

**Міністерство освіти і науки України**  
**Державний торговельно-економічний університет**  
**Факультет торгівлі та маркетингу**

**ІНФОРМАЦІЙНИЙ ПАКЕТ**

**Європейська кредитна трансферна система (ЄКТС)**

<b>Галузь знань</b>	<b>07 «Управління та адміністрування»</b>
<b>Спеціальність</b>	<b>076 «Підприємництво та торгівля»</b>
<b>Освітня програма</b>	<b>«Ритейлінг та дистрибуція»</b>
<b>Ступінь вищої освіти</b>	<b>«магістр»</b>

**Київ 2023**

### 3. Освітня програма

зі спеціальності 076 "Підприємництво та торгівля"  
(освітня програма "Ритейлінг та дистрибуція")

*Гарант освітньої програми*

*д-р екон. наук, доц., професор кафедри торговельного підприємництва  
та логістики Лукашова Л.В.*

<b>1 – Загальна інформація</b>	
<b>Повна назва ЗВО та структурного підрозділу</b>	Державний торговельно-економічний університет Факультет торгівлі та маркетингу Кафедра торговельного підприємництва та логістики
<b>Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу</b>	Ступінь вищої освіти магістр Спеціальність «Підприємництво та торгівля»
<b>Офіційна назва освітньої програми</b>	«Ритейлінг та дистрибуція»
<b>Відповідність стандарту вищої освіти МОН України</b>	Відповідає СВО МОН України
<b>Тип диплому та обсяг освітньої програми</b>	Диплом магістра, одиничний, 90 кредитів ЄКТС, термін навчання 1 рік 4 місяці
<b>Наявність акредитації</b>	Міністерство освіти і науки України, Україна, сертифікат про акредитацію від 8.07.2014 р., протокол № 110
<b>Цикл/рівень</b>	НРК України – 7 рівень, FQ-EHEA – другий рівень, EQF-LLL – 7 рівень
<b>Передумови</b>	Наявність ступеня бакалавра або спеціаліста Умови прийому на програму регламентуються Правилами прийому до ДТЕУ
<b>Мова(и) викладання</b>	Українська
<b>Термін дії освітньої програми</b>	До 01.07.2024 р.
<b>Інтернет-адреса постійного розміщення опису освітньої</b>	<a href="https://knute.edu.ua">https://knute.edu.ua</a>

<b>програми</b>	
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
Підготовка висококваліфікованих фахівців з ритейлінгу та дистрибуції, які володіють фундаментальними фаховими знаннями, сучасним економічним світоглядом і практичними навичками, необхідними для розв'язання наукових та прикладних завдань	
<b>3 - Характеристика освітньої програми</b>	
<b>Предметна область</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Об'єкти вивчення: діяльність суб'єктів господарювання підприємницьких та торговельних з виробництва та обігу товарів і послуг, яка здійснюється з метою забезпечення їх ефективного управління і розвитку.</li> <li>• Цілі навчання: підготовка фахівців, здатних розв'язувати складні завдання і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі та або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.</li> <li>• Теоретичний зміст предметної області: теоретико-методологічні, науково-методичні і прикладні засади підприємницької та торговельної діяльності, які забезпечують прийняття обґрунтованих професійних рішень.</li> <li>• Методи, методики та технології: система інноваційних методів, професійних методик та технологій управління.</li> <li>• Інструменти та обладнання: інформаційно-комунікаційні системи, прилади та обладнання (комп'ютерна техніка, пакети прикладних програм, програмні продукти тощо).</li> </ul>
<b>Орієнтація освітньої програми</b>	Освітньо-професійна програма прикладної орієнтації. Акцент на знання специфіки ритейлінгу та дистрибуції, здатність розуміти сучасні трансформації, що відбуваються у цих сферах, та прогнозувати можливі зміни, управляти підприємствами оптової роздрібною торгівлі та їх об'єднаннями.
<b>Основний фокус освітньої програми та спеціалізації</b>	Спеціальна економічна освіта в галузі знань «Управління та адміністрування», сфері підприємництва та торгівлі за спеціальністю «Підприємництво та торгівля» освітньою програмою «Ритейлінг та дистрибуція». Ключові слова: підприємництво, роздрібна торгівля, ритейлінг, оптова торгівля, дистрибуція, електронна торгівля, ефективність продажу, бізнес-процеси підприємств торгівлі, торговельні мережі.
<b>Особливості програми</b>	Надання студентам знань щодо розуміння сучасних тенденцій розвитку і особливостей ритейлінгу та дистрибуції

	в Україні й зарубіжних країнах з акцентом на критичному мисленні та практичних навичках, набуття компетентностей, необхідних для здійснення професійної діяльності, реалізації проектів та управління бізнес-процесами підприємств оптової і роздрібною торгівлі та їх об'єднань.
<b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
<b>Придатність до працевлаштування</b>	<p>Випускники закладу вищої освіти за спеціальністю «Підприємництво та торгівля», освітньою програмою «Ритейлінг та дистрибуція», можуть: бути працевлаштованими у таких професійних сферах, як державні та приватні бізнес-структури, що є суб'єктами підприємницької діяльності (на різних посадах організаційно-управлінського та фінансово-економічного профілю); виконувати функціональні обов'язки на державній службі (розробка та експертиза ключових документів у сфері торгівлі загальнодержавного, регіонального та місцевого рівнів); практикувати освітню та наукову діяльність у вищих навчальних закладах і дослідницьких центрах (здійснюючи міжнародні економічні дослідження, розробляючи економічні прогнози і програми, займаючись викладанням навчальних курсів).</p> <p>Перелік професій та професійних назв робіт визначається згідно з чинною редакцією Державного класифікатору України. Фахівець ступеня вищої освіти магістр відповідно до Національного класифікатора професій ДК 003:2010 може займати наступні первинні посади: аналітик консолідованої інформації; генеральний директор (голова, президент, інший керівник) об'єднання підприємств (асоціації, корпорації, концерну, радіокомпанії, телекомпанії, телерадіокомпанії, телерадіо-, інформаційного агентства і т. ін.); генеральний менеджер (управитель); голова кооперативу (товариства, колективної ферми і т. ін.); голова ради директорів; голова ради директорів біржі; головний адміністратор (на комерційних підприємствах); головний економіст; головний експерт; генеральний менеджер (управитель); головний консультант; директор (керівник) малого підприємства (транспортного, складського); директор (керівник) малої торговельної фірми; директор (начальник, інший керівник) підприємства; директор департаменту; директор департаменту біржових операцій та електронного</p>

