	TP on design of trade facilities	
CC 24.	Advertising in trade	6
CC 25.	Category management	6

CC 26.	Internship 1	4.5
CC 27.	Internship 2	3
CC 28.	Internship 3	6
CC 29.	Preparation for the qualification exam and final assessment	3
Total volume of compulsory components:		180
Selective components of EP		
SC 1	Business security	6
SC 2	Life safety	6
SC 3	Economic law	6
SC 4	Diplomatic and business protocol and etiquette	6
SC 5	Second foreign language	6
SC 6	Business ethics	6
SC 7	Consumer protection	6
SC 8	Foreign economic activity of the enterprise	6
SC 9	Information wars	6
SC 10	History of Ukraine	6
SC 11	History of Ukrainian culture	6
SC 12	Conflictology and psychology of business communication	6
SC 13	Commercial activity	6
SC 14	Cultural heritage of Ukraine	6
SC 15	Logic	6
SC 16	Materials science and fundamentals of production technology of goods	6
SC 17	International Economics	6
SC 18	Customs affairs	6
SC 19	Customs intermediary services	6
SC 20	National interests in World's geopolitics and geoeconomics	6
SC 21	Oratory	6
SC 22	Fundamentals of cybersecurity	6
SC 23	Entrepreneurial Law	6
SC 24	Planning of enterprise activity	6
SC 25	Political Science	6
SC 26	World Trade Organization Law	6
SC 27	Psychology	6
SC 28	Psychology of business	6
SC 29	Religious studies	6
SC 30	World culture	6
SC 31	Computer aided design systems	6
SC 32	Sociology	6
SC 33	Social leadership	6
SC 34	Standardization, metrology and quality management	6
SC 35	Statistics	6
SC 36	Theory of industry markets	6
SC 37	Trade marketing	6
SC 38	The Ukrainian language (for specific purposes)	6

SC 39	Physical research methods	6
SC 40	Finance, money and credit	6
SC 41	Chemistry	6
Total volume of selective components:		60
TOTAL VOLUME OF THE EDUCATIONAL PROGRAMME		240

An exam is a form of the final assessment for all components of the educational programme.

3.2. Structural and Logical Scheme of the Educational Programme



3.3. Assessment form of students

The final assessment of the students is carried out in the form of a qualification exam.

The qualification exam provides the assessment of learning outcomes defined by the higher education standard of Ukraine and the educational programme "Trade Business".

3.3.1. Programme Competences and EP Compulsory Components Matrix

Components / Competences	CC1	CC2	CC3	CC4	CC5	CC6	CC7	CC8	CC9	CC10	CC11	CC12	CC13	CC14	CC15	CC16	CC17	CC18	CC19	CC20	CC21	CC22	CC23	CC24	CC25	CC26	CC27	CC28	CC29		
GC1						+																				+	+	+	+		
GC2							+	+			+	+	+	+	+	+		+			+	+	+	+	+	+	+	+	+		
GC3							+				+	+	+		+	+							+				+	+	+	+	
GC 4	+																														
GC 5			+															+				+				+		+	+	+	
GC 6			+			+	+	+			+	+	+			+	+						+	+			+	+	+	+	
GC 7							+															+	+					+	+	+	
GC 8							+	+										+					+				+	+	+	+	
GC 9					+						+		+															+	+	+	
GC 10				+								+			+	+											+	+	+	+	
GC 11		+		+																			+				+	+	+	+	
GC 12				+																											
PC1		+					+					+			+	+											+	+	+	+	
PC2		+	+				+	+	+			+		+	+	+	+						+			+	+	+	+	+	
PC3							+	+				+			+	+		+					+				+	+	+	+	
PC 4							+								+			+				+	+				+	+	+	+	
PC 5					+						+		+		+												+	+	+	+	
PC 6				+	+		+	+			+	+	+		+	+		+			+			+			+	+	+	+	
PC 7			+	+	+		+				+	+	+	+	+	+	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
PC 8																				+								+	+	+	+
PC 9								+																				+	+	+	+
PC 10		+					+	+	+								+					+	+					+	+	+	+
PC 11										+		+				+					+			+			+	+	+	+	+
PC 12							+					+				+		+										+	+	+	+
PC 13												+				+		+			+							+	+	+	+
PC 14																	+	+			+					+		+	+	+	+
CK 15							+					+		+		+	+			+							+	+	+	+	+

3.3.2. Programme Competences and EP Selective Components Matrix

Components / competencies	SC1	SC2	SC3	SC4	SC5	SC6	SC7	SC8	SC9	SC10	SC11	SC12	SC13	SC14	SC15	SC16	SC17	SC18	SC19	SC20	SC21	SC22	SC23	SC24	SC25	SC26	SC27	SC28	SC29	SC30	SC31	SC32	SC33	SC34	SC35	SC36	SC37	SC38	SC39	SC40	SC41		
CC1															+													+															
CC2	+	+					+					+	+				+	+	+																	+	+	+		+			
CC3													+									+																		+			
CC4					+																											+											
CC5									+			+																												+			
CC6													+										+														+		+		+		
CC7						+						+										+								+													
CC8													+										+	+															+				
CC9		+														+																							+				
CC10	+		+			+	+		+				+								+	+	+					+							+			+					
CC11	+	+							+				+	+								+	+			+		+					+	+									
CC12		+									+	+			+						+	+									+	+											
PC1													+			+							+															+					
PC2	+		+										+									+					+									+		+					
PC3													+						+	+																				+			
PC4									+				+									+			+															+			
PC5																+																				+			+		+		+
PC6	+	+	+				+						+							+	+			+			+																
PC7				+									+							+										+									+		+	+	
PC8																										+																+	
PC9				+	+			+										+	+	+	+						+																
PC10													+												+												+		+				
PC11													+																+			+							+				
PC12									+									+			+																						
PC13							+	+					+																											+			
PC14									+													+										+							+				
PC15	+												+												+														+				

3.3.3. Programme Learning Outcomes and EP Compulsory Components Matrix

Components / Programme learning outcomes	CC 1	CC 2	CC 3	CC 4	CC 5	CC 6	CC 7	CC 8	CC 9	CC 10	CC 11	CC 12	CC 13	CC 14	CC 15	CC 16	CC 17	CC 18	CC 19	CC 20	CC 21	CC 22	CC 23	CC 24	CC 25	CC 26	CC 27	CC 28	CC 29	
1		+				+	+					+			+	+										+	+	+	+	
2		+			+		+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
3	+										+	+	+		+	+							+	+		+	+	+	+	
4			+												+			+				+		+	+	+	+	+	+	
5			+		+		+				+	+	+		+	+	+						+	+		+	+	+	+	
6							+	+														+	+			+	+	+	+	
7				+	+		+	+			+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+		+	+	+	+	
8				+	+		+				+	+	+	+	+	+							+			+	+	+	+	
9		+		+							+	+	+		+	+	+						+	+			+	+	+	
10				+	+	+					+	+	+		+	+	+	+		+	+	+	+	+	+		+	+	+	
11				+			+		+		+	+	+		+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
12		+	+				+	+	+			+		+	+	+	+						+	+		+	+	+	+	
13							+	+				+			+	+	+	+					+			+	+	+	+	
14			+				+				+		+		+			+		+	+		+		+	+	+	+	+	
15					+						+		+		+			+		+	+					+	+	+	+	
16				+	+		+	+			+	+	+		+	+		+		+	+		+			+	+	+	+	
17				+	+		+				+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
18																			+								+	+	+	+
19				+				+																			+	+	+	+
20		+							+									+				+	+				+	+	+	+
21							+			+		+		+		+	+			+			+		+		+	+	+	+
22							+					+		+		+	+	+		+				+		+	+	+	+	+

4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)

4.1. НАЗВА. ІНОЗЕМНА МОВА (ЗА ПРОФЕСІЙНИМ СПРЯМУВАННЯМ).

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Данченко Л.М., старший викладач кафедри сучасних європейських мов; Олешко Н.М., старший викладач кафедри сучасних європейських мов; Белова В.В., канд. педагогічних наук, доцент 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.

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. Засоби ділового спілкування.

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: Форми торгівлі. Маркетинг. Менеджмент. Основні типи магазинів. Ціна товару. Ярмарки та виставки. Складування товарів. Маркування та пакування товарів. Міжнародні торгівельні організації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Латигіна А.Г. BasicEnglishofEconomics : підручник / А.Г. Латигіна. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 456 с
2. Littératureprogressistedu français. Deuxièmeéditionavec 600 activités. CLE International, Paris, 2019, 175 p.
3. Anette Müller, Sabine Schlüter „ImBeruf“, Max Hueber Verlag GmbH & Co, München, 2017– 110 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 – письмовий екзамен.

Мова навчання та викладання. Англійська, французька, німецька.

4.2. НАЗВА. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ніколаєць К.М., докт. істор. наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Розвиток економічної культури та економічного мислення учасників суспільного виробництва; здатність до підприємницької діяльності та прийняття обґрунтованих рішень на різних рівнях господарювання; засвоєння способів та методів ефективного господарювання та державного регулювання господарського життя суспільства за умов глобалізаційних викликів; набуття практичних навичок аналізу економічних процесів та явищ, уміння застосовувати набуті теоретичні знання до вирішення конкретних господарських проблем на мікро- та макрорівні; усвідомлення стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки з урахуванням світового досвіду.

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

Зміст. Предмет і метод економічної теорії. Економічна система суспільства. Відносини власності. Форми організації суспільного виробництва та їх еволюція. Ринкова економіка: суть, структура та інфраструктура. Підприємство в умовах ринкового господарювання. Капітал як економічна категорія і фактор виробництва. Теорія поведінки споживача. Сутність процесу суспільного відтворення. Відтворення національного продукту і національного багатства. Макроекономічна рівновага та циклічність суспільного виробництва. Державне регулювання в умовах ринкової економіки. Закономірності розвитку світового господарства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. **Економічна теорія:** закономірності, практика та сучасність : Е45 підручник / Е. М. Забарна, О. М. Козакова, Н. О. Задорожнюк та ін. – Херсон : ОЛДІ-ПЛЮС, 2020. – 412 с.
2. **Економічна теорія (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка).** Макроекономіка: навч. посіб. / [Н. П. Мацелюх та ін.]; Держ. фіск. служба України, Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь: Ун-т ДФС України, 2019. –429 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, виконання індивідуального завдання); застосування елементів дистанційного навчання.

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.3. НАЗВА. ІНФОРМАЦІНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Зозуля В.А., канд. техн. наук, доцент кафедри цифрової економіки та системного аналізу.

Результати навчання. Формування у студентів основних понять хмарних сервісів; роль програмного забезпечення для роботи персонального комп'ютера; функціональні можливості та інтерфейс MSWord; призначення і функціональні можливості презентації MSPowerPoint; орієнтуватись в інтерфейсі MSExcel; типи апаратних засобів, критерії вибору, особливості використання у локальних мережах, вплив топології на вибір апаратних засобів, типові архітектури локальних комп'ютерних мереж; класифікацію сучасних мультимедійних технологій, які використовуються в професійній діяльності; принципи роботи комп'ютерної техніки й можливості її застосування в майбутній професійній діяльності; фундаментальні засади Internet, роль Інтернет-технологій в суспільстві; портали найбільш впливових міжурядових і міжнародних неурядових організацій та Міжнародні системи реєстрації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Інформатика».

Зміст. Предмет, зміст та основні поняття дисципліни. Хмарні сервіси Office 365, Google та ін. Порівняльна характеристика найпопулярніших хмарних сервісів. Їх переваги та недоліки. Пакет Office 365 від Microsoft: Outlook, Calendar, OneDrive, Forms, Sway, Planner, Microsoft Teams, OneNote. Сервіси Google: пошуковий сервіс; Google Книги, Google Академія; Gmail, Групи, Hangouts; Google Календар, GoogleKeep; офісний пакет; Google Диск; Google Форми; GoogleSites, Google+, Blogger. Функціонально-структурна організація будови ПК. Критерії вибору та вимоги до конфігурації ПК. Ознайомлення, огляд та основні характеристика текстових редакторів. Призначення та функціональні можливості текстового редактора. Інтерфейс користувача MS Word. Форматування тексту. Перевірка правопису. Створення таблиць в MS Word. Редактор математичних формул. Створення графічних (об'єктів) схем,діаграм. WordArt. Функціональні можливості та область застосування програми MS PowerPoint. Призначення та функціональні можливості MS Excel. Комп'ютерні мережі, їх класифікація комп'ютерних мереж. Технологія клієнт-сервер. Базові мережеві топології. Фізичне середовище передачі сигналів. Мережеві пристрої. Мережі із складною нерегулярною топологією. Об'єднані комп'ютерні мережі. Система доменних імен (DNS). Еталонна

модель взаємодії відкритих систем (OSI).Класифікації веб-сайтів. Типи веб-сайтів, їх призначення і використання. Призначення та принципи роботи веб-браузера. Етапи розробки WEB-сайта. Можливості сучасних програм, що використовуються для створення WEB-сторінок.Портали найбільш впливових міжнародних міжурядових і міжнародних неурядових організацій. Поняття віртуальної реальності. Технічні та програмні засоби створення віртуальної реальності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мельникова О.П. Економічна інформатика. Навчальний посібник. / О.П. Мельникова. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 424 с.
2. Weverka P. Office 365 All-in-OneForDummies (ForDummies (Computer/Tech)) 1st Edition (June 25, 2019). – 848 p.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематична, проблемна);
- лабораторні заняття (традиційні, робота в малих групах, метод колективного обговорення – «Мозковий штурм», ігрова «сюжетна» методика).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне та письмове опитування, перевірка правильності виконаних завдань, тести, контрольна робота);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання. Українська.

4.4. Назва. ПРАВОЗНАВСТВО.

Тип.

Рік навчання. 2024/2025

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Альонкін О.А., к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Бондаренко Н.О., доцент, к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Сонюк О.В., доцент, к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Ситніченко О.М., к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу, Захарчук А.С. професор, д.ю.н., професор 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. Здійснювати пошук інформації з різних джерел, у т.ч. з використанням інформаційно-комунікаційних технологій, для вирішення професійних завдань. Обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел.

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

Зміст. Основи теорії держави і права: поняття, ознаки та форма держави. Основи теорії держави і права: поняття, ознаки і система права та правовідносини і правова поведінка. Основи конституційного права України: загальні засади конституційного ладу. Основи конституційного права України: органи державної влади та органи місцевого самоврядування. Основи адміністративного права України: правове регулювання публічного адміністрування і державної служби. Основи адміністративного права України: адміністративні правопорушення і відповідальність. Основи фінансового права України. Основи цивільного права України: поняття та зміст цивільних правовідносин і права власності. Основи цивільного права України: поняття та зміст права інтелектуальної власності, зобов'язань і спадкового права. Основи трудового права України: поняття та зміст трудових правовідносин і трудового договору (контракту). Основи трудового права України: правове регулювання робочого часу і часу відпочинку, трудової дисципліни і трудових спорів. Основи господарського права України: правові основи здійснення господарської діяльності. Основи господарського права України: правовий статус підприємств, господарських товариств, їх об'єднань та фізичних осіб – підприємців. Основи інформаційного права в Україні. Основи кримінального права України: кримінальні правопорушення, відповідальність і покарання. Основи кримінального права України: окремі види кримінальних правопорушень. Основи міжнародного приватного права в Україні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи правознавства України: навч. посіб. / за ред. проф. Ю. І. Крегула. К.: КНТЕУ, 2018. 528 с.
2. Герц А.А. Правознавство : навч. посіб. / А.А. Герц, С.Й. Кравчук.– Київ : Кондор, 2018.– 278 с.
3. Правознавство: практикум. Навчальний посібник для ВНЗ (рекомендовано МОН України) / Дрожжина С.В., Шульженко І.В., Одінцова О.О. та ін. 2019. - 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 контроль (опитування, письмові роботи, ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.5. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. ПАКУВАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ І ТАРА.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Осика В.А., професор, докт. техн. наук, професор кафедри товарознавства та фармації, декан факультету торгівлі та маркетингу.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо раціонального використання та оцінки якості тари і пакувальних матеріалів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Основи підприємництва», «Матеріалознавство та основи технології виробництва товарів», «Стандартизація, метрологія та управління якістю».

Зміст. Роль пакувальних матеріалів і тари у підприємстві та торгівлі. Еволюція пакувальних матеріалів. Класифікація та характеристика основних видів пакувальних матеріалів. Комбіновані пакувальні матеріали. Функції пакувальних матеріалів та вимоги до них. Класифікація та уніфікація тари. Характеристика транспортної, споживчої та виробничої тари. Дерев'яна, паперова, картонна, м'яка, полімерна, скляна, металева та комбінована тара: класифікація, характеристика, оцінка якості, маркування. Особливості пакування продовольчих та непродовольчих товарів. Вимоги до безпечності пакування та законодавчі вимоги України та ЄС щодо екологічності пакування. Інноваційне пакування. Рециркуляція та регенерація використаних пакувальних матеріалів і тари.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Товарознавство: підручник. Т. 1: Непродовольчі товари / Н.В. Мережко, О.Р. Мокроусова, Л.А. Коптюх та ін. Київ: КНТЕУ, 2019. 760 с.

2. Андрієвська Л.В., Глушкова Т.Г., Марчук Н.Б. Товарознавство: підручник. Т. 3: Електротовари. Київ: КНТЕУ, 2020. 271 с.

3. Коломієць Т.М., Сім'ячко О.І., Комаха В.О. Товарознавство: підручник. Т. 4: Господарські товари. Київ: КНТЕУ, 2020. 363 с.

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

- лекції (тематичні, проблемні);
- лабораторні заняття (презентація, робота у малих групах).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.6. НАЗВА. ФІЛОСОФІЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2024/2025.

Семестр. I-II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Морозов А.Ю., проф., докт. філос. наук, професор 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».

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. Філософія. Хрестоматія (під ред. Морозова А.Ю., Кулагіна Ю. І.). – К., – КНТЕУ, 2021. – 380 с.
2. Після кінця історії: розмови з Френсісом Фукуямою. – Київ: Основи, 2021. – 310 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, семінарські, практичні заняття з використанням інформаційних технологій.

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.7. НАЗВА. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.

Тип. Обов'язкова

Рік вивчення. 2024/2025.

Семестр. II.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вжитинська К. Ю., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у здобувачів вищої освіти системи базових знань з питань сутності підприємництва, його типізації, видів та форм підприємництва, логіки та процесу здійснення підприємницької діяльності, зародження та впровадження бізнес-ідеї, регуляторних та не регуляторних обмежень підприємництва, а також набуття вмінь визначення ефективних напрямів підприємницької діяльності, обґрунтування доцільності створення власного бізнесу та розробки бізнес-плану суб'єкта підприємництва.

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

Зміст. Сутність, роль та форми підприємницької діяльності. Умови, фактори і принципи розвитку підприємницької діяльності. Організація підприємницької діяльності. Державне регулювання підприємницької діяльності. Велике підприємництво. Мале підприємництво. Бізнес-планування у підприємстві. Оподаткування підприємницької діяльності. Інвестиції у підприємстві. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної та оптової торгівлі.

Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі. Підприємницька діяльність у ресторанному господарстві. Підприємництво у сільському господарстві. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості. Підприємницька діяльність у сфері послуг. Підприємницька діяльність у логістиці. Соціальне підприємництво. Етична та соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва. Ефективність підприємницької діяльності.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Основи підприємницької діяльності : підручник / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. – Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. Вид-во «Політехніка», 2022. – 515 с.

2. Основи підприємництва : навчальний посібник / за редакцією Г. І. Карпюк. – Київ : ІМЗО, 2021. – 105 с.

3. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2019. – 572 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекційні заняття; практичні заняття, у т.ч. з використанням інформаційних технологій та програмних продуктів; розробка та презентація проектів; розв'язання розрахунково-аналітичних задач; вирішення ситуаційних задач; самостійна робота студентів.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (усне опитування, перевірка індивідуальних завдань, вирішення ситуаційних завдань, вирішення розрахунково-аналітичних задач, виконання комплексної контрольної роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.8. НАЗВА. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС.

Тип. Обов'язкова.

Рікнавчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Калюжна Н.Г., професор, докт. екон. наук, професор кафедри світової економіки.

Результати навчання. Формування системи теоретичних та прикладних знань щодо здійснення міжнародної підприємницької діяльності в умовах ризикованості та невизначеності міжнародного та національного бізнес-середовищ.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Міжнародні економічні відносини», «Економіка підприємства».

Зміст. Міжнародний бізнес: сутність, еволюція, основні характеристики. Теоретична база становлення сучасної моделі міжнародного бізнесу. Форми реалізації міжнародного бізнесу. Середовище міжнародного бізнесу. Транснаціональні корпорації та їх визначальна роль у міжнародному бізнесі.

Транснаціональні банки в міжнародному бізнесі. Мале та середнє підприємництво в сфері міжнародного бізнесу. Стратегічні альянси в міжнародному бізнесі. Секторальні особливості міжнародного бізнесу. Специфіка ризиків середовища міжнародного бізнесу. Методи та техніка аналізу ризиків приймаючої країни. Прийняття рішень в умовах невизначеності середовища міжнародного бізнесу. Міжнародний бізнес у вільних економічних та офшорних зонах. Формування стратегії міжнародного бізнесу. Національні моделі міжнародного бізнесу. Соціальна відповідальність у міжнародному бізнесі. Інтеграційні процеси в міжнародному бізнесі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Міжнародний бізнес : навчальний посібник /С. В. Тарасенко, Ю. М. Петрушенко. – Суми : Сумський державний університет, 2021. – 222 с.

2. Сазонець О. М., Сазонець І. Л. Книга Міжнародний бізнес і логістика. Понятійно-термінологічний словник. Центр навчальної літератури. – 2021. – 302 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські заняття, здійснення самостійної роботи з вивчення першоджерел та навчально-методичної літератури, виконанні індивідуальних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (участь у дискусії, розв’язання задач, тестування; опитування, написання наукового есе/дайджесту, виконання індивідуального завдання);
- підсумковий контроль (курсова робота, екзамен письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.9. НАЗВА. ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов’язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. III.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Височин І.В., проф., докт. екон. наук, професор кафедри економіки та фінансів підприємства;

Вавдійчик І.М., доцент, канд. екон. наук, доцент 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. Торговля у сфері товарного обігу. Поняття торговельної діяльності та суб’єкти її здійснення. Товарний ринок як сфера функціонування суб’єктів торговельної діяльності. Економічна характеристика роздрібної торгівлі. Економічна характеристика оптової 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. Фінансові результати в торгівлі. Ефективність та конкурентоспроможність в торгівлі.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. І. М. Сотник, Л. М. Таранюка. Суми : ВТД «Університетська книга», 2019. 572 с.

2. Приходько Д.О. Основи біржової діяльності: підручник / Д.О. Приходько. Х. : ФОП Бровін О.В., 2021. 280 с.

3. 12. Srinivasan, S. (2023). Basics of Stock Market / S. Srinivasan, P. 195.

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; перевірка курсової / звіту / конспекту / розрахунково-графічної роботи / проекту / вправи / завдання / ситуаційного завдання та ін.);
– підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.10. НАЗВА. ТОРГОВЕЛЬНЕ ОБЛАДНАННЯ.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Криворучко М.Ю., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри дизайну, інжинірингу та землеустрою; Форостяна Н.П., доцент, канд. пед. наук, доцент кафедри дизайну, інжинірингу та землеустрою.

Результати навчання. Формування цілісності знань та навичок щодо технічного забезпечення торговельно-технологічних процесів обслуговування покупців, вибору, розміщення, експлуатації, технічного обслуговування торговельного обладнання об'єктів сфери торгівлі.

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

Зміст. Організація торгового процесу в сфері торгівлі на сьогоднішній час не може здійснюватися без використання різноманітного торговельного обладнання. Сучасні технічні засоби, що використовуються у торговельній галузі, їх кількість, види, комплектність прямо залежать від характеру торгово-технологічного процесу, здійснюваного в кожному окремому закладі торгівлі. За призначенням торговельне обладнання поділяється на ряд основних груп, для розгляду яких і сформовано зміст дисципліни.

До вивчення запропоновані такі теми і види обладнання:

1. Нейтральне (немеханічне) обладнання.
2. Ваговимірвальне обладнання.
3. Обладнання для розрахунку з покупцями.
4. Обладнання для обліку і управління товарно-грошовим обігом у торгівлі.
5. Холодильне обладнання.
6. Підіймально-транспортне обладнання.
7. Фасувально-пакувальне обладнання.
8. Автоматизовані системи в сфері торгівлі.
9. Обладнання торгових складів.
10. Обладнання для позамагазинного продажу товарів.
11. Обладнання для міні пекарень.
12. Обладнання для механічної і теплової обробки продуктів в кулінарних підрозділах торговельних закладів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Торговельне обладнання: підручник / А.А. Мазаракі, С.Л. Шаповал, І.І. Тарасенко, О.П., Шинкаренко – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 320 с.
2. Устаткування закладів ресторанного господарства: посібник / А.А. Мазаракі, С.Л. Шаповал, І.І. Тарасенко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 640 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: Лекції, лабораторні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська

4.11. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. ХАРЧОВІ ПРОДУКТИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2025/2026.

Семестр. IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Вежлівцева С.П., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування системи знань, щодо чинників формування виробничого та торговельного асортименту; харчової цінності та якості; умов зберігання харчових продуктів у процесі їх виробництва і товаропросування; формування та розв'язку асортиментної політики торговельного підприємства; забезпечення виконання обов'язкових національних та ринкових вимог, належного застосування правових актів та нормативних документів в організації товароруку і реалізації в гуртовій та роздрібній торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія», «Фізичні методи дослідження», «Стандартизація, метрологія та управління якістю».

Зміст. Вивчення споживних і товарних властивостей харчових продуктів,

особливостей та закономірностей їх динаміки впродовж товароруху; набуття знань про засади, методи та чинники формування виробничого і торговельного асортименту харчових продуктів; вивчення асортиментної політики підприємства; розуміння та прогнозування споживчих переваг для оцінювання та задоволення споживацького попиту на традиційні та інноваційні харчові продукти; вивчення умов зберігання, транспортування та реалізації харчових продуктів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України № 771/97-ВР URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/771/97-вр>
2. Про інформацію для споживачів щодо харчових продуктів: Закон України №2639-VIII від 06.12.2018. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2639-19>
3. Про державний контроль за дотриманням законодавства про харчові продукти, корма, побічні продукти тваринного походження, здоров'я і благополуччя тварин: Закон України № 2042-VIII від 18.05.2017. URL : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2042-19>

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

- лекції (тематичні);
- лабораторні заняття (робота в малих групах, лабораторні дослідження показників якості харчових продуктів, презентація, семінари).
- майстер-класи, проблемні заняття, виїзні заняття (відвідування підприємств ритейлу).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська

4.12. НАЗВА. ОРГАНІЗАЦІЯ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

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

Результати навчання. Формування системи знань щодо: сутності, функцій роздрібною торгівлі і завдань з її організації;

- структурно-територіальної організації роздрібною торговельної мережі, класифікації торговельних об'єктів та характеристики їх видів, методичних підходів щодо визначення потреби у роздрібних торговельних об'єктах та планування їх розвитку;
- управління асортиментом товарів у магазині та позамагазинних торговельних об'єктах;

- організації торговельно-технологічного процесу в магазинах різних типів (супермаркет, гіпермаркет, дискаунтер, гастроном, мінімаркет, бутік, універмагтощо), норм і правил торговельного обслуговування покупців;
- організації праці та матеріальної відповідальності торговельно-оперативного персоналу суб'єкта роздрібної торгівлі;
- особливостей і перспектив розвитку позамагазинної роздрібної торгівлі, зокрема організації і технології електронної торгівлі, продажу товарів через торговельні автомати;
- застосування особливих форм роздрібного продажу товарів та організації надання послуг споживачам;
- специфіки організації взаємодії суб'єктів роздрібної торгівлі з постачальниками товарів та послуг.

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

Зміст. Сутність, функції роздрібної торгівлі і завдання з її організації. Соціально-економічне значення роздрібної торговельної мережі. Основні види об'єктів роздрібної торговельної мережі. Формування товарного асортименту і управління ним суб'єктом роздрібної торгівлі. Організація торговельно-технологічного процесу у магазині. Норми і правила торговельного обслуговування покупців. Організація продажу товарів і обслуговування покупців у магазині. Організація праці торговельно-оперативного персоналу підприємства роздрібної торгівлі. Організація стимулювання продажу споживчих товарів і формування лояльності покупців. Позамагазинна роздрібна торгівля. Організація і технологія роздрібної електронної торгівлі. Роздрібний продаж товарів через торговельні автомати. Особливі форми роздрібного продажу товарів. Організація надання послуг споживачам. Організація взаємодії суб'єктів роздрібної торгівлі з постачальниками товарів та послуг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ.навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
2. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник; 3-тє вид., перероб. та доп. / І.П. Міщук, В.М. Ребицький та ін./ за ред. проф. В.В. Апопія. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 632 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Проблемні лекції; семінарські заняття з підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, 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 та проєктів, тестування, перевірка задач);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.13. НАЗВА. ТОВАРОЗНАВСТВО. НЕПРОДОВОЛЬЧІ ТОВАРИ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Піркович К.А., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системних знань щодо споживних властивостей непродовольчих товарів та вироблення у них практичних навичок щодо формування асортименту, оцінки якості непродовольчих товарів для забезпечення ефективності їх обігу та просування.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Фізика», «Хімія».

Зміст. Стан та тенденції розвитку ринку непродовольчих товарів, загальні положення теоретичних основ товарознавства, класифікація непродовольчих товарів, фактори формування споживних властивостей непродовольчих товарів, сучасні напрями розвитку асортименту та якості різних груп непродовольчих товарів, маркування, пакування, умови зберігання та транспортування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:

1. Товарознавство: підручник. Т. 1: Непродовольчі товари / Н.В. Мережко, О.Р. Мокроусова, Л.А. Коптюх та ін. – К.: КНТЕУ, 2019. – 760 с.
2. Андрієвська Л.В., Глушкова Т.Г., Марчук Н.Б. Товарознавство: підручник. Т. 3: Електротовари. Київ: КНТЕУ, 2020. 271 с.
3. Коломієць Т.М., Сім'ячко О.І., Комаха В.О. Товарознавство: підручник. Т. 4: Господарські товари. Київ: КНТЕУ, 2020. 363 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні); лабораторні заняття (лабораторні дослідження, робота у малих групах).

Методи оцінювання.

- поточний контроль (опитування, контрольна робота, захист індивідуального завдання);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.14. НАЗВА. ЛОГІСТИКА.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Харсун Л. Г., доц., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики; Нечипорук А. В., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики, заступник декана ФМТП.