забезпечення; директор з матеріально-технічного постачання; директор комерційний; директор представництва; директор філіалу; економіст з договірних та претензійних робіт; економіст з матеріально-технічного забезпечення; економіст із збуту; економіст із ціноутворення; завідувач підприємства роздрібною торгівлю; завідувач ринку; завідувач відділу (самостійного); завідувач відділу (у складі управління); завідувач відділу (центральні органи державної влади); завідувач відділу (місцеві органи державної влади); заступник директора департаменту - начальник відділу; керівник (директор, начальник та ін.) департаменту; керівник структурного підрозділу - головний спеціаліст; керуючий магазином; консультант з ефективності підприємництва; менеджер (управитель) в оптовій торгівлі; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі непродовольчими товарами; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими та непродовольчими товарами; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі побутовими товарами та їх ремонті; менеджер (управитель) в роздрібній торгівлі продовольчими товарами; менеджер (управитель) в торгівлі транспортними засобами; менеджер (управитель) з адміністративної діяльності; менеджер (управитель) з логістики; менеджер (управитель) з питань регіонального розвитку; менеджер (управитель) з постачання; менеджер (управитель) з транспортно-експедиторської діяльності; менеджер (управитель) із збуту; начальник (завідувач) підрозділу; начальник відділу; начальник відділу (у складі управління); начальник відділу збуту (маркетингу); начальник відділу матеріально-технічного постачання; начальник господарства складського; начальник комерційного відділу; начальник складу (вантажного); начальник структурного підрозділу (відокремленого); начальник управління; начальник філіалу; президент компанії; фахівець з ефективності підприємництва.

Відповідно до Національного класифікатора видів економічної діяльності ДК 009:2010, а також з урахуванням вимог ринку праці видами професійної діяльності випускника є:

- оптова та роздрібна торгівля автотранспортними засобами та мотоциклами, їх ремонт — G. 45;
- оптова торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами — G. 46;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами — G. 47;</li> <li>- складське господарство — H. 52.1;</li> <li>- консультування з питань комерційної діяльності й керування — M. 70.22;</li> <li>- дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки — M. 73.20.</li> </ul>
<b>Подальше навчання</b>	Продовження навчання на третьому (освітньо-науковому) рівні вищої освіти з метою здобуття наукового ступеня доктора філософії, доступ до дослідницьких стипендій для участі у програмах циклу післядипломної освіти
<b>5 – Викладання та оцінювання</b>	
<b>Викладання та навчання</b>	Проблемно-орієнтоване та інтерактивне навчання, самонавчання, навчання через практичну підготовку.
<b>Оцінювання</b>	Поточний контроль (тестування, розв'язання задач та кейсів, розробка проектів та їх презентування), підсумковий модульний контроль, письмові екзамени, оцінювання проходження практичної підготовки, захист випускної кваліфікаційної роботи. Оцінювання здійснюється відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу студентів» та «Положення про оцінювання результатів навчання студентів та аспірантів у ДТЕУ»
<b>6 – Програмні компетентності</b>	
<b>Інтегральна компетентність</b>	Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій з <i>ритейлінгу та дистрибуції</i> за невизначених умов і вимог
<b>Загальні компетентності (ЗК)</b>	<p>ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.</p> <p>ЗК 2. Вміння виявляти, ставити та вирішувати проблеми.</p> <p>ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.</p> <p>ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p>
<b>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</b>	<p>СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>СК 2. Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності.</p>

<p><b>спеціальності (СК)</b></p>	<p>СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі.</p> <p>СК 4. Здатність до вирішення проблемних питань і прийняття управлінських рішень у професійній діяльності.</p> <p>СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.</p> <p><i>СК 6. Здатність логічно і послідовно відтворювати та застосовувати знання теорії підприємництва, найновіших методів і практичних прийомів торговельної діяльності у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</i></p> <p><i>СК 7. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження підприємницької та торговельної діяльності у сфері ритейлінгу та дистрибуції та коректно інтерпретувати їх.</i></p> <p><i>СК 8. Здатність до діагностування, аналізу та прогнозування підприємницької діяльності суб'єкта господарювання у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</i></p> <p><i>СК 9. Здатність оцінювати результативність і ефективність функціонування суб'єкта господарювання у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</i></p> <p><i>СК 10. Здатність до критичного осмислення тенденцій розвитку ритейлінгу та дистрибуції в Україні та світі, пошуку резервів підвищення ефективності управління бізнес-процесами підприємств оптової і роздрібною торгівлі та їх об'єднань.</i></p>
<p><b>7 – Програмні результати навчання</b></p>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</li> <li>2. Визначати, аналізувати проблеми підприємництва та торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.</li> <li>3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.</li> <li>4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</li> <li>5. Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва та торгівлі.</li> </ol>

	<p>6. Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</p> <p>7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва та торгівлі.</p> <p>8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.</p> <p>9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.</p> <p>10. Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких та торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.</p> <p>11. Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких та торговельних структур.</p> <p>12. Розуміти концепцію управління бізнес-процесами у сфері ритейлінгу та дистрибуції, особливості побудови моделі та архітектури бізнес-процесів на підприємствах оптової та роздрібної торгівлі.</p> <p>13. Вміти здійснювати інформаційне забезпечення, нормативно-правову, консультаційну та інші види підтримки підприємницької діяльності суб'єктів господарювання у сфері ритейлінгу та дистрибуції;</p> <p>14. Впроваджувати засади логістичного менеджменту, у т.ч. забезпечувати ефективне управління ланцюгами поставок у сфері ритейлінгу та дистрибуції.</p>
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
<b>Кадрове забезпечення</b>	<p>Фахівці, що здійснюють підготовку магістрів за освітньою програмою «Ритейлінг та дистрибуція», повинні мати фахові знання та володіти професійними навичками в галузі підприємництва та торгівлі, товарознавства, менеджменту, маркетингу, логістики, правознавства.</p> <p>З метою підвищення фахового рівня всі науково-педагогічні працівники один раз на п'ять років проходять стажування.</p> <p>Можлива участь закордонних фахівців та фахівців-практиків при викладанні дисциплін циклу професійної підготовки.</p>