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. «Системи технологій», «Маркетинг».

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. посібник / Є.Крикавський, О.Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 848 с.

2. Марченко В.М. Логістика: Підручник/ В.М. Марченко, В.В. Шутюк. – К.: Видавничий дім «Артек», 2019. — 312 с.

3. Тюріна Н. Логістика. Навчальний посібник. / Н. Тюріна, І. Гой, І. Бабій. – Київ: ЦНЛ, 2021. – 392 с.

Заплановані навчальні заходи на методи викладання. Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні); практичні заняття (презентації, дискусії, робота в малих групах, кейс-стаді, рольові та ділові ігри, практичні вправи), виїзні заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, співбесіди зі студентами, розв'язання ситуаційних вправ, виконання індивідуального творчого завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.15. НАЗВА. БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. V.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Індутний І.В., професор, докт. геол.-мін. наук, професор кафедри товарознавства та митної справи;

Комаха О.С., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи теоретичних знань та практичних навичок щодо 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», «Основи підприємництва».

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. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник. За заг. ред. д.е.н., проф. І. М. Сотник, д.е.н., проф. Л. М. Таранюка. – 2023. – 572 с.
2. Солодкий М.О. Основи біржової діяльності : навчальний посібник. / М.О. Солодкий, Н.П. Резнік, В.О. Яворська: [за ред. М.О. Солодкого]. – К.: ЦП Компринт, 2019. – 450 с.
3. Солодкий М.О. Розвиток біржової торгівлі на товарних та фінансових ринках: монографія / М. О. Солодкий, В. О. Яворська, А. С. Краченко. – К.: В-во ЦП Компринт, 2017. – 287 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.

4.16. НАЗВА. ОРГАНІЗАЦІЯ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н. В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. 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 роздрібної та оптової торгівлі в сучасних умовах господарювання.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка і фінанси підприємства», «Маркетинг», «Менеджмент», «Логістика».

Зміст. Сутність, функції, структура торгівлі і завдання з її організації. Основи функціонування роздрібної торгівлі. Організаційна побудова і розвиток роздрібної торговельної мережі. Класифікація об'єктів роздрібної торговельної мережі. Види об'єктів дрібно-роздрібної торговельної мережі. Порядок здійснення торговельної діяльності та правила роботи магазинів, дрібно-роздрібної торговельної мережі. Правила роздрібної 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 товароруху, 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 роздрібної 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 / В. Апопій, І. Міщук, С. Рудницький, Ю. Хом'як. Навч. Посібник. – Київ : Центр навчальної літератури, 2019. – 496 с.

2. Бозуленко Я. О. Організація торгівлі : навчальний посібник. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2021. – с. 240.

3. Болтянська Л.О., Ю.О.Прус, М.А.Терещенко Економіка та організація торгівлі: курс лекцій / Л.О. Болтянська, Ю.О.Прус, М.А.Терещенко. Навч. Пос. – Мелітополь: Люкс, 2021. – 162 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 та проектів, тестування, перевірка розв'язання розрахунково-аналітичних задач), курсова робота;
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.17. НАЗВА. МАРКЕТИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Чуніхіна Т.С., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

Результати навчання. Формування у студентів сучасної системи поглядів, спеціальних знань та вмінь у галузі маркетингу, набуття практичних навичок маркетингової діяльності, які дали б можливість використовувати методологію та інструментарій маркетингу у майбутній діяльності щодо ефективного досягнення стратегічних та оперативних цілей підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Правознавство», «Психологія», «Соціологія», «Категорії та систематика товарів у ритейлі».

Зміст. Сутність та зміст маркетингу. Види маркетингу. Маркетингове середовище, його структура, фактори формування. Підсистема інформаційного забезпечення маркетингової діяльності. Маркетингова інформація. Структура процесу маркетингових досліджень. Опитувальний лист. Поведінка споживачів: характеристики типів споживачів, моделювання споживчої поведінки. Сегментація та позиціонування як маркетингові технології. Товару системі маркетингу. Життєвий цикл товару. Конкурентоспроможність товарів на ринку. Товарна марка, упаковка, сервіс у системі маркетингу. Ціна та цінова політика в системі маркетингу: мета та завдання. Фактори ціноутворення. Цінові стратегії. Маркетингова збутова діяльність. Фактори вибору каналу розподілу підприємством. Електронні канали розподілу. Франчайзинг. Система маркетингових комунікацій. Комунікаційна модель. Розробка програми рекламної діяльності. Засоби стимулювання збуту. Прямий маркетинг. Цілі та засоби зв'язків з громадськістю. Особливості проведення виставок. Бренд та процес його створення. Інші синтетичні засоби маркетингових комунікацій. Цифровий маркетинг та цифрові комунікації. Сутність концепції інтегрованих

маркетингових комунікацій Управління маркетинговою діяльністю. Підсистема планування та організації маркетингової діяльності. Контроль маркетингової діяльності. Глобальний маркетинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Маркетинг для бакалаврів: навч. посіб. / [уклад. І. М. Буднікевич та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Буднікевич; Чернів. нац. ун-т ім. Юрія Федьковича. – Чернівці : Рута, 2019. – 395 с.
2. Планування маркетингу: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. /О. А. Овечкіна, Д. В. Солоха, К. В. Іванова, ін. та. – 2-ге вид., переробл. та допов. – Київ: ЦУЛ, 2019. – 349 с.
3. Маркетинг: навч. посібник /А.О. Старостіна, В.А. Кравченко, О.Ю. Пригара, Л.О. Ярош-Дмитренко / за заг. ред. Старостіної А.О. – К. : «НВП «Інтерсервіс», 2018. – 216 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

- лекції – оглядова, тематична, проблемна, лекція-консультація, лекція-конференція.
- практичні заняття – презентація, дискусія, комунікативний метод, модерація, «мозкова атака», метод кейс-стаді, робота в малих групах, інше.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка та обговорення підготовленого дайджесту, звіту, презентації, задачі, ситуаційні завдання, творчої олімпіади тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.18. НАЗВА. ЕЛЕКТРОННА ТОРГІВЛЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кавун-Мошковська О.О., доц., канд. екон. наук, доц. кафедри торговельного підприємництва та логістики; Котова М.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва та логістики, заступник декана ФТМ.

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; 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 технології фулфілменту для підприємств електронної торгівлі; набуття навичок оцінювання соціально-

економічної ефективності управлінських рішень, що приймаються у сфері роздрібної та оптової електронної торгівлі.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: “Основи підприємництва”, “Організація торгівлі”, “Маркетинг”, “Логістика”, “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. Бізнес-моделі роздрібної електронної торгівлі. Основні бізнес-процеси електронної торгівлі. Державне регулювання електронної торгівлі. Сутність та функції електронних платіжних систем. Класифікація електронних платіжних систем, що функціонують в Інтернет, їх переваги і недоліки, процедура вибору. Організація функціонування маркетплейсу у роздрібній електронній торгівлі. Поняття Інтернет-магазину і особливості його функціонування. Основні підходи до створення сайту Інтернет-магазину, їх переваги та недоліки. Особливості організації логістичної діяльності Інтернет-магазину. Сутність і функції фулфілменту. Переваги і недоліки впровадження фулфілменту в електронній торгівлі. Організація фулфілмент-центрів підприємства електронної торгівлі. Організація продажу товарів і обслуговування покупців в Інтернет-магазинах. Організація надання послуг в електронній торгівлі. Оцінювання економічної ефективності функціонування Інтернет-магазину. Оптимізація і просування сайту Інтернет-магазину в пошукових системах. 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. Віртуальні торговельні представництва товаровиробників та організація їх функціонування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Краус К.М. Електронна комерція та Інтернет-торгівля: навчально-методичний посібник / К.М. Краус, Н.М. Краус, О.В. Манжур. Київ : Аграр Медіа Груп, 2021. 454 с.

2. Дращниця, С. А. Електронна комерція : навч. посіб. / С. А. Дращниця. Львів : Новий світ-2000, 2021. 184 с.

3. Шалева О.І. Електронна комерція: підручник. Київ: Центр учбової літератури, 2022. 216 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Оглядові/тематичні лекції, практичні та семінарські заняття з вирішенням ситуаційних завдань, розв'язанням задач, підготовкою доповідей, обговоренням проєктів, презентацій, веденням дискусій.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (опитування, тестування, обговорення наукових доповідей, розв'язання аналітико-розрахункових задач, вирішення кейсів, перевірка виконання творчих завдань);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.19. НАЗВА. ОБЛІК ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2026/2027.

Семестр. VI.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мошковська О.А., професор, докт. екон. наук, професор кафедри обліку та оподаткування.

Результати навчання. Теоретична та практична підготовка для розв'язання конкретних завдань з бухгалтерського обліку і формування інформаційної бази з управління підприємницькою діяльністю в умовах ринку, здобуття знань і формування навичок документального оформлення господарських операцій, ведення синтетичного та аналітичного обліку, узагальнення даних бухгалтерського обліку.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія економіки та економічної думки», «Економічна теорія», «Фінанси, гроші і кредит», «Економіка і фінанси підприємств».

Зміст. Сутність бухгалтерського обліку та його функції. Регулювання бухгалтерського обліку в Україні. Активи, власний капітал та зобов'язання як об'єкти бухгалтерського обліку. Господарські процеси як об'єкти бухгалтерського обліку. Принципи бухгалтерського обліку. Метод бухгалтерського обліку. Баланс (звіт про фінансовий стан), його зміст та структура. Рахунки бухгалтерського обліку та подвійний запис. Документація як елемент методу бухгалтерського обліку. Інвентаризація, оцінка і калькуляція як елементи методу бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік основних господарських процесів. Основи організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Крисоватий А. І., Панасюк В. М., Мельничук І. В. Основи обліку і оподаткування: підручник (е-видання). Тернопіль: ЗУНУ, 2023. 565с.
2. Облік. Оподаткування. Аудит : наук.-метод. видання / [упоряд. О. В. Олабоді] ; Нац. ун-т харч. технол., Наук.-техн. б-ка. – Київ, 2021. – 234 с.
3. Кужельний М. В., Левицька С. О. Організація обліку : навч. посіб. вид-ня перероблене і доповнене. Київ : Центр навчальної літератури. 2019. 352 с.

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

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

Методи оцінювання:

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

Мованавчання та викладання. Українська.

4.20. Назва. УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖЕМ ТА МЕРЧЕНДАЙЗИНГ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII.

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

Результати навчання. Формування у студентів комплексу знань та вмінь щодо концепцій управління продажем на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі, способів організації управління взаємовідносинами з клієнтами, організації бізнес-процесів через CRM-рішення, оволодіння методичним інструментарієм реалізації основних принципів мерчандайзингу.

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

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.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Божкова В.В. Мерчандайзинг : навч. Посібник. – К. : Університетська книга, 2023. – с. 124.
2. Мазаракі А. А. Мерчандайзинг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 292 с.
3. Мардар М. Р. Сучасні методи просування товарів : лаб. практикум : навч. посіб. / М. Р. Мардар, Г. М. Лозовська, І. А. Устенко. – Херсон : Грінь Д. С., 2019. – 130 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використання ситуаційних та творчих завдань, сучасних інформаційних технологій.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, презентацій, контрольних робіт, захист індивідуального проекту);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.21. НАЗВА. ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ».

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Блаженко С.Л., ст. викл., каф. економіки та фінансів підприємства; Онофрійчук І.В., доц., канд. екон. наук, доц. каф. журналістики та реклами; Ганечко І.Г., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів; Зябченкова Г.В., ст. викл. каф. обліку та оподаткування; Коноплянникова М.А., доц., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Кочубей Д.В., канд. екон. наук, доц. каф. торговельного підприємництва; Мельник В.В., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства; Піркович К.А., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи; Серова Л.П., канд. екон. наук, доц. каф. міжнародного менеджменту; Сичова Н.В., канд. екон. наук, доц. каф. менеджменту; Сулова Т.О., канд. екон. наук, доц. каф. маркетингу; Шаповалова Н.П., доц., канд. техн. наук, доц. каф. Товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування у студентів професійних компетентностей щодо організації та управління бізнесом в сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства). Оволодіння навичками виконання завдань та обов'язків фахівців окремих функціональних підрозділів підприємства. Розвиток комплексу практичних навичок здійснення окремих бізнес-процесів та бізнес-операцій з використанням сучасних програмних продуктів та ERP – систем, набуття досвіду роботи в команді.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Основи підприємництва», «Економіка торгівлі», «Організація торгівлі», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Маркетинг», «Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності», «Товарознавство. Харчові продукти», «Товарознавство. Непродовольчі товари», «Бухгалтерський облік», «Логістика».

Зміст. Проведення реєстрації підприємства та здійснення організаційних процедур по започаткуванню бізнес-діяльності. Формування стратегічних засад розвитку бізнесу. Управління персоналом у системі менеджменту підприємства, розробка кадрової політики. Формування бази даних для здійснення комерційних угод. Моделювання процесу закупівлі товарів на підприємстві. Розробка маркетингової товарної політики та комунікаційної політики підприємства. Організація та моделювання обліку господарських операцій підприємства з використанням програмних продуктів «BAS: Бухгалтерія» та «BAS-Управління торгівлею». Симуляція здійснення зовнішньоторговельних операцій та оцінювання їх ефективності. Категорійний менеджмент підприємства торгівлі. Контроль за умовами постачання товарів, дотриманням технічних регламентів та гігієнічних нормативів. Управління бізнес-процесом транспортування товарів підприємства: організація доставки товарів. Аналіз та планування фінансово-

економічних результатів діяльності підприємства. Бюджетування та фінансовий контролінг на 74 підприємстві. Оцінка ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом : Підруч. / Л.В. Балабанова – К.: ЦУЛ, 2019. 468 с.
2. Власова, Н. О. Економіка торгівлі : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Н. О. Власова, В. А. Гросул, Н.С та ін. Краснокутська – 2-ге вид., стер. – Харків : Світ Книг, 2019. – 473 с.
3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Процес вивчення дисципліни здійснюється на базі Навчально-наукового центру бізнес-симуляції ДТЕУ на основі віртуального підприємства роздрібної торгівлі – ТОВ «Гермес», що функціонує в режимі реального часу. Освоєння дисципліни передбачає проведення лабораторних занять у малих групах в підрозділах імітаційного підприємства, а саме у департаментах: Розвитку бізнесу, Персоналу, Закупівлі, Асортименту та якості, Маркетингу, Реклами та PR, Планування, Фінансового контролінгу, ЗЕД, Бухгалтерії, Логістики.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (ситуаційні завдання);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.22. НАЗВА. МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рікнавчання. 2027/2028.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Бай С.І., докт. екон. наук., професор, завідувач кафедри менеджменту; Безус А.М., с.н.с, канд. техн. наук, доцент кафедри менеджменту; Беляєва Н. С., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Сичова Н. В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Силкіна Ю.О., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Хмурова В. В., доцент, 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. «Правознавство», «Економіка і фінанси підприємства».

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. Менеджмент : навч. посіб. [Н. С. Краснокутська та ін.]. – Харків. Друкарня Мадрид, 2019. – 230 с.
2. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: Видавництво «Новий Світ – 2000», 2024. 356 с.
3. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с.

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, аналітичні та практичні вправи, 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.

4.23. НАЗВА. ПРОЄКТУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБ'ЄКТІВ.

Тип. Обов'язкова

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ільченко Н.Б., професор, докт. екон. наук, завідувач кафедри торговельного підприємництва та логістики.

Результати навчання. Формування у студентів розуміння основних підходів до визначення суб'єктом господарювання потреби у будівництві нового торговельного об'єкту або реконструкції існуючого; набуття знань з особливостей вибору розміщення торговельного об'єкта; засвоєння складу, порядку розроблення і погодження проєктної документації; отримання навичок вибору й оцінки потенціалу місця розташування торговельного і складського об'єктів; набуття навичок здійснення розрахунків техніко-економічних показників проєктування торговельних та складських об'єктів; набуття у студентів навичок креслення планування торговельного та складського об'єктів; набуття у студентів навичок проєктування закладів громадського харчування на торговельних об'єктах; набуття у студентів

навичок проектування хлібопекарень на торговельних об'єктах; набуття у студентів навичок проектування торговельних об'єктів при АЗС.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Організація торгівлі», «Маркетинг», «Менеджмент», «Управління продажем та мерчандайзинг».

Зміст. Сутність поняття «проект», «проектування». Торговельні об'єкти, їх значення та місце в матеріально-технічній базі торгівлі. Роль проектування для розвитку торговельного підприємництва у сучасних умовах. Ефективне проектування як важлива складова конкурентоспроможності торговельного об'єкту. Основні етапи здійснення передпроектних досліджень. Оцінка відповідності стану існуючої матеріально-технічної бази торговельного підприємства стратегічним та поточним планам керівництва (суб'єкта господарювання), сучасним тенденціям розвитку торговельної мережі й будівництва торговельних споруд. Обґрунтування необхідності створення парковки. Визначення розміру (площі) та проектування парковки. Вихідні данні при складанні завдання на проектування для проектування торговельних об'єктів. Типові проекти та їх характеристики, етапи оформлення проектної документації. Індивідуальні проекти, особливості оформлення проектної документації. Тенденції розвитку ринку торговельних центрів України. Особливості проектування хлібопекарень на торговельних об'єктах. Особливості проектування торговельних об'єктів при АЗС. Особливості проектування кав'ярень на торговельних об'єктах. Критерії ефективності діяльності торговельних центрів. Зонування площі торговельного центру. Врахування при проектуванні особливостей. Оптимізація проектних рішень. Розрахунок техніко-економічних показників роботи складу. 3Dпроект магазину із застосуванням програмного продукту SketchUp.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Мазаракі А.А. Проектування торговельних об'єктів: уч. /А.А. Мазаракі, Н. Б. Ільченко, О. О. Кавун. Підручник. – Київ : КНТЕУ, 2018. – 30 с.
2. Ільченко Н.Б. Практикум. Проектування торговельних об'єктів / Н. Б. Ільченко Кафедра торговельного підприємництва та логістики. – підручник. Київ : КНТЕУ, 2019.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання: тематичні та проблемні лекції, вирішення ситуаційних та творчих завдань, вирішення кейсів, 3D проект торгової зали магазину із застосуванням програмного продукту SketchUp, контрольні роботи, презентації.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (підготовка дайджестів, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, вирішення кейсового завдання із застосуванням *SketchUp 20*, курсова робота);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.24. НАЗВА. РЕКЛАМА В ТОРГІВЛІ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VIII.

Лектор, вченезвання, науковийступінь, посада. Дубовик Т.В., професор, докт. екон. наук, професор кафедри журналістики та реклами.

Результативнавчання. 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», «Маркетингові комунікації».

Зміст. Теоретичні засади рекламної діяльності. Особливості управління рекламною діяльністю в торгівлі. Основні види торгової реклами. Інформаційно-аналітичне забезпечення рекламної діяльності підприємств торгівлі. Планування торгової реклами підприємств торгівлі. Психологічні основи сприйняття торгової реклами. Технологічні аспекти рекламного процесу в торгівлі. Координація діяльності суб'єктів рекламного ринку. Розробка рекламної кампанії та її інтеграція з маркетинговими комунікаціями підприємства торгівлі. Соціально-етичні аспекти торгової реклами. Контроль та оцінка результативності рекламної діяльності підприємства торгівлі.

Рекомендовані джерелатіінші навчальніресурси/засоби.

1. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.
2. Удріс Н. Рекламна комунікація: навч. посіб. / Н. Удріс. – Київ : Спринт-Сервіс, 2019. – 127 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.

4.25. НАЗВА. КАТЕГОРІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Микитенко Н.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту; Білявська Ю.В., доцент, канд. екон. наук, доцент 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. «Маркетинг», «Економіка і фінанси підприємства», «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 роздрібної 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. Менеджмент : навч. посіб. [Н. С. Краснокутська та ін.]. – Харків. Друкарня Мадрид, 2019. – 230 с.
2. Страпчук С. І., Миколенко О. П., Попова І. А. Менеджмент: навчальний посібник. Львів: Видавництво «Новий Світ – 2000», 2024. 356 с.
3. Шкільняк М. М, Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л., Демків І. О. Менеджмент: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022 р. 258 с.

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.

4.26. НАЗВА. ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ.

Тип. Обов'язкова.

Рік навчання. 2023/2024; 2024/2025.

Семестр. I–IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Короп М.Ю., доцент, канд.

пед. наук, доцент кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації, М'ясоєдінков К.О., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації; Погасій Л.І., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації; Гайдай С.І., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації, Яценко О.В., ст. викл. кафедри фізичної культури, спорту та реабілітації.

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

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

Зміст. Історія організації. Наукове обґрунтування фізичного виховання та спортивного тренування. Основи професійно-прикладної фізичної підготовки. Основи здорового способу життя. Організація лікарського контролю та самоконтролю в фізичному вихованні. Гігієнічні основи фізичної культури та спорту. Гімнастика. Атлетична гімнастика. Баскетбол. Волейбол. Легка атлетика. Плавання. Рукопашний бій. Спеціальне медичне відділення. Настільний теніс. Бадмінтон. Дзюдо. Футбол. Аеробіка. Пауерліфтинг.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Присяжнюк С.І. Курс лекцій з фіз. виховання: навч. посібн. / С.І. Присяжнюк. – К. : Видавничий центр України, 2019. – 420 с.
2. Іващенко В.П., Безкопильний О.П. Теорія і методика фізичного виховання: підручник / В.П. Іващенко, О.П. Безкопильний. – Черкаси: Видавництво, 2020. – 420 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Практичні заняття та тренування.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – здача нормативів;
- підсумковий контроль – залік наприкінці кожного семестру.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.27. Назва. БЕЗПЕКА БІЗНЕСУ.

Тип. За вибором

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

Семестр. III-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Сонюк О.В., доцент, к.ю.н., доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу

Результати навчання. Формування у студентів новітньої системи знань та навичок забезпечення безпеки бізнесу та дослідження актуальних проблем безпекознавчої компоненти підприємницьких структур та набуття ними відповідних практичних навичок достатніх для успішного вирішення фахових завдань та робочих питань у подальшій професійній діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. соціологія, правознавство, мікроекономіка; макроекономіка; економіка підприємства;

маркетинг, маркетингові дослідження, менеджмент, бізнес-планування; бізнес-економіка; фінансово-економічна діяльність підприємств; фінанси, капітал підприємства, інформаційні системи та технології в економіці; безпека життєдіяльності та цивільний захист.

Зміст. Предмет і система курсу. Загальні питання безпеки. Внутрішнє середовище підприємства. Безпека бізнесу та державні інститути. Економічна та фінансова безпека підприємства. Забезпечення інформаційної та кібернетичної безпеки підприємства. Кадрова політика, корпоративна безпека та етика в бізнесі. Архітектура безпеки підприємства. Організація безпеки бізнесу в режимі воєнного стану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Економічна безпека підприємства: підручник / А.М. Дідик, О.Є. Кузьмін, В.Л. Ортинський, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, О.В. Ілляшенко та ін. - Львів : НУ "Львівська політехніка", ТзОВ "Видавнича група "Бухгалтери України", 2019. - 624 с.

2. Когут Ю. І. Корпоративна безпека: практичний посібник. Київ: Консалтингова компанія «СІДКОН», 2021. – 460 с.

3. Задихайло Д.В. Правове регулювання господарської діяльності в окремих секторах економіки (у схемах і таблицях): навч. Посіб. /- Д. В. Задихайло, Т. І. Швидка. – Харків: Право, 2019. – 96с.

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

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.28. НАЗВА. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.

Тип. За вибором

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

Семестр. II – VIII.

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

Результати навчання. Знання сучасних проблем і головних завдань безпеки життєдіяльності та вміння визначити коло своїх обов'язків з питань виконання завдань професійної діяльності з урахуванням ризику виникнення небезпек, які можуть спричинити надзвичайні ситуації та привести до несприятливих наслідків на об'єктах господарювання. Здатність приймати рішення щодо безпеки в межах своїх повноважень. Вміння обґрунтувати та забезпечити виконання комплексу робіт на об'єкті з попередження виникнення надзвичайних ситуацій, локалізації та ліквідації їхніх наслідків. Вміння

забезпечити координацію зусиль виробничого колективу в попередженні виникнення надзвичайних ситуацій та ліквідації їх наслідків. Формування вмінь створення безпечних умов праці для збереження здоров'я та працездатності під час трудової діяльності. Знання шкідливих і небезпечних факторів виробничої діяльності та заходів і засобів захисту від їх впливу на працівників. Організація практичної роботи на виробництві з урахуванням вимог, що забезпечують виконання законодавчих положень і вимог нормативної документації, безпеку технологічних процесів, безпеку експлуатації устаткування, пожежну профілактику.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Безпека життя», «Фізика».
Зміст. Фізіологічні та психологічні критерії безпеки людини. Середовище життєдіяльності людини. Природні загрози, характер їхніх проявів та вплив на людей, тварин, рослин, об'єкти економіки. Техногенні небезпеки та їхні наслідки. Типологія аварій на потенційно-небезпечних об'єктах. Соціально-політичні небезпеки, їхні види та особливості. Соціальні та психологічні чинники ризику. Оцінка ризиків на робочому місці. Безпека харчових продуктів. Цивільний захист України – основа безпеки у надзвичайних ситуаціях. Оцінка обстановки та захист населення і територій від надзвичайних ситуацій. Законодавча та нормативна база України про охорону праці. Організаційні основи та координація робіт з охорони праці. Система управління охороною праці згідно OHSAS 18001, 18002 та настановою МОП-СУОП-2001(ILO-OSH 2001). Виробничий травматизм та професійні захворювання. Аналітична оцінка умов праці на робочому місці. Загальні питання гігієни, фізіології праці та виробничої санітарії. Повітря робочої зони. Параметри мікроклімату на робочих місцях. Освітлення. Вібрація. Шум. Виробничі випромінювання. Організаційно-технічні заходи і засоби безпеки. Аналітична оцінка умов праці. Атестація робочих місць. Електробезпека. Основні поняття та значення пожежної безпеки. Системи попередження пожеж та пожежного захисту.

4. Корпоративна безпека для власників бізнесу в сучасних умовах: [посібник] / "SIDCON", consulting company. - Київ: ВІ ЕН ЕЙ, 2019. – 267 с.

5. Економічна безпека підприємства: підручник / А.М. Дідик, О.Є. Кузьмін, В.Л. Ортинський, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, О.В. Ілляшенко та ін. - Львів : НУ "Львівська політехніка", ТзОВ "Видавнича група "Бухгалтери України", 2019. - 624 с.

6. Когут Ю. І. Корпоративна безпека: практичний посібник. Київ: Консалтингова компанія «СІДКОН», 2021. – 460 с.

7. Задихайло Д.В. Правове регулювання господарської діяльності в окремих секторах економіки (у схемах і таблицях): навч. Посіб. /- Д. В. Задихайло, Т. І. Швидка. – Харків: Право, 2019. – 96с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання.

- Лекції: оглядові, тематичні, проблемні.
- Практичні заняття: презентації, моделювання ситуацій, дискусії, технічні розрахунки.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тести, опитування, звіт, вирішення практичних задач та ситуаційних завдань);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.29. НАЗВА. ГОСПОДАРСЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Букатова Д.М., канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Студенти повинні знати: поняття, предмет, метод, джерела господарського права та його місце у системі права України; сутність господарської діяльності; правовий статус суб'єктів господарювання; загальні положення державного регулювання господарської діяльності; сутність правових категорій господарського права; основи правового регулювання окремих сфер та галузей господарської діяльності; зміст господарсько-договірних та зобов'язальних відносин; особливості застосування господарсько-правової відповідальності. Студенти повинні вміти: вільно користуватися нормативним матеріалом з теми курсу та застосовувати його у конкретних ситуаціях; аналізувати та застосовувати норми господарського права; правильно тлумачити юридичні факти господарського права та застосовувати на практиці отримані знання; розв'язувати теоретичні та практичні завдання з господарського права; використовувати знання з господарського права як підґрунтя для набуття досвіду в сфері господарської діяльності; застосовувати зразки господарських документів у практичній діяльності для вирішення правових питань; аналізувати конкретні випадки з практики застосування господарського законодавства і змодельованих ситуацій; шукати, відбирати, аналізувати та застосовувати нормативно-правові акти для вирішення конкретних питань юридичного характеру у своїй професійній практичній діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Теоретичні основи господарського права. Суб'єкти господарювання. Правовий режим майна в господарському обігу. Правові засоби державного регулювання економіки. Відповідальність в господарському праві. Господарські зобов'язання. Особливості правового регулювання господарсько-торговельної діяльності. Особливості правового регулювання комерційного посередництва у сфері господарювання. Особливості правового регулювання перевезення вантажів. Особливості правового регулювання капітального будівництва. Особливості правового регулювання інноваційної діяльності. Особливості правового регулювання фінансової діяльності. Особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Правовий режим іноземних інвестицій. Правовий режим спеціальних

(вільних) економічних зон та спеціальний режим господарювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Господарське право : навчально-методичний посібник (для студентів денної та заочної форми навчання) / Подцерковний О. П., Добровольська В. В., Зятіна Д. В., Будурова Г. М. – Одеса : НУ "ОЮА", 2021. – 166 с.
2. Господарське право : практикум / А. Г. Бобкова (кер. авт. кол.), Ю. О. Моїсеєв, Ю. М. Павлюченко та ін. ; за заг. ред. А. Г. Бобкової. – Харків : Право, 2018. – 592 с.
3. Швидка Т. І. Господарське право в схемах і таблицях: навч. посіб. / Т. І. Швидка. – Харків: Право, 2019. 130 с.

Заплановані навчальні заходи та методи навчання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-конференції, лекції-дискусії), практичні заняття (тренінги, презентації, дискусії, робота в малих групах, моделювання ситуацій, кейс-стаді).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.30. НАЗВА. ДИПЛОМАТИЧНИЙ ТА ДІЛОВИЙ ПРОТОКОЛ ТА ЕТИКЕТ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Красільнікова О.В. канд. істор. наук., доцент 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. «Публічне управління та адміністрування».

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. Підручник «Діловий етикет» / укладач Л.С. Прокопович -Мукачєво: МДУ, 2019. – 298 с.

2. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (2014-2016) / Навч. пос.: С. В. Віднянський, О. М. Горенко, А. Ю. Мартинов (відп. ред.), В. В. Піскіжова (відп. секр.), Г. О. Харлан. НАН України. Інститут історії України. – К.: Інститут історії України, 2019. – 319 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);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.31. НАЗВА. ДРУГА ІНОЗЕМНА МОВА

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027, 2027/2028.