<b>Матеріально-технічне забезпечення</b>	<p>Забезпеченість згідно вимог приміщеннями для проведення навчальних занять й контрольних заходів та відповідним мультимедійним обладнанням.</p> <p>Використання лабораторій, комп'ютерних та спеціалізованих аудиторій ДТЕУ.</p> <p>Наявність соціально-побутової інфраструктури ДТЕУ.</p>
<b>Інформаційне та навчально-методичне забезпечення</b>	<p>Загальні наукові та спеціальні джерела інформації з організації оптової та роздрібної торгівлі, навчально-методична та монографічна література, інформаційні ресурси системи дистанційного навчання MOODLE та мережі Інтернет.</p>
<b>9 – Академічна мобільність</b>	
<b>Національна кредитна мобільність</b>	<p>Національна кредитна мобільність здійснюється відповідно до укладених договорів про академічну мобільність.</p> <p>Розроблено положення про академічну мобільність.</p>
<b>Міжнародна кредитна мобільність</b>	<p>Університетом укладені договори про співробітництво між ДТЕУ та закладами вищої освіти, в рамках яких здійснюється партнерський обмін та навчання студентів. Окрім цього, міжнародна академічна мобільність здійснюється за Міжнародними програмами і проектами в рамках Еразмус+ зокрема з такими університетами: Краківський економічний університет (Польща, м. Краків), Щецинський університет (Польща, м. Щецин), Бізнес-школа «Ауденсія» (Франція, м. Нант), Університет Гренобль Альпи (Франція, м. Гренобль), Університет Парі Ест Кретеї (Франція, м. Париж), Університет Центрального Ланкаширу (Великобританія, м. Престон), Університет Хоенхайм (Німеччина, м. Штутгарт), Пірейський університет прикладних наук (Греція, м. Пірей), Університет ім. Климента Охридського (Болгарія, м. Софія)</p>
<b>Навчання іноземних здобувачів вищої освіти</b>	<p>Умови та особливості освітньої програми в контексті навчання іноземних громадян: знання української мови на рівні не нижче В1.</p>

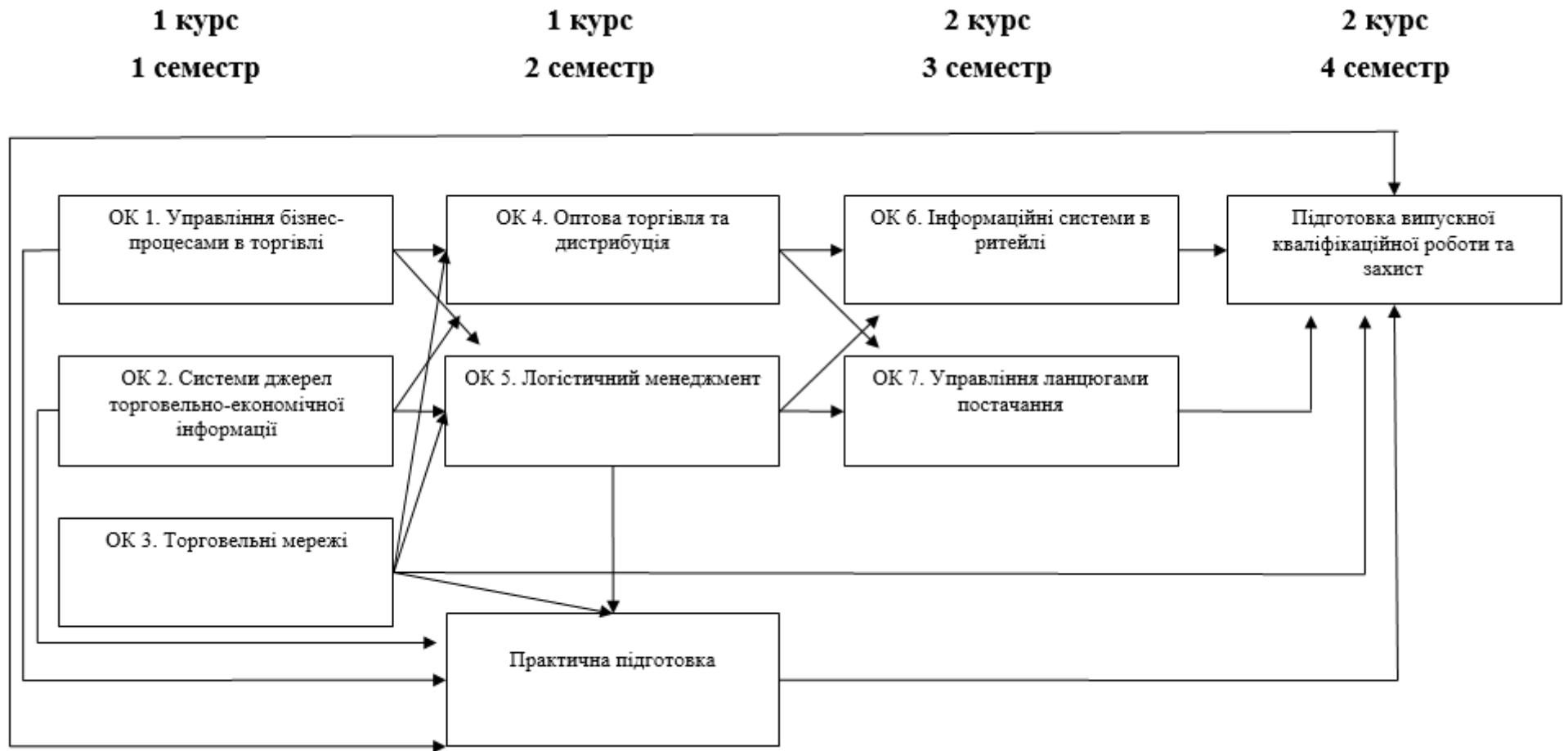
### 3.1. Перелік компонент освітньої програми та їх логічна послідовність

#### Перелік компонент ОП

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, курсові проекти (роботи), практики, кваліфікаційний екзамен, випускна кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів
1	2	3
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>		
ОК 1.	Управління бізнес-процесами у торгівлі	6
ОК 2.	Системи джерел торговельно-економічної інформації	6
ОК 3.	Торговельні мережі	6
ОК 4.	Оптова торгівля та дистрибуція	7,5
ОК 5.	Логістичний менеджмент	7,5
ОК 6.	Інформаційні системи в ритейлі	6
ОК 7.	Управління ланцюгами постачання	6
<b>Загальний обсяг обов'язкових компонент:</b>		<b>39</b>
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>		
ВК 1.	Бренд-менеджмент	6
ВК 2.	Експертиза в міжнародній торгівлі	6
ВК 3.	Комерційна логістика	6
ВК 4.	Комерційне право	6
ВК 5.	Міжнародна торгівля	6
ВК 6.	Міжнародне технічне регулювання	6
ВК 7.	Міжнародне торгове право	6
ВК 8.	Правове забезпечення корпоративної безпеки	6
ВК 9.	Стратегічний маркетинг	6
ВК 10.	Транспортно-експедиторська діяльність	6
ВК 11.	Управління лояльністю споживачів	6
ВК 12.	Управління проектами	6
ВК 13.	Юридична відповідальність в сфері підприємницької діяльності	6
ВК 14.	Безпека життя	6
ВК 15.	Інформаційні війни	6
ВК 16.	Основи кібербезпеки	6
<b>Загальний обсяг вибіркових компонент:</b>		<b>30</b>
<b>Практична підготовка</b>		
Практична підготовка		9
<b>Атестація</b>		
Підготовка випускної кваліфікаційної роботи та захист		12
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>90</b>