Семестр. V– VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Дячук Л.С., доцент, канд. філол. наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. Формування у студентів іншомовної комунікативної компетентності, необхідної для спілкування у повсякденних ситуаціях, у навчальному та професійному середовищах на рівні А1/А2 (відповідно до «Загальноєвропейських рекомендацій з мовної освіти: вивчення, викладання, оцінювання»). У результаті вивчення дисципліни студенти повинні розуміти окремі речення та широко вживані вирази, необхідні для повсякденного спілкування у сферах особистого побуту, здійснення покупок, місцевої географії, професійної діяльності; розуміти основну інформацію з коротких, чітких, простих повідомлень та оголошень; читати короткі, прості тексти; знаходити конкретну, передбачувану інформацію у нескладних текстах повсякденного характеру; спілкуватись у простих і звичайних ситуаціях, де потрібен простий і прямий обмін інформацією на знайомі та звичні теми; виражати своє ставлення до фактів чи подій, включаючи до мовлення елементи аргументації; описувати простими мовними засобами своє оточення, рівень освіти, місце роботи.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Українська мова».

Зміст. Презентація особи. Привітання. Знайомство. Зовнішність та характер, індивідуальні особливості людини. Рід занять, уподобання, світ захоплень. Орієнтування у місті. Робочий день. Вільний час. Навчання. Університет. Студентське життя. Квартира. Презентація власного житла. Магазини та покупки. Харчування. Заклади харчування. Подорожі. На митниці. У готелі. Україна та країна, мова якої вивчається. Київ та столиця країни, мова якої вивчається. Автобіографія. Працевлаштування і проходження співбесіди. Правила складання та оформлення ділових листів. Бізнес. Підприємство.

Малий і середній бізнес. Підприємництво та підприємці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Супрун О.М., Лемещенко-Лагода В.В. English for Agribusiness. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог, 2022. 222 с.
2. Лемещенко-Лагода В.В., Кривонос І.А. English for Geodesists and Land Surveyors: Grammar, Vocabulary and Writing. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог Т.В., 2020. – 200 с.
3. Occupational Safety and Health: навчальний посібник з англійської мови для здобувачів ступеня вищої освіти / за ред. О.О.Кравець. Мелітополь : ФО-П Однорог Т.В., 2020. 107 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Аудиторна навчальна діяльність (практичні заняття), самостійна навчальна діяльність студентів. Традиційні та інноваційні методи і технології навчання: пояснювально-ілюстративний, проблемно-пошуковий, комунікативний методи; методи інтерактивного навчання (презентація, дискусія, робота в міні-групах, проектна методика, моделювання ситуацій, рольова гра, комп'ютерні технології).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Німецька, французька, іспанська, польська, новогрецька, українська.

4.32. НАЗВА. ЕКОНОМІКА НЕРУХОМОСТІ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028

Семестр. VII-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Камінський С.І., доц., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів підприємства, нач. навч. відділу.

Результати навчання. Набуття студентами знань щодо теоретико-методологічних і практичних аспектів сучасних проблем економіки нерухомості, ринку нерухомості, підготовки і проведення операцій з нерухомістю на первинному і вторинному ринках та визначення їх ефективності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Економічна теорія», «Економіка та фінанси підприємства».

Зміст. Нерухомість як економічна категорія та об'єкт економічних інтересів. Ринок нерухомості: сутність, характеристика, структура, функції. Первинний і вторинний ринки нерухомості. Державне регулювання ринку нерухомості.

Основні завдання і методи державного регулювання. Життєвий цикл об'єкта нерухомості. Вартість нерухомості та методи її оцінювання. Сутність і види операцій з нерухомістю. Організаційно-правові та економічні аспекти здійснення основних операцій з нерухомістю. Фінансові результати операцій з нерухомістю. Формування витрат з утворення та реалізації нерухомості на первинному і вторинному ринках. Оподаткування операцій з нерухомістю.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник. Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2021. 272 с.
2. Калінеску Т. В. Оцінювання майна : навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2021. 311 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: лекції (оглядова / тематична / проблемна / бінарна / дуальна); практичні (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозкова атака» / тренажерні завдання / робота в малих групах).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.33. НАЗВА. ЕТИКА БІЗНЕСУ

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII.

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

Результати навчання. Оволодіння знаннями етичних норм професійної діяльності та навичками їх використання.

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

Зміст. Етика бізнесу як навчальна дисципліна. Інтегрування ділової етики в сучасне бізнес-середовище. Корпоративне управління як засіб етичного регулювання взаємовідносин в колективі. Етичні основи ділових відносин у бізнесі. Діловий етикет як засіб організації професійної взаємодії. Стиль і манери ділової людини. Етичні стандарти організації і проведення ділових комунікативних заходів. Етика у міжнародних ділових стосунках.

Рекомендовані джерелата інші навчальні ресурси/засоби.

1. Підручник «Діловий етикет» / укладач Л.С. Прокопович -Мукачєво: МДУ, 2019. – 298 с.

2. Зовнішня політика України в умовах глобалізації. Анотована історична хроніка міжнародних відносин (2014-2016) / Навч. пос.: С. В. Віднянський, О. М. Горенко, А. Ю. Мартинов (відп. ред.), В. В. Піскіжова (відп. секр.), Г. О. Харлан. НАН України. Інститут історії України. – К.: Інститут історії України, 2019. – 319 с.

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

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.34. НАЗВА. ЗАХИСТ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. IV – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Притульська Н.В., проф., д-р техн. наук, перший проректор з науково-педагогічної роботи; Мотузка Ю.М., проф., д-р техн. наук, проф. кафедри товарознавства, управління безпеністю та якістю.

Результати навчання. Формування системи знань щодо механізмів захисту прав споживачів на державному рівні та громадськими організаціями. *Знати:* законодавчо-нормативне забезпечення процесу захисту прав споживачів, алгоритм його практичної реалізації. *Вміти:* застосовувати положень у сфері захисту прав споживачів при їх практичній реалізації, забезпечення ефективних механізмів взаємодії державних органів, бізнесу та споживачів.

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

Зміст. Вивчення етапів формування системи захисту прав споживачів у світі та в Україні. Аналіз діяльності державних та недержавних організацій у справах захисту прав споживачів. Вивчення основних засад організації 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 консумеризму в Україні в умовах глобалізації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Про захист прав споживачів: Закон України № 1023-ХІІ від 12.05.1991 (в редакції від 19.11.2022 № 2529-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
2. Про звернення громадян: Закон України № 393-96-ВР від 02.10.96 р. (в редакції від 07.09.2023 № 3302-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/393/96-%D0%B2%D1%80#Text>
3. Про рекламу: Закон України № 270/96-ВР від 03.07.1996 р. (в редакції від 02.10.2023 № 3136-ІХ). URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/270/96-%D0%B2%D1%80#Text>

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

- лекції (тематична, проблемна);
- практичні заняття (презентація/ дискусія/ комунікативний метод), вирішення ситуативних завдань.

Методи оцінювання:

- поточний контроль – усне/ письмове опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.35. НАЗВА. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.

Тип. За вибором.

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

Семестр. IV-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. П'янова О.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародного менеджменту.

Результати навчання. Набуття теоретичних знань, вмінь та практичних навичок щодо розвитку ЗЕД підприємства, а саме: визначення контрактної та митної вартості; розрахунку та сплати податків та митних платежів; обґрунтування стратегії виходу на зовнішній ринок; складання та підписання зовнішньоекономічних контрактів, з урахуванням умов поставки, особливостей ціноутворення, ризиків суб'єкта ЗЕД; визначення та забезпечення ефективності зовнішньоекономічної діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Менеджмент».

Зміст. Зовнішньоекономічна діяльність та її роль у розвитку національної економіки. Основні етапи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Організаційні аспекти зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Використання базисних умов поставки Інкотермс у ЗЕД підприємства. Суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності як об'єкт митного регулювання. Загальнодержавні податки у сфері ЗЕД. Вплив нетарифного регулювання на зовнішньоекономічну діяльність підприємства. Інструменти торговельного захисту. Валютне регулювання ЗЕД. Форми розрахунків у

зовнішньоекономічній діяльності. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки. Ціноутворення у ЗЕД підприємства. Структура і зміст зовнішньоекономічних контрактів. Економічний аналіз зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Управління ризиками суб'єкта ЗЕД. Транспортно-експедиторське забезпечення ЗЕД.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : навч. посіб. / Ю. Козак, О. Сукач, Д. Бурлаченко. – К.: ЦНЛ, 2020. – 268 с.
2. Інкотермс 2020. Правила МТП з використанням термінів для внутрішньої та міжнародної торгівлі / ICS Ukraine . – К., 2019 . – 392 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції (лекції-візуалізації, лекції-консультації, проблемні лекції), практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять з використанням елементів ділової гри, сторітелінгу, кейсового методу, роботи в малих групах, використання програмного забезпечення QD Professional, MD Office).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.36. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. II-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Онофрійчук І.В., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри 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. «Основи реклами», «Основи зв'язків із громадськістю», «Масові комунікації».

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 / І. В. Гамова. – Київ : Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. – 184 с. Інформаційні війни у соціальних он-лайн мережах: монографія / О.В. Курбан. – К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 392 с.
2. Гібридна війна і журналістика. Проблеми інформаційної безпеки :

навчальний посібник / за заг. ред. В. О. Жадька ; ред.-упор. : О. І. Харитоненко, Ю. С. Полтавець. Київ. Вид-во НПУ імені М. П. Драгоманова, 2018. 356 с.

3. Гула Р.В. Інформаційна війна: соціально-онтологічний та мілітарний аспекти: підручник / Гула Р., Дзьобань О., Передерій І., Павліченко О., Філь Г. – К. : «Каравела», 2020. – 288 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.

4.37. НАЗВА. ІСТОРІЯ УКРАЇНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2026/2027.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Губицький Л. В., проф., доктор іст. наук., професор кафедри філософії, соціології та політології.

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».

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 ХХІ ст. Україна в світових процесах.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Бадах Ю.Г. Історія України. Навчальний посібник / Ю.Г. Бадах, П.П.

Притуляк (відп. ред.), Л.В. Губицький, І.О. Кизименко, Н.М. Литвин. – К.: КНТЕУ, 2020. – 547 с.

2. Вортман Д., Гордієнко Я., Майоров М. – TERRA UCRAINICA. Історичний атлас України і сусідніх земель. Від кімерійців до сьогодні. / Д. Вортман, Я. Гордієнко, М. Майоров – Х., 2018.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.38. НАЗВА. ІСТОРІЯ УКРАЇНСЬКОЇ КУЛЬТУРИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кизименко І.О., доцент, канд. істор. наук., доцент кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування системи знань про закономірності національного історико-культурного процесу, про основні досягнення вітчизняної культури, засвоєння загальнолюдських та національних культурних цінностей, збагачення духовного світу, формування моральних і естетичних потреб та здатності зберігати і охороняти культурні здобутки України.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія», «Ораторське мистецтво».

Зміст. Витоки української культури. Культура Київської Русі (IX – XIV ст.). Високе середньовіччя у розвитку української культури (XIV – перша пол. XVII ст.). Розвиток романського стилю, Готики та Ренесансу в українській культурі. Українська культура доби бароко (друга пол. XVII – XVIII ст.). Культурні процеси доби становлення української модерної нації (XIX ст.). Романтична та реалістична традиції та їх особливості в українській культурі. Модерні культурні явища (1890-1921 рр.). Український авангард. Культуротворчі процеси в Україні (1922-1991 рр.). Культурні трансформації в незалежній Україні.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Бадах Ю.Г. Історія України. Навчальний посібник / Ю.Г. Бадах, П.П. Притуляк (відп. ред.), Л.В. Губицький, І.О. Кизименко, Н.М. Литвин. – К.: КНТЕУ, 2020. – 547 с.
2. Історія української культури. Хрестоматія. / Латигіна Н.А., Губицький

Л.В., Литвин Н.М. – К.: КНТЕУ, 2018. – 315 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції з використанням мультимедійних засобів, семінарські заняття з використанням новітніх інтерактивних засобів, круглі столи, конкурси, творчі вечори, олімпіади.

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.39. НАЗВА. КОНФЛІКТОЛОГІЯ ТА ПСИХОЛОГІЯ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Корольчук В.М., професор, докт. психол. наук, професор кафедри психології.

Результати навчання. Сформувані знання про основний понятійний апарат конфліктології та теорії переговорів; про психологічні закономірності конфліктології та теорії переговорів, сформувані практичні вміння і навички запобігання конфліктам, психологічно забезпечувати переговори, добирати шляхи та методи ефективного розв'язання конфліктних ситуацій.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Психологія».

Зміст. Об'єкт, предмет, завдання та основні категорії конфліктології. Концептуальні основи внутрішньоособистісних конфліктів та способи їх розв'язання. Особливості вивчення проявів і регуляції міжособистісних конфліктів. Природа, детермінанти та способи розв'язання групових конфліктів. Причини, наслідки і способи управління конфліктами в організації. Передумови, способи попередження та розв'язання конфліктів в сфері управління. Технології управління конфліктами. Діяльність керівника з урегулювання конфліктів в організації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси, засоби

1. Савчин М. Загальна психологія, 4-те видання (ВЦ “Академія”) : підручник. – 2024. – 352 с.
2. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С. Б. Соціальна психологія: навчальний посібник. Київ: НАВС. – 2020. – 512 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/ розрахунково-графічної роботи /проекту/ вправи/ задачі/ ситуаційні завдання тощо);
- підсумковий контроль – (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.40. НАЗВА. КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

Тип. За вибором

Рік навчання. 2026/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Пархаєва Н.В., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики,

Результати навчання. Результатами (компетентностями) вивчення дисципліни є отримання знань щодо:

- функціонування суб'єктів комерційної діяльності та окремих структурних підрозділів, що проводять комерційну роботу;
- формування товарного асортименту підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі та підвищення рівня його ефективності;
- кон'юнктури товарного ринку та його окремих сегментів;
- формування комерційних зв'язків та взаємодії суб'єктів господарювання;
- особливостей і перспектив розвитку електронної комерції;
- оптової закупівлі товарів торговельним підприємством, оцінювання ефективності та визначення шляхів її підвищення;
- роздрібного продажу товарів торговельним підприємством та сервісного обслуговування покупців;
- видів комерційного ризику, його оцінювання та методів мінімізації.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка торгівлі», «Економічна теорія», «Менеджмент».

Зміст. Сутність, зміст і функції комерційної діяльності. Комерційні підрозділи організацій та підприємств торгівлі. Комерційна робота з формування асортименту товарів підприємствах торгівлі. Комерційні зв'язки в торгівлі та форми взаємодії суб'єктів господарювання. Інформаційно-прогностичне забезпечення формування комерційних зв'язків підприємства торгівлі. Обґрунтування стратегії комерційних зв'язків підприємства торгівлі. Господарчі договори в комерційній діяльності. Дослідження економічної ефективності оптової закупівлі товарів підприємством торгівлі. Ефективність комерційної діяльності підприємства торгівлі. Комерційний ризик і механізм його обмеження.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Товарознавство і торговельне підприємництво: навч. посіб. / за ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – 652 с.
2. Організація торгівлі: підручник / Апопій В. В., Міщук І. П., Вербицький В. М. та ін. К. : Вид-во ЦУЛ, 2019. 632 с.