Для всіх компонентів освітньої програми формою підсумкового контролю є екзамен

### 3.2. Структурно-логічна схема ОП



### **3.3. Форми атестації здобувачів вищої освіти**

Атестація *випускників освітньої програми* здійснюється у формі публічного захисту (демонстрації) випускної кваліфікаційної роботи.

Випускна кваліфікаційна робота має передбачати розв'язання складної задачі або проблеми в сфері підприємництва та торгівлі, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

У випускній кваліфікаційній роботі не повинно бути академічного плагіату, фабрикації та фальсифікації.

Випускна кваліфікаційна робота має бути оприлюднена на офіційному сайті закладу вищої освіти або його підрозділу, або у репозитарії закладу вищої освіти.

**3.3.1. Матриця відповідності програмних компетентностей  
обов'язковим компонентам освітньої програми**

Компоненти Компетентності	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7
ЗК 1	+		+			+	+
ЗК 2	+					+	+
ЗК 3	+				+		+
ЗК 4		+	+	+			+
ЗК 5	+				+		+
СК 1			+		+		+
СК 2	+	+		+			
СК 3	+			+	+		+
СК 4	+		+		+	+	+
СК 5	+	+	+		+		+
СК 6	+		+	+		+	
СК 7	+		+	+	+		
СК 8	+	+	+	+			
СК 9	+		+	+	+		+
СК 10	+		+	+	+		+

**3.3.2. Матриця відповідності програмних компетентностей  
вибірковим компонентам освітньої програми**

Компоненти Компетентності	БК 1	БК 2	БК 3	БК 4	БК 5	БК 6	БК 7	БК 8	БК 9	БК 10	БК 11	БК 12	БК 13	БК 14	БК 15	БК 16
ЗК 1	+	+	+	+					+			+		+	+	+
ЗК 2			+	+		+	+		+	+		+		+	+	+
ЗК 3	+										+	+			+	
ЗК 4	+	+			+		+	+				+	+			
ЗК 5					+		+		+							+
СК 1					+				+			+		+	+	+
СК 2		+				+								+		
СК 3	+		+				+					+			+	+
СК 4	+		+	+			+		+	+	+	+			+	+
СК 5	+											+		+		+
СК 6		+			+		+		+	+	+		+			
СК 7	+			+				+	+	+			+			
СК 8	+		+	+		+		+		+	+	+				
СК 9		+			+		+		+	+	+		+	+		
СК 10		+	+		+				+		+	+		+	+	+

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

Програмні результати навчання \ Компоненти	ОК 1	ОК 2	ОК 3	ОК 4	ОК 5	ОК 6	ОК 7
1	+	+	+				+
2	+						+
3	+			+			
4		+	+		+		+
5	+	+		+		+	+
6	+			+			
7		+	+	+			+
8	+				+	+	
9	+		+	+	+		+
10	+	+	+	+			
11		+	+				
12	+		+		+		
13				+		+	
14		+				+	+

### 3.3.4. Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними вибірковими компонентами освітньої програми

Компоненти Програмні результати навчання	ВК 1	ВК 2	ВК 3	ВК 4	ВК 5	ВК 6	ВК 7	ВК 8	ВК 9	ВК 10	ВК 11	ВК 12	ВК 13	ВК 14	ВК 15	ВК 16
1	+		+				+		+			+		+		
2	+	+	+			+			+			+		+	+	+
3											+	+			+	
4	+	+			+		+	+				+	+	+	+	+
5					+		+							+	+	+
6																+
7	+						+		+							+
8	+	+				+			+	+						
9	+		+		+		+					+		+		+
10			+	+	+		+			+	+			+	+	
11												+				
12			+													
13										+					+	
14				+		+	+	+		+			+			



## **4. Інформація про освітні компоненти (дисципліни)**

### **4.1. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В ТОРГІВЛІ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2023/2024.

**Семестр.** I.

**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 сутності процесного підходу до управління діяльністю підприємства; засвоїти основні положення та підходи до визначення терміну бізнес-процесу як об'єкту управління; ознайомити із процесом розроблення системи бізнес-процесів в торгівлі; виявити основні правила виокремлення бізнес-процесів у торгівлі; вивчити процес регламентації бізнес-процесів підприємства; ознайомити з визначальними основами побудови бізнес-процесів у торгівлі, їх особливостями та можливостями застосування; забезпечити студентів основоположними знаннями в області теорії управління бізнес-процесами в торгівлі. Моделювання бізнес-процесів підприємства торгівлі в нотації IDEF0 та ARIS.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни:** «Статистика», «Торговельне підприємництво», «Організація торгівлі», «Менеджмент», «Маркетинг», «Економіка торгівлі» «Управління продажем та мерчандайзинг».

**Зміст.** Сутність, основні види та особливості бізнес-процесів в торгівлі. Напрямки гармонізації та інтеграції бізнес-процесів в торгівлі. Методологічні принципи, цілі та завдання аналізу бізнес-процесів в торгівлі. Інформаційне забезпечення аналізу бізнес-процесів в торгівлі. Оцінка та прогнозування економічної ефективності комерційних угод із закупівлі товарів торговельним підприємством. Методи аналізу товарного асортименту торговельного підприємства. Аналіз асортиментної політики торговельного підприємства та методичних підходів до її розробки. Аналіз та удосконалення практики оптимізації товарного асортименту торговельного підприємства. Аналіз практики формування та здійснення цінової політики торговельного підприємства. Аналіз практики розробки та здійснення стратегій продажу товарів торговельним підприємством та сервісного обслуговування покупців. Сучасні напрями та методологічні основи розвитку співробітництва торговельних підприємств та споживачів товарів. Аналіз та удосконалення практики дослідження економічної ефективності бізнес-процесів в торгівлі. Оптимізація бізнес-процесів в

торгівлі.

### **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Нетепук В.В. Управління бізнес-процесами: навч. пос. / Нетепук В.В – Рівне: НУВГП, 2014 – 158 с.
2. Пономаренко В.С. Теорія та практика моделювання бізнес-процесів : монографія. – Харків : ХНЕУ, 2013. – 243 с.
3. Швиданенко Г.О. Оптимізація бізнес-процесів: навчальний посібник / Г.О. Швиданенко, Л.М. Приходько; Міністерство освіти і науки України, Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана". – Київ : КНЕУ, 2012. – 487 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання:** лекції, семінарські та практичні заняття з використанням активних методів навчання, декомпозиція бізнес-процесів за допомогою *BPwin* та *ARIS*.

### **Методи оцінювання:**

- поточний контроль (письмове опитування, тестування, співбесіди зі студентами, перевірка розв'язання творчих завдань та ситуаційних вправ);
- підсумковий контроль – екзамен (письмовий).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

## **4.2. НАЗВА. СИСТЕМИ ДЖЕРЕЛ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2023/2024.

**Семестр.** I.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Залізнюк В.П., професор, докт. з держ. управління, канд. екон. наук, професор кафедри світової економіки.

**Результати навчання.** Формування у студентів системи теоретичних знань та практичних умінь щодо методів роботи з інформацією торговельно-економічного характеру, здобуття навичок роботи з міжнародними базами даних (big data processing) та обробкою інформації за допомогою комп'ютерних технологій з акцентом на розвиток компетентностей, необхідних для успішного виконання професійних обов'язків.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Міжнародна торгово-економічна інформатика», «Інформація в міжнародній торгівлі», «Економічна інформатика», «Міжнародні торговельно-економічні

організації», «Міжнародні економічні відносини».

**Зміст.** Інформація як ключовий ресурс економічного розвитку. Інформаційна економіка та міжнародний інформаційний простір. Системи джерел інформації. Провідна роль ООН у формуванні міжнародних систем джерел інформації. Торговельно-економічна інформація міжнародних організацій. Система джерел торговельно-економічної інформації Світової організації торгівлі (СОТ). Використання інформаційних технологій в обробці даних ЮНКТАД. Інформаційний простір міжнародних організацій, що регулюють світові ринки торгівлі окремими групами товарів. Системи баз даних Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Міжнародний інформаційний простір валютно-кредитних організацій. Системи джерел інформації регіональних інтеграційних угруповань Європи. Регіональні системи джерел інформації інтеграційних угруповань Азії, Північної та Південної Америки й Африки. Роль аналітичних центрів та недержавних організацій у формуванні торговельно-економічної інформації. Ключові елементи системи торговельно-економічної інформації. Стандартизація і сертифікація товарів і послуг світової торгівлі.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Міжнародна інформація: терміни і коментарі. Навчальний посібник /Макаренко Є.А., Рижков М.М., Кучмії О.П., Фролова О.М. – Вид. 2-ге, доповн. та переробл. – К.: Центр вільної преси, 2016. – 518 с.
2. Інформатика. Комп'ютерна техніка. Комп'ютерні технології : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / авт. кол.: В.А. Баженов, П.П. Лізунов, А.С. Резніков та ін. – 4-те вид. – Київ : Каравела, 2015. – 495 с.
3. Мокій, А. І. Міжнародні організації : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А. І. Мокій, Т. П. Яхно, І. Г. Бабець. – Київ : Центр учбової літератури, 2018. – 279 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Заняття проводяться у вигляді лекцій та семінарів за допомогою візуального мультимедійного супроводження. На практичних заняттях студенти матимуть змогу вирішувати комплексні задачі, працювати в командах над вирішенням ситуаційних вправ; обмінюватися знаннями у формі відкритого діалогу; працювати в програмному забезпеченні відповідного спрямування.

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль (опитування за матеріалами лекції; самостійні роботи; виконання індивідуальних домашніх завдань);
- підсумковий контроль (письмовий екзамен).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

### **4.3. НАЗВА. ТОРГОВЕЛЬНІ МЕРЕЖІ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2023/2024.

**Семестр.** II.

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

**Результати навчання.** Формування у студентів системи знань про:

- сутність, класифікацію торговельних мереж, передумови їх розвитку, принципи формування та конкурентні переваги;
- типи стратегій розвитку торговельної мережі на ринку та методичні засади їх розробки;
- теоретичні засади управління функціонуванням торговельних мереж;
- сутність, класифікацію, мотиви використання власних торговельних марок;
- сутність категорійного менеджменту, основні етапи його впровадження;
- теоретичні засади управління товаропостачанням торговельної мережі;
- класифікацію франчайзингових торговельних мереж та основні етапи їх формування;
- особливості мереж торговельних центрів та їх типи, а також принципи організації ефективного функціонування;
- види добровільних об'єднань підприємств у торгівлі, особливості їх формування.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Торговельне підприємництво», «Економіка торгівлі», «Організація роздрібної торгівлі», «Організація оптової торгівлі», «Комерційна діяльність», «Менеджмент», «Маркетинг», «Логістика».

**Зміст.** Основні етапи формування торговельних мереж у країнах світу. Передумови розвитку торговельних мереж в Україні. Фактори, що здійснюють вплив на формування торговельних мереж в Україні. Сутність та класифікація торговельних мереж. Конкурентні переваги торговельних мереж. Методичні підходи до розробки стратегії формування торговельних мереж. Організаційні форми функціонування торговельних мереж. Орендний менеджмент у торговельній мережі. Власні торговельні марки. Категорійний менеджмент у корпоративній торговельній мережі.

Управління товаропостачанням торговельної мережі. Франчайзингові торговельні мережі. Управління взаємовідносинами між суб'єктами у франчайзинговій торговельній мережі. Торговельні центри та їх мережі. Види добровільних об'єднань у роздрібній торгівлі та принципи їх формування.

#### **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби**

1. Мистецтво роздрібної торгівлі : передові ідеї та стратегії від найуспішніших торгових компаній світу / Р. Геммонд ; пер. з англ. Р. Ладохіної. – Вид. 4-те. – Київ : КМ-Букс, 2019. – 416 с.
2. Підприємницькі мережі в торгівлі: монографія / Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков, О.П. Бегларашвілі, Т.М. Григоренко; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2014. – 344 с.

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

#### **Методи оцінювання:**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.

## **4.4. НАЗВА. ОПТОВА ТОРГІВЛЯ ТА ДИСТРИБУЦІЯ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2023/2024.

**Семестр.** II.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Лукашова Л.В., доцент, докт. екон. наук, професор кафедри торговельного підприємництва та логістики.