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

Методи оцінювання:

- поточний контроль (письмове опитування, тестування, обговорення наукових доповідей студентів, перевірка виконання творчих завдань і ситуаційних вправ, тестування та розв’язання індивідуальної задачі);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. українська.

4.41. НАЗВА. КУЛЬТУРНА СПАДЩИНА УКРАЇНИ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025, 2025/2026;

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кравченко А.А., професор, докт. філос. наук, завідувач кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Розуміння значення національного культурного надбання слугує вагомим підґрунтям для формування національної свідомості майбутніх спеціалістів, становлення патріотично налаштованих громадян держави.

Обов’язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія України».

Зміст. Культурна спадщина України: зміст, засади та принципи збереження. Археологічні пам’ятки культурної спадщини України. Церковно-монастирська спадщина України. Фортеці та замки України. Міста та історико-архітектурна спадщина України. Природна та етнокультурна спадщина України. Визначні пам’ятні місця та меморіали України. Музеї та колекції України.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Культурна спадщина України: сталий розвиток і національна безпека: Зб. наукових праць за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції, 20 квітня 2017 р., Київ / Український центр культурних досліджень ; заг. ред. О.А. Буценка [та ін.] ; [упор. Босик З.О. ; відп. ред. Телеуця В.В.]. – К. : НАКККіМ, 2019. – Т.І. – 174 с.
2. Історія та культура України: навчальний посібник / уклад. Дедурін Г. Г., Іванов С. Ю., Чорний І. В. – Харків: ХНУВС, 2017. – 108 с.
3. Нарис історії культури України : [посібник] / М. В. Попович. – 2-ге вид., допов. – Київ: АртЕк, 2017. – 730 с.

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

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.42. НАЗВА. ЛОГІКА.

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гудков С.О, доцент, канд. філософ. наук, доцент 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», «Загальна соціологічна теорія».

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. Конверський А.Є. Логіка : підручник. – 7-е вид., виправлене / А. Є. Конверський. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2022. – 391 с.
2. Логіка : підручник / [О. М. Юркевич, С. В. Качурова, О. П. Не-Л69 вельська-Гордєєва та ін.] ; за заг. ред. О. Г. Данильяна. – Харків : Право, 2022. – 220 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);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.43. НАЗВА. МАТЕРІАЛОЗНАВСТВО ТА ОСНОВИ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Мокроусова О.Р., професор, докт. техн. наук, професор кафедри товарознавства та митної справи.

Результати навчання. В цілому, студент повинен *знати*: сучасний асортимент сировини і матеріалів, що використовуються у виробництві товарів; будову, структуру та властивості матеріалів; типи виробництва, їх ознаки, переваги та недоліки; види сировини для виробництва продовольчих і непродовольчих товарів та методів їх підготовки до переробки; складові

виробничого та технологічного процесів, етапи розробки технологічного процесу та технологічної підготовки виробництва; принципи інтенсифікації технологічних процесів, перспективи їх розвитку та вдосконалення; головні стадії технологічних процесів виробництва харчових продуктів та непродовольчих товарів;

вміти: характеризувати вплив сировини та матеріалів на споживні властивості товарів; визначати властивості сировини та матеріалів, що використовуються у виробництві товарів; характеризувати сировину, обладнання та операції технологічного процесу виготовлення різних груп харчових продуктів та непродовольчих товарів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія».

Зміст. Матеріалознавство як наука про будову та властивості матеріалів. Речовини і матеріали. Класифікація матеріалів. Закономірності формування структури матеріалів. Формування будови та властивостей матеріалів. Взаємозв'язок між будовою, структурою та властивостями матеріалу. Характеристика властивостей матеріалів. Матеріали, які використовуються для виготовлення непродовольчих товарів: характеристика структури і властивостей.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Прокопович І.В. Металознавство / Навчальний посібник. — Одеса: Одеський національний політехнічний університет (ОНПУ), Екологія, 2020. — 308 с.
2. Власенко А. Матеріалознавство та технологія металів. Підручник. — Київ: Літера ЛТД, 2019. — 224 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції (тематичні), практичні заняття (дослідження структури та властивостей матеріалів, презентація), семінарські заняття.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, опитування, перевірка підготовленої презентації, написання курсової роботи);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.44. НАЗВА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кудирко Л.П., професор, канд. екон. наук, професор кафедри світової економіки; Ладиченко К.І., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри світової економіки; Саркісян Л.Г., канд. екон. наук., доцент кафедри світової економіки.

Результати навчання. Розуміння студентами сутності та тенденцій

інтернаціоналізації сучасних економік; форм, методів, суб'єктів і рівнів міжнародної економічної діяльності. Засвоєння категоріального апарату, що застосовується для аналізу процесів та явищ світового економічного розвитку. Знання форм реалізації міжнародної економічної діяльності, особливостей розвитку інтеграційних процесів. Опанування знаннями щодо методів і механізмів національного та міжнародного регулювання економіки відкритого типу, що інтегрована в глобальне торговельне, інвестиційно-фінансове, науково-технічне тощо середовище. Розуміння змісту та чинників формування глобальних проблем людства та механізмів їх подолання. Уміння використовувати здобуті знання для розуміння умов та наслідків включення України в глобальний торговельно-економічний, науково-технічний та фінансовий простір.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економіка».

Зміст. Відкрита та закрита економіки. Моделі загальної економічної рівноваги. Міжнародна економічна система. Сутність та форми міжнародного поділу праці. Механізми взаємодії національних економік країн світу. Міжнародна економіка та міжнародна економічна політика. Теорії міжнародної торгівлі. Класичні теорії міжнародної торгівлі. Неокласичні моделі міжнародної торгівлі. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі. Міжнародний рух капіталу. Макроекономічні наслідки вивозу капіталу для країн-донорів та країн-реципієнтів. Міжнародна міграція робочої сили. Міжнародний трансфер технологій. Міжнародні валютно-фінансові міжнародні відносини. Платіжний баланс. Макроекономічна політика у відкритій економіці. Міжнародна економічна інтеграція. Глобальні проблеми людства.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Міжнародні економічні відносини: підручник / за наук. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник / Т.М. Мельник, Л.П. Кудирко, Н.О. Іксарова, О.В. Кам'янецька, Т.Л. Вишинська. [та ін.]; – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 612 с.
2. Deep and comprehensive free trade agreement with the EU: advantages and downsides for the Ukrainian society: monograph / G. Duginets, O. Diachenko, N. Mazaraki, O. Golovachova; edited by Ganna Duginets. – Kyiv: Kyiv National University of Trade and Economics, 2019. – 212 p.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Тематичні та проблемні лекції, семінарські заняття у вигляді презентацій, дискусій, роботи в малих групах, написання есе, перехресне рецензування та інше.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування; перевірка презентацій та аналітичних звітів малих груп, оцінювання ситуаційних вправ, розв'язування задач тощо);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.45. НАЗВА. МИТНА СПРАВА.

Мова навчання та викладання. Українська.

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., доц., канд. техн. наук, доц. каф. товарознавства та митної справи.

Результати навчання. Формування системи знань щодо основних термінів і понять у сфері митної справи 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.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

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 за формою єдиного адміністративного документа. Особливості митного оформлення товарів в умовах воєнного стану.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Митний кодекс України (зі змінами): Закон України від 13.03.2012 №4495-VI. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Про Митний тариф України : Закон України від 19.10.2022 № 2697-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-20#Text>.
3. Деякі питання проведення заходів офіційного контролю товарів, що ввозяться на митну територію України (у тому числі з метою транзиту): Постанова Кабінету Міністрів України від 24.10.2018 №960. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/960-2018-п>.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та інноваційних методів викладання: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-консультації); практичні заняття (інтерактивні форми проведення занять «Кейс-метод», «Робота в малих групах», «Рольові ігри», «Брейн-ринг»); заповнення митних декларацій із застосування програмного забезпечення QD Professional, MDOFFICE).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування, усне та письмове опитування, ситуаційних задач, індивідуального завдання);

– підсумковий контроль (екзамен).
Мова навчання та викладання. Українська.

4.46. НАЗВА. МИТНО-ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ПОСЛУГИ.

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.

Результати навчання. Дати майбутнім фахівцям достатні знання про основні терміни у галузі митно-посередницьких послуг; нормативно-правові засади провадження митно – посередницької діяльності в Україні, особливості функціонування інституту авторизованого економічного оператора, порядок здійснення діяльності митного брокера, порядок відкриття та функціонування магазинів безмитної торгівлі, митних складів та складів тимчасового зберігання, правові основи створення та діяльності вільних митних зон та вантажних митних комплексів. Набуття навичок щодо заповнення МД відповідно до різних митних режимів та користування програмним забезпеченням для здійснення зовнішньоекономічної діяльності (QD Professional, MDOFFICE).

Обов’язкові попередні навчальні дисципліни. «Митна справа».

Зміст. Види посередницької діяльності в митній справі та їх сутність. Завдання та функції митних посередників. Види митно-посередницьких послуг. Здійснення митними органами контролю за окремими видами діяльності підприємств. Дозволи, що надаються підприємствам для здійснення митно-посередницької діяльності. Реєстри митних посередників. Порядок здійснення митної брокерської діяльності. Порядок функціонування магазину безмитної торгівлі. Експлуатація та функціонування митних складів, складів тимчасового зберігання, вільної митної зони, вантажного митного комплексу. Партнерство «митниця – бізнес» та сучасні міжнародні тенденції запровадження інституту авторизованого економічного оператора.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Митний кодекс України (зі змінами): Закон України від 13.03.2012 №4495-VI.
URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
2. Деякі питання реалізації положень Митного кодексу України щодо надання авторизацій: Постанова Кабінету Міністрів України від 27.09.2022 № 1092.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1092-2022-%D0%BF#Text>.
3. Про затвердження Порядку ведення Єдиного державного реєстру авторизованих економічних операторів: Постанова Кабінету Міністрів України від від 27.01.2021 № 50. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/50-2021-п#Text>.

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 митної документації, ситуаційних задач, індивідуального завдання);
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.46. НАЗВА. НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ У 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, доцент, докт. істор. наук, професор 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: «Основи демографії», «Філософія», «Соціальна структура суспільства», «Економічна теорія», «Соціологія економіки і торгівлі».

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 до 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 ресурси/засоби.

1. Милосердна І. М. Геополітика : навчально-методичний посібник для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти] / уклад.: І. Милосердна; Нац. ун-т «Одеська юридична академія». – Одеса, 2023. - 189 с.
2. Flint C. Introduction to Geopolitics. Textbook. Fourth Edition. – New York: Routledge, 2022. – 325 p.

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

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.48. НАЗВА. ОРАТОРСЬКЕ МИСТЕЦТВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Разіцький В.Й., доцент, канд. істор. наук, доцент кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування у студентів системного, цілісного уявлення про основні закони ораторського мистецтва як науки, спрямованої на розвиток інтелекту, та культури мовлення майбутнього фахівця.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Філософія».

Зміст. Ораторське мистецтво як навчальна дисципліна. Теорія мовлення – методологічна основа ораторського мистецтва. Красномовство. Основи ораторської майстерності. Оратор і аудиторія. Основні правила та вимоги підготовки оратора до публічного виступу. Основи техніки мовлення. Фігури мовлення в ораторському мистецтві.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. І. М. Плотницька, О. П. Левченко, З. Ф. Кудрявцева та ін. ; за ред. І. М. Плотницької, О. П. Левченко. Ораторське мистецтво : підручник. – 2022. – 190 с.
2. Кацавець Р.С. Ораторське мистецтво: навч. підручник / Р.С. Кацавець. – К., Алерта, 2018. – 216 с.
3. Олійник О. Риторика : навч. посіб. для студ. вузів. / О. Олійник. – К. : Кондор, 2019. – 170 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.

4.49. НАЗВА. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.

Тип. За вибором

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

Семестр. II-VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Костюк Ю.В., докт. філософ., старший викладач 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».

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. Основи кібербезпеки та кібероборони: підручник / Ю.Г. Даник, П.П. Воробієнко, В.М. Чернега. – [Видання друге, перероб. та доп.]. – Одеса.: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2019. – 320 с. ISBN 978-617-582-069-8
2. Безпека інформаційних систем: навч. посіб. / В. І. Пашорін, Ю. В. Костюк. – Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2022. – 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.

4.50. НАЗВА. ПІДПРИЄМНИЦЬКЕ ПРАВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, науковий ступінь, посада. Кабенюк Ю.В., доцент, канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

Результати навчання. Формування у здобувачів знань про основи і правове регулювання підприємницької діяльності, захист прав та інтересів суб'єктів підприємництва. Набуття навичок щодо пошуку, опрацювання та аналізу нормативно-правових актів у сфері підприємництва, вмінні їх застосовувати у конкретних практичних ситуаціях, розробки документів правового характеру, які використовуються у підприємницькій діяльності.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство».

Зміст. Правові основи здійснення підприємницької діяльності. Поняття і види підприємницької діяльності. Суб'єкти підприємництва. Легалізація підприємництва. Корпоративні права та обов'язки. Корпоративні правовідносини. Правовий режим майна суб'єктів підприємництва. Припинення суб'єктів підприємництва. Відновлення платоспроможності і банкрутство суб'єктів підприємницької діяльності. Правове регулювання ціноутворення. Захист прав та інтересів підприємців в Україні. Захист економічної конкуренції. Зовнішньоекономічна діяльність. Господарські зобов'язання і договори у підприємстві. Відповідальність у сфері підприємництва.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Трудове право України: підручник (за ред. проф. О. М. Ярошенко). Харків: Вид-во 2022. – 376 с.

2. Ярошенко О., Іншин М., Жигалкін І. Індивідуальне та колективне трудове право України : наук. видання. Харків : Юрайт, 2021. 412 с.

3. Підприємницьке право України. Навч. посібник. /Ю.В. Корнєєв. -К.: Центр учбової літератури, 2019. – 120 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання з використанням інноваційних технологій:

- лекції (оглядові, тематичні, лекції-дискусії);
- практичні заняття (презентації, дискусії, робота у малих групах, моделювання ситуацій).

Методи оцінювання:

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

Мова навчання. Українська.

4.51. НАЗВА. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.

Тип. За вибором

Рік навчання. 2026/2027; 2027/2028.

Семестр. V – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кондратюк О.І., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри економіки та фінансів підприємства.

Результати навчання. Формування економічного мислення і спеціальних знань з базових понять сутності планування та особливостей його застосування на підприємстві; змісту, методів і послідовності планування окремих напрямів, ресурсів та результатів діяльності підприємства.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Економічна теорія», «Гроші та кредит», «Фінанси» «Статистика», «Фінансова статистика».

Зміст. Сутність планування та особливості його здійснення на підприємстві. Систематизація та характеристика методів планування діяльності підприємства. Маркетингові дослідження, планування і контроль збуту продукції підприємства. Планування виробництва продукції підприємства. Обґрунтування виробничої потужності підприємства. Планування матеріально-технічного забезпечення виробництва на підприємстві. Планування чисельності персоналу та фонду заробітної плати. Планування і контроль поточних витрат підприємства. Фінансове планування та контроль на підприємстві. Розвиток підприємства та оновлення продукції. Організаційно-технічний розвиток підприємства та особливості його планування.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Планування та організація діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. Б. Веретенникова, В. В. Томах, І. М. Геращенко. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2020. – 210 с.
2. Бізнес-планування підприємницької діяльності : навч. посіб. / З. С. Варналій, Т. Г. Васильців, Р. Л. Лупак, Р. Р. Білик. Чернівці: Технодрук, 2019. 264 с.
3. Підприємництво : підручник / І. В. Гонтарева. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 392 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: лекції(оглядова / тематична / проблемна / лекція-консультація / лекція-конференція / із запланованими помилками); семінарські / практичні / лабораторні заняття(тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / моделювання ситуацій / «мозкова атака» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).

Методи оцінювання:

- поточний контроль (тестування; усне / письмове опитування; / презентації / розрахункові роботи / завдання / ситуаційні завдання та ін.);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.52. НАЗВА. ПОЛІТОЛОГІЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

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

Результати навчання. Формування системи знань про: об'єкт, предмет і методи політичної науки; історичні аспекти розвитку політології; сутність NewPublicManagement і GoodGovernance; роль і функції держави в політичній системі суспільства; політичні феномени і політичні цінності; базові політичні ідеології сучасності; основні політичні партії, громадські організації і рухи; новий порядок світового устрою.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правознавство», «Філософія», «Основи демографії».

Зміст. Політика як сфера суспільного життя. Історія становлення та розвитку світової політичної думки. Політична влада та механізм її функціонування в суспільстві. Політична еліта і політичне лідерство. Політична система суспільства і політичний режим. Демократія як «ідеальна» модель світового суспільного устрою. Держава як універсальна форма організації суспільства. Соціально-етнічні спільності та етнополітика. Політичні партії, громадсько-політичні організації та рухи як суб'єкти політики. Партійні системи. Лобізм як соціально-політичне явище. Політична культура і політична соціалізація. Політична ідеологія. Політичні процеси в сучасних державах. Політичний маркетинг і політичний менеджмент. Політична глобалістика і міжнародна політика.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Демиденко, Н. М. Політологія: навч. посіб. / Н. М. Демиденко, МВС України, Сумс. філ. Харків. нац. ун-ту внутр. справ., Каф. гуманітар. дисц. - Суми, 2022. - 318 с. - ISBN 978-617-511-258-8.
2. Цюрупа М.В. Основи сучасних політичних і правових знань: Навчальний посібник. / Цюрупа М.В., – К.: Вадекс, 2020. – 274 с.
3. Політологія : навчальний посібник / С. Д. Гелей, С. М. Рутар. — 8-ме видання, перероблене і доповнене. — Київ : Центр учбової літератури, 2020. — 346 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські заняття з використанням інноваційних технологій.

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.53. НАЗВА. ПРАВО СОТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Тищенко Ю.В., доцент, канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного 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», «Міжнародне торговельно-економічне право».

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.

1. Захист від неправомірного імпорту в міжнародному торговельно-економічному праві (антидемпінгові і антисубсидійні заходи, заходи захисту від масованого імпорту) : навч. посіб. / С. Г. Осика, О. О. Бакалінська. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 544 с.
2. Осика С.Г. Право Світової Організації торгівлі – стрижень міжнародного торговельно-економічного права: навчальний посібник / Бакалінська О.О., Осика С.Г., Пятницький В.Т. Том 1. К.: КНТЕУ, 2019. – 596 с.
3. Когут Ю. І. Корпоративна безпека: практичний посібник. Київ: Консалтингова компанія «СІДКОН», 2021. – 460 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові), практичні заняття (презентація/ дискусія/ комунікативний метод), реферат, вирішення ситуативних завдань.

Методи оцінювання:

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.54. НАЗВА. ПСИХОЛОГІЯ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Корольчук М.С., професор, докт. психол. наук, професор кафедри психології.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни студент має *знати*: актуальність, головні проблеми та завдання психології на сучасному етапі; основні закономірності функціонування та властивості психічних пізнавальних процесів, станів, утворень емоційно-вольової сфери та індивідуальних властивостей особистості; психологічні особливості спілкування, міжособистісних взаємин у сім'ї, стосунків у колективі.

уміти: аналізувати індивідуально-психологічні особливості членів організацій; враховувати основні психічні, соціально-психологічні та

психофізіологічні прояви особистості в професійній та повсякденній взаємодії; здійснювати аналіз особливостей і умов професійної діяльності та враховувати їх вплив на функціональний стан і працездатність фахівця; формувати психологічні умови психічного і фізичного здоров'я; усвідомлювати та регулювати свою психічну сферу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Біологія».

Зміст. Основні поняття та категорії психологічної науки і практики. Когнітивна сфера особистості – нижчі психічні пізнавальні процеси. Психічні утворення, властивості та емоційно - вольова сфера особистості. Особистість в соціальній сфері. Психологія особистості та соціально-психологічні феномени особистості в групі. Психологія професійної діяльності. Психологічні умови сімейного психічного здоров'я

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С. Б. Соціальна психологія: навчальний посібник. Київ: НАВС, 2020
2. Герман Дж. Психологічна травма та шлях до видужання. Львів: Видавництво Старого Лева, 2021. 424 с.
3. Фройд З. Вступ до психоаналізу. Нові висновки. Книга. Харків: КСД, 2021. 552с.

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, кейс-стаді) .

Методи оцінювання.

- поточний контроль (тестування усне, письмове опитування; перевірка підготовленого есе/ дайджесту/ огляду/ звіту /конспекту/ презентації/ курсової/ розрахунково-графічної роботи /проекту/ вправи/ задачі/ ситуаційні завдання тощо);
- підсумковий контроль – (екзамен).

Мова навчання та викладання .Українська.

4.55. НАЗВА. ПСИХОЛОГІЯ БІЗНЕСУ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Овдієнко І.М., канд. психол. наук, доцент кафедри психології.

Результати навчання. Знати основні напрями досліджень та завдання психології бізнесу, її структуру та зв'язок з іншими науками; володіти основні поняттями психології бізнесу, методами та підходами до проведення соціально-психологічних досліджень в сфері бізнесу.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Психологія».

Зміст. Основні поняття, методологія, методи, завдання та принципи психології бізнесу. Психологічні джерела, чинники, механізми та закономірності розвитку бізнесу як системи. Психологічні передумови формування ділової активності. Процес формування підприємницької мотивації; професійно-важливі психологічні і психофізіологічні якості бізнесмена; соціально-психологічні чинники успішності ведення бізнесу. Основні напрями та підходи в оцінці професійних і ділових якостей бізнесмена; основи підбору та заохочення персоналу. Основні морально-етичні проблеми представників сучасного бізнесу. Роль та значення комунікативних процесів в діяльності підприємця; психологічне значення ділового спілкування в досягненні успіху, психологія прийняття рішення в складній ситуації.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Кудерміна О. І., Казміренко Л. І., Власенко С. Б. Соціальна психологія: навчальний посібник. Київ: НАВС, 2020
2. Соціальна психологія бідності : монографія / Т. І. Белавіна, В. О. Васютинський, В. Ю. Вінков та ін. ; за ред. В. О. Васютинського ; Національна академія педагогічних наук України, Інститут соціальної та політичної психології. – К. : Міленіум, 2019. – 294 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; перевірка підготовленого есе / огляду / звіту / презентації / ситуаційні завдання тощо);
- підсумковий контроль – письмовий екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська

4.56. НАЗВА. РЕЛІГІЄЗНАВСТВО.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Губицький Л.В., доцент, докт. істор. наук, професор кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. У результаті вивчення дисципліни «Релігієзнавство» у студентів повинно бути сформовано розуміння закономірностей формування та функціонування релігій, етнічних, світових релігій у різних регіонах світу в умовах глобалізації й регіоналізму; механізмів права на свободу совісті; основних термінів, які вживаються при аналізі релігійної поведінки людини і спільноти.

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

Зміст. Предмет, об'єкт та завдання дисципліни «Релігієзнавство». Релігієзнавство як вчення про релігію. Взаємозв'язок теологічного і філософського підходів до вивчення релігії. Основні теорії походження релігії. Джерела архаїчної релігійності. Особливості первісних релігійних поглядів. Характерні риси язичницької релігії у різних народів світу. Особливості давньослов'янського язичництва. Історичні передумови виникнення християнства. Ідейні джерела християнського віровчення. Православ'я як різновид християнства. Історія виникнення та становлення православ'я. Католицизм – один із основних напрямків християнства. Основні етапи історії католицизму в Європі. Історія виникнення та становлення інституту папства. Втілення ідеї відновлення християнської єдності. Місце і роль унії у пробудженні національної свідомості українців. Історичні умови виникнення протестантизму. Період Реформації. Зародження буддизму, історія та географія його розповсюдження. Витоки українського православ'я. Прийняття християнства та перетворення його в державну релігію князем Володимиром. Біблія як священна книга. Історія виникнення та структура Старого Заповіту.

Рекомендовані джерела та інші ресурси/засоби.

1. Бремер Т. Церква та імперія. Нарис історії російського православ'я. Книга. Т. Бремер. – К.: Дух і Літера, 2018. – 264 с.
2. Говорун К. Мета-еклезіологія. Хроніки самоусвідомлення Церкви. Книга / К. Говорун. – К.: Дух і Літера, 2018. – 328 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.

4.57. НАЗВА. СВІТОВА КУЛЬТУРА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Кизименко І.О., доцент, канд. істор. наук, доцент кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування системи знань про світовий культурний процес, засвоєння загальнолюдських культурних цінностей, формування її моральних і естетичних потреб.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Історія України».

Зміст. Вступ до дисципліни «Світова культура». Поняття культури. Виникнення культури і мистецтва у первісному суспільстві. Культура і мистецтво Стародавнього Єгипту та Месопотамії. Культура Стародавньої Індії. Культура Стародавнього Китаю. Специфіка японської культури.

Антична культура та мистецтво. Культура арабо-мусульманського світу. Середньовічна культура. Культура доколумбової Америки. Культура і мистецтво доби Відродження. Культура епохи бароко. Західноєвропейська культура та мистецтво XVIII ст. Західноєвропейська культура та мистецтво XIX ст. Модерн та авангард. Провідні тенденції розвитку сучасної світової культури. Постмодерн. Місце та роль України в розвитку світової культури.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Закович М.М., Зязюн І.А. Культурологія: українська та зарубіжна культура: навчальний посібник. Київ: Знання, 2017. – 567 с.
2. Культурологія : підручник / Семен Абрамович, Марія Чікарькова.– Видання 3-тє, переробл. та доповн. Київ : Видавничий дім «КОНДОР», 2018. – 452 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.

4.58. НАЗВА. СИСТЕМИ АВТОМАТИЗОВАНОГО ПРОЄКТУВАННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2026/2027; 2027/2028.

Семестр. V – VIII.

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

Результати навчання. Знати основний зміст, напрями розвитку проектних досліджень, вимоги до проектування торговельної та неторговельної площі магазину; поняття системи автоматизованого проектування (САПР). Формування теоретичних знань та практичних навичок роботи з системами автоматизованого проектування для здійснення проектних робіт і оформлення внутрішнього простору об'єктів, виховання у студентів вміння сприймати, осмислювати і критично оцінювати проектну інформацію.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни: «Економічна інформатика», «Основи підприємництва».

Зміст. Професійна діяльність керівників підприємств у сфері гостинності нерозривно пов'язана із виконанням функцій замовника при здійсненні капітальних ремонтів, розширення будівель, будівництва нових об'єктів. Серед низки дисциплін, які зумовлюють набуття відповідних знань, щодо участі у підготовці вихідних даних на проектування та будівництво об'єкту сфери гостинності викладається дисципліна «Основи автоматизованого проектування». Серед завдань проектної справи є забезпечення відповідної візуалізації розрахункової та графічної частини проекту об'єкту будівництва. Вирішенню цих завдань і присвячено дисципліну «Основи автоматизованого проектування». Вивчення дисципліни надає змогу кожному студенту не тільки

опанувати основи роботи із програмою (створити стіни, підлогу, стелю та покрівлю, розмістити у проєктованій будівлі елементи обладнання, меблювання, озеленення, декору, опанувати роботу у складі проєктної групи), але й побачити результат своєї роботи – здійснити 3D-тур спроектованою будівлею створити презентацію до свого проєкту, що може стати частиною або навіть основою майбутньої бізнес-ідеї.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.

1. Системи автоматизованого проєктування: навч. посіб. / КПІ ім. Ігоря О.О. Подолян, М.М. Гладський. – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2021. – 197 с.
2. К.Ю.Кононова, Машинне навчання: методи та моделі: підручник. Харків, Україна: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2020.
3. В.І.Сущук-Слюсаренко, та Р.А.Гадияк, Математична статистика: навчальний посібник для самостійної роботи. Київ, Україна: КПІ ім. Ігоря Сікорського. – 2019. – 341 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. тематичні та проблемні лекції, практичні заняття з використанням ситуаційних та творчих завдань.

Методи оцінювання.

- поточний контроль (письмове опитування, тестування, перевірка ситуаційних та творчих завдань, презентацій, контрольних робіт, захист індивідуального проєкту);
- підсумковий контроль - екзамен (письмовий).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.59. НАЗВА. СОЦІОЛОГІЯ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ліпін М.В., доцент, докт. філос. наук, професор кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Засвоєння студентами системи соціологічних знань і на цій основі глибокого самостійного та критичного розуміння студентами соціального життя сучасної України.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Правові системи сучасності», «Філософія», «Ораторське мистецтво».

Зміст. Соціологія як соціальна методологія та соціальна практика. Суспільство як соціально організована система. Соціальна теорія особистості. Соціальні спільноти та соціальні інститути. Соціальна взаємодія та соціальні процеси. Соціальні зміни в глобальному світі. Методологія соціального пізнання. Соціально-економічна антропологія. Соціально-економічні моделі суспільства. Соціологія праці та виробництва. Соціологія споживання.

Соціологія фінансів: національний та глобальний рівні. Соціологія соціального передбачення та прогнозування. Соціологія підприємництва. Соціологія міжнародних економічних відносин. Соціологія засобів масової інформації. Соціологія реклами. Соціологія права. Соціологія менеджменту. Соціологія маркетингу. Методологія та методика соціологічних досліджень. Організація і техніка проведення соціологічних досліджень.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Титаренко О. О. Соціологія : навчальний посібник / О. О. Титаренко. – Київ: ВД «Дакор», 2020. – 210 с.
2. Соціологія: навчальний посібник/ О. В. Бобіна [та ін.]; за ред.І. В. Шаповалової.– Миколаїв : НУК, 2020.– 284 с.
3. Соціологія: Підручник / За редакцією В.М. Пічі.– Львів: “Новий Світ-2000”, 2020. – с. 277

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Лекції, семінарські заняття з використанням інноваційних технологій.

Методи оцінювання:

- поточний контроль (комп’ютерне тестування, опитування, письмові контрольні роботи);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.60. НАЗВА. СОЦІАЛЬНЕ ЛІДЕРСТВО.

Тип. За вибором.

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

Семестр. III – VIII

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Ліпін М.В., доцент, докт. філос. наук, професор кафедри філософії, соціології та політології.

Результати навчання. Формування системи знань про: зміст основних категорій і понять дисципліни; практичне значення застосування основних положень соціального лідерства для управлінської діяльності; основні теоретичні напрямки вивчення феномену лідерства; типологію типів та стилів соціального лідерства; основні соціально-культурні детермінанти формування соціального лідерства; специфічні риси соціального лідерства в економіці, політиці та освіті.

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

Зміст. Вступ. Соціальне лідерство: сутність, предмет, функції. Сутність соціального лідерства та його місце в соціально-гуманітарному дискурсі професійних компетенцій майбутнього спеціаліста. Виникнення та розвиток феномену «лідерство». Передумови виникнення лідерства стародавньому світі. Розвиток філософських поглядів на соціальне лідерство в XX ст.