**Результати навчання.** Здобуття студентом знань з питань оптової торгівлі та дистрибуції, творче оволодіння ними та набуття навичок їх практичного використання на підприємствах торгівлі. Уміння обрати оптимального посередника на певному етапі діяльності підприємства оптової торгівлі.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Організація торгівлі», «Торговельне підприємництво», «Економіка торгівлі», «Менеджмент».

**Зміст.** Організація оптової торгівлі як сфера економічної діяльності. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку. Суб'єкти, які

здійснюють дистрибуторську діяльність. Організація дистрибуторської діяльності на товарному ринку. Особливості організації дистрибуції сільськогосподарської продукції. Особливості дистрибуції промислової сировини. Особливості дистрибуції фармацевтичних препаратів. Особливості дистрибуції непродовольчих товарів.

#### **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби**

1. Біржова справа : підруч. / за наук. ред. докт. екон. наук, проф. О. М. Сохацької. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 655
2. Голошубова Н.О. Організація і технологія торгівлі спожитковими товарами: навч. посіб.. – К.: КНТЕУ, 2012. – 272 с.
3. Wholesale 101: A Guide to Product Sourcing for Entrepreneurs and Small Business Owners by Jason Prescott 2013, McGraw-Hill Education ISBN-13

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

- лекції (оглядова);
- практичні заняття з використанням інформаційних технологій, розробка та презентація проектів, розв'язання розрахунково-аналітичних задач;
- самостійна робота;

#### **Методи оцінювання:**

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

**Мова навчання.** Українська.

## **4.5. НАЗВА. ЛОГІСТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2023/2024.

**Семестр.** II.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Лучникова Т.П., канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

**Результати навчання.** Використання системного підходу в управлінні підприємством; розробка оптимальних організаційних структур служби логістики; організація логістики на різних за видами діяльності підприємствах; використання мотивації логістичного персоналу для зменшення загальних витрат; розробка логістичних стратегій для різних за видами діяльності підприємств; складання планів поточної та оперативної

логістичної діяльності підприємства; проведення логістичного аудиту підприємства.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Менеджмент», «Маркетинг», «Логістика», «Транспортно-експедиторська діяльність», «Електронна торгівля і fulfilment».

**Зміст.** Теоретико-методологічні засади логістичного менеджменту. Логістичний менеджмент в системі управління діяльністю підприємства. Стратегічні альтернативи логістичного менеджменту. Організаційні аспекти логістичного менеджменту. Система управління виробничим обслуговуванням продукції. Функція контролю логістичних процесів на підприємстві. Інформаційні системи логістичного менеджменту. Консультаційні послуги в управлінні логістичною діяльністю підприємства.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Логістичний менеджмент. Теоретичні основи. Навчально-методичний посібник / О. Є. Шандрівська, В.В. Кузяк, Н. І. Хтей. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 196 с.
2. Ільченко Н. Б. Логістичні стратегії в торгівлі: монографія / Н. Б. Ільченко. – Київ : КНТЕУ, 2016. – 431 с.
3. Alan Rushton, Phil Croucher, Dr. Peter Baker. The Handbook of Logistics and Distribution Management: Understanding the Supply Chain. Kogan Page; Fifth edition (January 3, 2014) 720 pages.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Лекції (тематичні та проблемні), семінарські та практичні заняття (з використанням інформаційних технологій, аналітично – розрахункових, творчих та ситуаційних завдань).

**Методи оцінювання.**

- поточний контроль (опитування, тестування, індивідуальні самостійні роботи);
- підсумковий контроль (екзамен)

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.6. НАЗВА. ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В РИТЕЙЛІ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2024/2025.

**Семестр.** III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Дивак В.В., доцент, канд. пед. наук, доцент кафедри комп'ютерних наук та інформаційних систем.

**Результати навчання.** Мати системний науковий світогляд, передові концептуальні та методологічні знання з підприємництва, торгівлі, біржової діяльності. Визначати закономірності й тенденції розвитку підприємств торгівлі, обґрунтовувати управлінські рішення для підвищення ефективності їх діяльності. Обирати інноваційні напрями, застосовувати сучасні методи й моделі для вирішення актуальних проблем в сфері підприємництва, торгівлі, біржової діяльності. Використовувати інноваційні підходи для вирішення проблемних питань щодо асортименту, якості та безпечності продукції, здійснювати реєстрацію прав інтелектуальної власності, впровадження та комерціалізацію результатів досліджень. Досліджувати глобальні, регіональні ринки, закономірності та тенденції розвитку підприємництва і торгівлі, удосконалювати методи управління.

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

**Зміст.** Поняття та опис використання інформаційних систем в галузі торгівлі. Концепція використання інформаційних систем в галузі торгівлі. Характеристика сучасних інформаційних систем обліку. Інформаційні системи в роздрібній торгівлі та дистрибуції. Автоматизація обліку торгових операцій на прикладі інформаційних облікових систем лінійки «1С:Підприємство Роздріб 8», «Бест-5», «ПАРУС», «Галактика». Автоматизація обліку торгових операцій на прикладі інформаційної облікової системи «BAS Роздрібна торгівля». Автоматизація обліку торгових операцій на прикладі інформаційних облікових систем: «SpaceMan», «Smart draw», «Apollo», «Retail FOCUS», «Nexgen rog». Автоматизація адміністрування користувачів на прикладі інформаційних облікових систем «1С:Підприємство Роздріб 8», «ПАРУС», «BAS Роздрібна торгівля». Автоматизація обліку операцій з грошовими коштами на прикладі інформаційних облікових систем «1С:Підприємство Роздріб 8», «ПАРУС», «BAS Роздрібна торгівля». Автоматизація обліку завершення періоду та формування регламентованої звітності на прикладі інформаційних облікових систем «1С:Підприємство Роздріб 8», «ПАРУС», «BAS Роздрібна торгівля».

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Зубок М. І. Інформаційна безпека. Навчальний посібник / М. І. Зубок – К. : КНТЕУ, 2014. – 132с.
2. Морзе Н.В. Інформаційні системи. Навч. посібн. /за наук. ред. Н. В. Морзе; Морзе Н.В., Піх О.З. – Івано-Франківськ, «ЛілеяНВ», – 2015.– 384 с.
3. Павлиш В. А., Гліненко Л. К. Основи інформаційних технологій і



систем: навчальний посібник / Павлиш В. А., Гліненко Л. К. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 500 с.

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

**Методи оцінювання:**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.7. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ.**

**Тип.** Обов'язкова.

**Рік навчання.** 2024/2025.

**Семестр.** III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Кочубей Д.В., канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

**Результати навчання.** Знання сучасних концепцій і технологій, які використовуються при організації процесу управління ланцюгами поставок; оволодіння основними навичками в галузі стратегічного планування, організації та управління ланцюгами поставок; вміння: приймати рішення в управлінні ланцюгами поставок; розвивати практичні навички з проектування ланцюгів поставок; координувати взаємовідносини між учасниками ланцюга поставок; оцінювати економічну ефективність функціонування ланцюга поставок; здійснювати інформаційну підтримку в управлінні ланцюгами поставок.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Логістика», «Інформаційні системи та технології в логістиці», «Проектування логістичних систем», «Логістичний менеджмент».

**Зміст.** Сутність, значення та ефективність управління ланцюгами постачання. Проектування ланцюгів постачання. Управлінські рішення в ланцюгах постачання. Управління ризиками та забезпечення надійності функціонування ланцюгів постачання. Управління бізнес-процесами у ланцюгах постачання. Розробка та реалізація логістичних стратегій в ланцюгах постачання. Інтеграція і співпраця у ланцюгах постачання. Інформаційні технології управління ланцюгом постачання. Економічні аспекти управління ланцюгами постачання.

**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, 2017. –844 с.

2. Paul A. Myerson. Supply Chain and Logistics Management Made Easy: Methods and Applications for Planning, Operations, Integration, Control and Improvement, and Network Design. Pearson FT Press; 1 edition (April 6, 2015), 353 pages.
3. ISO 28002:2011 «Системи менеджменту безпеки ланцюга поставок. Забезпечення стійкості в ланцюзі поставок. Вимоги та настанови щодо застосовування» - [Електронний ресурс] / Режим доступу <https://www.iso.org/standard/56087.html>

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

**Методи оцінювання.**

- поточний контроль (опитування, тестування, індивідуальні самостійні роботи);
- підсумковий контроль (екзамен)

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.8. НАЗВА. БЕЗПЕКА ЖИТТЯ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

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

**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 вміння 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» повної загальної середньої освіти.

**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.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби:**

1. Желібо Є.П., Зацарний В.В. Безпека життєдіяльності: Підручник. – К.: Каравела, 2012. – 344с.
2. Запорожець О.І. Безпека життєдіяльності. 2-е видання. Підручник затверджений МОН України. – К.: «Центр учбової літератури», 2016 р., – 448 с.
3. Гандзюк М.П. Основи охорони праці. Підручник / Гандзюк М.П., Желібо Є.П., Халімовський М.О. – К.: Каравела, 2012. — 384 с.

**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.

#### **4.9. НАЗВА. БРЕНД МЕНЕДЖМЕНТ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Ягельська К.Ю., професор, докт. екон. наук, професор кафедри маркетингу.

**Результати навчання.** Формування у студентів теоретичних знань та розуміння: сутності, типів, принципів, суб'єктів та рівнів управління в бренд-менеджменті; сутності, типів та функцій бренда; основних елементів та етапів формування бренда; основних характеристик бренда; необхідності використання моделей для формування бренда; сутності архітектури бренда та етапів її формування; підходів до поняття системи управління розвитком бренда; структури, основних функцій та інструментів системи управління розвитком бренда; необхідності та специфіки формування корпоративного бренд-менеджменту; ролі та особливостей використання основних та синтетичних засобів маркетингових комунікацій у системі бренд-менеджменту.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Реклама», «Поведінка споживачів».

**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. Струтинська І.В. Бренд-менеджмент: теорія і практика. – навч. посібник/ укл.: І. В. Струтинська. – Тернопіль: Прінт-офіс, 2015. – 204 с.
2. Кендюхов О.В. Бренд-менеджмент : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О. В. Кендюхов, К. Ю. Ягельська, Д. С. Файвішенко. – Донецьк : ДВНЗ «ДонНТУ», 2013. – 459 с.

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

- лекції (оглядова/тематична);
- практичні заняття (презентація, дискусія, комунікативний метод, моделювання ситуацій, метод кейс-стаді, робота в малих групах).

#### **Методи оцінювання:**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.

## **4.10. НАЗВА. ЕКСПЕРТИЗА В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Караваєв Т.А., професор, докт. техн. наук, професор кафедри товарознавства та митної справи.

**Результати навчання.** Формування теоретичних знань і практичних навичок щодо опанування порядку проведення експертизи кількості та якості товарів, сировини і матеріалів, документальне оформлення результатів експертизи при здійсненні міжнародної торгівлі та застосуванні при митному оформленні товарів.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Товарознавство», «Товарна номенклатура ЗЕД», «Митна справа».

**Зміст.** Характеристика й аналіз випадків призначення і проведення експертизи товарів, сировини і матеріалів у міжнародній торгівлі; основні поняття і терміни щодо експертизи; функції установ, що здійснюють експертизу товарів; характеристика видів експертиз; експертиза маркування та супровідних документів на товари; порядок проведення товарознавчої експертизи кількості та якості товарів; оформлення актів експертизи; рекламації як спосіб вирішення суперечок у міжнародній торгівлі; аналіз складових рекламаційного провадження; характеристика експертиз, які проводяться сюрвеєрами у міжнародній торгівлі; обладнання, послуги, інтелектуальна власність як об'єкти спеціальних видів експертиз в міжнародній торгівлі; підстави для призначення та особливості проведення митної експертизи товарів; організація експертної діяльності в системі Держмитслужби України; експертиза походження товарів; документальне оформлення та застосування результатів експертизи при митному оформленні товарів.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Експертиза та митне оформлення товарів : навч. посіб. для студ. закл. вищ. освіти / А.А. Мазаракі, Н.В. Мережко, Н.В. Калуга, Т.М. Коломієць, Т.А. Караваєв, В.В. Осієвська, С.В. Галько; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 368 с.
2. Коломієць Т.М. Експертиза товарів : підручник / Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л. Романенко. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 369 с.
3. Методика проведення товарознавчої експертизи експертами торгово-промислових палат в Україні. МСЯ-01-05. – ТППУ. – 2005. – 48 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (тематичні, проблемні); лабораторні заняття (лабораторні дослідження, вирішення ситуаційних завдань, документальне оформлення результатів експертизи).

**Методи оцінювання.**

– поточний контроль (комп'ютерне тестування через систему дистанційного навчання, усне та письмове опитування, перевірка індивідуальних завдань);

– підсумковий контроль – екзамен.