Соціальна природа лідерства. Соціальне лідерство як визначальна умова існування та розвитку людини і суспільства. Типи соціальних зв'язків. Людина як суспільна істота. Відчужені форми соціальних зв'язків. Аксиологічні основи соціального лідерства. Етичні орієнтири соціального лідерства. Антропологічні виміри лідерства. Спільнота як простір розвитку особистості. Соціальні суперечності в діяльності колективів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Титаренко О. О. Соціологія : навчальний посібник / О. О. Титаренко. – Київ: ВД «Дакор», 2020. – 210 с.
2. Організація власного бізнесу: навч. посіб.: за ред. к.е.н. доц. Є.В. Ткача. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2023. 264 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання. Лекції, семінарські заняття з використанням інноваційних технологій.

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.61. НАЗВА. СТАНДАРТИЗАЦІЯ, МЕТРОЛОГІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Антюшко Д.П., доцент, канд. техн. наук, доцент кафедри товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування у студентів системного мислення та комплексу знань із сучасної стандартизації, метрології та управління якістю, опанування науково-методичних основ національної стандартизації та державної метрологічної системи України, законодавчо-нормативного забезпечення виробництва обігу продукції, теорії якості та основоположних принципів побудови, функціонування систем управління якістю.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія», «Фізичні методи дослідження», «Теоретичні основи товарознавства».

Зміст. Терміни, визначення, поняття, щодо стандартизації, метрології та управління якістю товарів. Роль і значення стандартизації у розвитку економіки. Мета та завдання стандартизації. Методи стандартизації. Форми стандартизації. Об'єкти та суб'єкти стандартизації. Міжнародні організації зі стандартизації: міжнародна організація стандартизації (ISO), міжнародна електротехнічна комісія (IEC), комісія Кодекс Аліментаріус (CA). Регіональні організації зі стандартизації. Міжнародні стандарти. Типи міжнародних стандартів. Гармонізація стандартів. Законодавче регулювання стандартизації в Україні. Національна система стандартизації. Мета національної стандартизації. Органи, служби стандартизації, їх завдання та функції. Метрологія як наука. Кількісна та якісна характеристика вимірюваних

величин. Різновиди та засоби вимірювань. Основні методи вимірювань. Забезпечення єдності вимірювань. Законодавство України про метрологію та метрологічну діяльність. Законодавчо регульована метрологія. Національна метрологічна служба: структура, основні функції. Метрологічний нагляд, його види. Повірка засобів вимірювальної техніки. Основні терміни та визначення в галузі управління якістю. Основні принципи управління якістю. Загальна характеристика стандартів ISO серії 9000. Політика в галузі якості. Суть процесного підходу в управлінні якістю. Організаційна структура і документація системи управління якістю.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. International Standard Organization. URL : iso.org
2. Codex Alimentarius Commission. URL : fao.org/fao-who-codexalimentarius

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

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (робота у малих групах, виконання індивідуальних завдань).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, тестування;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.62. НАЗВА. СТАТИСТИКА.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II –IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Моторин Р.М., професор, докт. екон. наук, професор кафедри статистики та економетрії.

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. Методологія статистики. Статистичні спостереження. Зведення, класифікації та групування в статистиці. Статистичні показники. Середні величини та загальні принципи їх застосування. Ряди розподілу. Варіація ознак і статистичні способи її виміру. Ряди динаміки. Індекси. Вибіркові спостереження. Статистичні методи вимірювання взаємозв'язків.

Рекомендовані джерелата інші навчальні ресурси/засоби.

1. Горкавий В. К. Статистика : Підручник. Третє вид., переробл. і доповн. / В. К. Горкавий. Київ: Алерта, 2020. 644 с.
2. В.С. Григорків, О.Ю. Вінничук, М.В. Григорків, Л.Л. Маханець Статистика: основи теорії та практикум: Навчальний посібник / Григорків В.С., Вінничук О.Ю., Григорків М.В., Маханець Л.Л. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т, 2022. – 304 с.
3. Дорогань-Писаренко Л. О., Єгорова О. В., Рудич А. І. Статистика: навч. посіб. Полтава : РВВ ПДАУ. 2021. 300 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.

4.63. НАЗВА. ТЕОРІЯ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ.

Тип. За вибором.

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

Семестр. IV – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Герасименко А.Г., професор, докт. екон. наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики, проректор з науково-педагогічної роботи та міжнародних зв'язків; Ясько Ю.І., канд. екон. наук, доцент кафедри економічної теорії та конкурентної політики.

Результати навчання. Усвідомлення передумов та способів організації галузевих ринків, множини факторів, що їх визначають та їх впливу на прибутковість окремих фірм і суспільний добробут; оволодіння методиками дослідження меж ринків, оцінки їх концентрації та координаційної здатності, оцінки здоланості бар'єрів для потенційної конкуренції, рівня інформаційної асиметрії та ін. для оцінки конкурентного та інституційного середовища галузевих ринків; опанування інструментарію вибору оптимальних стратегій поведінки фірм і держави на галузевих ринках.

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

Зміст. Фірма як суб'єкт галузевого ринку. Методологія визначення меж релевантного ринку. Ринкова концентрація. Ринкова влада. Бар'єри для потенційної конкуренції. Сутність та соціально-економічні наслідки монополії. Цінова дискримінація. Конкуренція у виробничій вертикалі. Одноосібне та колективне домінування на олігопольному ринку. Олігополістична конкуренція. Диференціація товарів. Інформаційна асиметрія та реклама. Науково-технічний прогрес та інновації у конкурентній боротьбі. Конкурентна політика держави. Провали державного регулювання.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Ігнатюк А.І. Економіка галузевих ринків: навчальний посібник. К.: ВПЦ

"Київський університет", 2015. – 448 с.

2. Управління у сфері економічної конкуренції: навч. посіб у 2 т. Том 1 / В.Д. Лагутін, А.Г. Герасименко, Л.С. Головка та ін.; за ред. А.Г. Герасименко. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 448 с.

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

Методи оцінювання:

- поточний контроль (презентація / есе за темами курсу, колоквіуми за темами курсу, розв'язання задач, контрольна робота, виконання колективного творчого завдання за матеріалами справ АМКУ);
- підсумковий контроль (екзамен).

Мова навчання та викладання. Українська.

4.64. НАЗВА. ТОРГОВЕЛЬНИЙ МАРКЕТИНГ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VII – VIII.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Коноплянникова, М.А., доцент, канд. екон. наук, доцент 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. «Маркетинг», «Управління продажем та мерчандайзинг».

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. Кавун-Мошковська О.О. Торговельні мережі : підручник. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2021. 488 с.
2. Геммонд Р. Мистецтво роздрібної торгівлі. Передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу: підручник. Київ: КМ-БУКС, 2019. 416 с.
3. Анатомія ритейлу. Як стати лідером роздрібного ринку: монографія / за ред. Корсака В., Корсака Р. Луцьк: Коло, 2021. 816 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 реферату, презентації; вправи; задачі; ситуаційні завдання)
- підсумковий контроль (екзамен)

Мова навчання та викладання. Українська.

4.65. 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., канд. філол. наук, доцент кафедри сучасних європейських мов, заступник декана 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., Шашенко С.Ю. Українська мова у діловому спілкуванні: навч. пос. для вищ. навч. закл. – К.: КНТЕУ, 2018. – 170 с.
2. Мацюк З., Станкевич М. Українська мова професійного спілкування: навч. посіб. – К.: Каравела, 2017. – 352 с.
3. Погиба Л. Г., Гребіниченко Т.О., Голіченко Л.М. Українська мова фахового спрямування: підручник. – Київ: Кондор, 2017. – 352 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 – усне і фронтальне опитування, тестування, контрольна робота, перевірка самостійної роботи, індивідуальних творчих завдань, презентацій.
- підсумковий контроль – письмовий екзамен.

Мованавчання та викладання. Українська.

4.66. НАЗВА. ФІЗИЧНІ МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Форостяна Н.П., доцент, канд. пед. наук, доцент кафедри дизайну, інжинірингу та землеустрою.

Результати навчання. Формування основ теоретичної та практичної підготовки у галузі фізики, що забезпечить можливість використання фізичних принципів, методів і методик досліджень сировини, матеріалів, товарів при виконанні наукових досліджень, написанні курсових та магістерських робіт.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни Базові знання з «Фізика», «Математика» та «Хімія» рівня повної загальної середньої освіти.

Зміст. Моделювання та принципи його використання в науково-дослідних роботах; структурно-механічні (реологічні) властивості товарів та методи їх дослідження; молекулярні методи дослідження в'язкоплинних, в'язкопружних систем, електротехнології в товарознавстві; дієлькометричні методи дослідження сировини та матеріалів; оптичні прилади для дослідження структурних властивостей сировини і матеріалів. спектральний, рентгеноструктурний аналіз сировини. Поведінка сировини під дією іонізуючого випромінювання. Дозиметрія та контроль радіоактивності товарів. Використання БМВК «МИГ 1,3» для дослідження фізичних властивостей сировини та матеріалів.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби

1. Фізика. Механіка. Молекулярна фізика й термодинаміка: навч. посіб. / А. Г. Бовтрук, Ю. Т. Герасименко, О. В. Грідякіна [та ін.]; за заг. ред. професор А. П. Поліщука. – К. : НАУ, 2017. – 416 с.
2. Physics. Optics: manual / A. G. Bovtruk, N. G. Denisenko, S. L. Maximov [et al.] – К. : NAU, 2018. – 176 s.

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

Методи оцінювання.

- поточний контроль – комп'ютерне тестування, усне опитування.
- підсумковий контроль – екзамен (письмовий).

Мованавчання та викладання. Українська.

4.67. НАЗВА. ФІНАНСИ, ГРОШІ ТА КРЕДИТ.

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

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

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

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

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 і кредит : підручник / В. Ю. Світлична ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2020. – 191 с.

2. Міжнародні фінанси : підручник / [О. М. Мозговий, Т. В. Мусієць, Л. В. Руденко-Сударєва та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. О. М. Мозгового. — К.: КНЕУ, 2020. — 515, [5] с.

3. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія та практика: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2018. – 578 с.

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

Методи оцінювання.

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

Мова навчання та викладання. Українська.

4.68. НАЗВА. ХІМІЯ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2024/2025; 2025/2026.

Семестр. II – IV.

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Гончарова І.В., доцент,

кандидат хімічних наук, доцент кафедри товарознавства і фармації.

Результати навчання. Формування теоретичних знань з неорганічної та органічної хімії, практичних навичок хімічних та фізико-хімічних методів дослідження сировини і матеріалів.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. «Хімія», «Фізика», «Математика» повної загальної середньої освіти.

Зміст. Роль хімії в житті людини, розвитку науки та техніки, науково-технічному прогресі. Основні закони хімії як базис хімічних методів аналізу. Залежність властивостей речовин від будови атомів та природи хімічних зв'язків. Класифікація неорганічних сполук. Комплексні сполуки, їх застосування у методах аналізу. Молекулярно-йонна рівновага в розчинах. Окисно-відновні реакції. Хімія неметалів та металів. Основи якісного хімічного аналізу. Кількісний аналіз. Особливості, будова і класифікація органічних сполук. Насичені, ненасичені та ароматичні вуглеводні. Спирти та феноли. Карбонільні сполуки. Карбонові кислоти. Ліпіди. Гідроксокислоти. Вуглеводи. Аміни та амінокислоти. Білки. Гетероциклічні сполуки. Вплив електромагнітного поля на речовину. Оптичні методи дослідження. Енергетика хімічних реакцій. Колориметрія. Кінетика хімічних реакцій та каталіз. Гетерогенні рівноваги. Екстракція. Колігативні властивості розчинів. Кондуктометричний та потенціометричний методи дослідження розчинів. Поверхневі явища та адсорбція. Хроматографія. Дисперсні системи. Колоїдні розчини, їх отримання, властивості, дослідження. Мікрогетерогенні системи. ВМС, їх розчини. Напівколоїди.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Олешко В.А., Олешко А.А., Пацаловська Л.Ю., Папроцька О.А. Загадкова хімія: Основи неорганічної хімії: навч. посіб. К.: Університет «Україна». – 2020. – 189 с.
2. Мітрясова О.П. Органічна хімія: навч. посіб. К.: Кондор. – 2018. – 412 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- лабораторні заняття (виконання індивідуальних лабораторних досліджень).

Методи оцінювання:

- поточний контроль – опитування, контрольна робота;
- підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Українська.

4.69. НАЗВА. ЦІЛЬОВИЙ КОМУНІКАТИВНИЙ КУРС АНГЛІЙСЬКОЇ МОВИ

Тип. За вибором.

Рік навчання. 2027/2028.

Семестр. VIII

Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада. Богатирьова К.В., канд. філолог, наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу, Галаган В.Я., старший викладач кафедри іноземної філології та перекладу; Ювковецька Ю., канд. філ. наук, доцент кафедри іноземної філології та перекладу; Шкорубська Ю.Є., старший викладач по кафедрі іноземної філології та перекладу; Головачова А.В., викладач по кафедрі іноземної філології та перекладу.

Результати навчання. У результаті опанування дисципліни студенти здатні: вхоплювати основну ідею тексту, водночас не пропускаючи важливих деталей; виділяти головну, другорядну чи додаткову інформацію; розрізняти різні авторські погляди та аргументувати, прицільно та швидко відшукувати в тексті необхідну інформацію;

розуміти невідому та складну лексику, виходячи з контексту її вживання; аналізувати й зіставляти інформацію; виявляти та встановлювати логічні зв'язки між структурними та змістовними частинами тексту; коректно вживати лексику і граматику рівня B1 - B2.

Обов'язкові попередні навчальні дисципліни. Вхідний рівень володіння іноземною мовою B₁₊.

Зміст. Дисципліна сфокусована на підготовці до складання Єдиного вступного іспиту з англійської мови для вступу на навчання в магістратурі. Презентація особи. Привітання. Знайомство. Зовнішність та характер, індивідуальні особливості людини. Рід занять, уподобання, світ захоплень. Орієнтування у місті. Робочий день. Вільний час. Навчання. Університет. Студентське життя. Квартира. Презентація власного житла. Магазини та покупки. Харчування. Заклади харчування. Подорожі. На митниці. У готелі. Україна та країна, мова якої вивчається. Київ та столиця країни, мова якої вивчається. Автобіографія. Працевлаштування і проходження співбесіди. Правила складання та оформлення ділових листів. Бізнес. Підприємство. Малий і середній бізнес. Підприємництво та підприємці.

Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.

1. Супрун О.М., Лемещенко-Лагода В.В. English for Agribusiness. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог, 2022. 222 с.
2. Лемещенко-Лагода В.В., Кривонос І.А. English for Geodesists and Land Surveyors: Grammar, Vocabulary and Writing. Навчальний посібник. Мелітополь: ФО-П Однорог Т.В., 2020. – 200 с.
3. Occupational Safety and Health: навчальний посібник з англійської мови для здобувачів ступеня вищої освіти / за ред. О.О.Кравець. Мелітополь : ФО-П Однорог Т.В., 2020. 107 с.

Заплановані навчальні заходи та методи викладання.

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

– лекції (тематичні, проблемні);

Методи оцінювання:

– поточний контроль – опитування, контрольна робота;

– підсумковий контроль – екзамен.

Мова навчання та викладання. Англійська.