**Мова навчання та викладання.** Українська.

**4.11. Назва. ІНФОРМАЦІЙНІ ВІЙНИ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр. I – III.**

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Гамова 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. Гороховський О. М. Фактчек як тренд розслідувань: можливості та перспективи: практ. посіб. / О.М. Гороховський. – Дніпро: ЛІРА, 2017. – 133 с.

2. Інформаційні війни у соціальних он-лайн мережах: монографія / О.В. Курбан. – К. : Київ. ун-т ім. Б. Грінченка, 2017. – 392 с.

3. Курбан О.В. Сучасні інформаційні війни в мережевому он-лайн просторі: навч. посіб. / О.В.Курбан. – Київ: ВІКНУ, 2016. – 286 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.

## **4.12. НАЗВА. КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКА.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр. I – III.**

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Харсун Л.Г., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики.

**Результати навчання:** отримання теоретичних знань щодо: загальних принципів комерційної логістики; закономірностей інтегрованого управління матеріальними, інформаційними, фінансовими та іншими потоками урахуванням специфіки логістичної діяльності торговельних підприємств; механізму створення та функціонування логістичних систем; методів оптимального управління логістичними процесами. Володіння практичними навичками щодо: використання логістичних концепцій; ефективного управління матеріальними, інформаційними, фінансовими потоками; визначення загальних витрат у логістичному ланцюгу; моделювання оптимальної логістичної системи; визначення оптимального рівня логістичного сервісу.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Менеджмент», «Маркетинг», «Економіка підприємства», «Операційний менеджмент», «Логістика».

**Зміст.** Комерційна логістика як фактор підвищення конкурентоспроможності. Організація логістики на підприємстві. Види логістичних стратегій. Досвід зарубіжних країн у застосуванні комерційної логістики. Логістичні рішення в обслуговуванні споживачів. Характеристика витрат логістичного обслуговування споживача. Елементи та критерії обслуговування споживача. Аутсорсинг у комерційній логістиці. Сучасні провайдери логістичних послуг. Оптимізація закупівельних рішень в логістичній системі. Основні логістичні системи управління запасами. Основні показники стану запасів на підприємстві. Сучасна комп'ютерна технологія управління товарними запасами в логістичних системах. Організація транспортування в комерційній логістиці. Документальне супроводження вантажоперевезень торговельних підприємств. Планування маршрутів перевезення вантажів. Маршрутизація перевезень та розробка графіка доставки товарів. Логістичні рішення щодо зберігання товарів на складах. Основні показники роботи складу торговельного підприємства. Принципи та технології організації складування товарів. Логістика дистрибуції товарів. Координація та інтеграція дій логістичних посередників. Об'єкти логістичних рішень у дистрибуції товарів. Логістичні інформаційні системи.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси та засоби.**

1. Комерційна логістика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А.



Мазаракі, Т.Д. Москвітїна, В.М. Торопков та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : К.: КНТЕУ, 2013. – 408 с.

2. Комерційна логістика: навчальний посібник / Льовкін Г.Г. – Київ: «Директ-Медіа», 2018 – 205 с.

3. Логістика та управління ланцюгами поставок: підручник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2020. – 848 с.

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

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль: усне та письмове опитування, тестування, співбесіди, контроль розв’язання творчих задач та ситуаційних вправ;
- підсумковий контроль: екзамен письмовий.

**Мова навчання.** Українська.

#### **4.13. НАЗВА. КОМЕРЦІЙНЕ ПРАВО.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Микитенко Л.А., доцент, канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права.

**Результати навчання.** Вивчення дисципліни передбачає підготовку, в результаті якої студенти повинні знати: чинне господарське законодавство, цілі, завдання, принципи, інструментарії комерційного права, правові засади державного регулювання та здійснення торговельної діяльності, правила торговельного обслуговування населення, використання у торговельній діяльності прав інтелектуальної власності, правове регулювання оптового товарообігу, реклами, електронної торгівлі, захисту прав споживачів в сфері роздрібної купівлі-продажу, виконання робіт і надання послуг, питання відповідальності за порушення у сфері торгівлі. Студенти повинні вміти: орієнтуватися у чинному господарському та комерційному законодавстві, вміти правильно тлумачити чинне законодавство і застосовувати його на практиці, вірно обрати відповідні спеціальні правові норми в зазначених галузях, вирішувати господарські спори, спори у торговельній діяльності, складати позовні заяви до суду про порушення прав, робити висновки і надавати пропозиції щодо правомірності застосування цивільної, адміністративної,

господарської відповідальності, адміністративно-господарських санкцій за порушення вимог законодавства.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Цивільне право», «Адміністративне право».

**Зміст.** Поняття та предмет комерційного права. Джерела комерційного права. Проблеми вдосконалення чинного, розробки і прийняття нового законодавства у сфері комерційного (торгового) права. Поняття та види торговельної діяльності. Поняття та класифікація елементів роздрібно-торговельної мережі. Порядок оформлення документів на початок роботи торгових об'єктів. Позначення цін у роздрібній торгівлі. Порядок здійснення торговельної діяльності на ринках. Правовий статус ринків. Порядок застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО) в сфері торгівлі. Основні засоби регулюючого впливу держави на торговельну діяльність. Державне регулювання безпечності та якості харчових продуктів. Правові основи стандартизації та сертифікації. Правове регулювання цін і ціноутворення. Правові засади ліцензування та патентування торговельної діяльності. Порядок та особливості здійснення контролю у сфері споживчої політики. Використання у торговельній діяльності прав інтелектуальної власності. Правове регулювання оптового товарообігу. Правові засади здійснення рекламної діяльності в Україні. Правове регулювання електронної торгівлі в Україні. Правові підстави притягнення до відповідальності суб'єктів господарювання за порушення законодавства в сфері торгівлі.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Іваненко Л.М., Язвінська О.М. Захист прав споживачів : підручник. – К. : Юрінком Інтер, 2015. – 496 с.
2. Комерційне право : навч. посіб. / Л.В. Ніколаєва, Л.А. Микитенко. – К. : КНТЕУ, 2016. – 448 с.
3. Іваненко Л.М. Правове регулювання захисту прав споживачів : навч. посіб. – К. : КНТЕУ, 2016. – 258 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові, тематичні, проблемні, лекції-консультації, лекції-дискусії тощо), практичні заняття (тренінг, презентація, дискусія, комунікативний метод, реферативні повідомлення, вирішення практичних ситуаційних завдань, робота в малих групах та інші види).

**Методи оцінювання:**

– поточний контроль (усне/ письмове опитування, тестування, перевірка підготовленого есе, дайджесту, огляду, звіту, конспекту, презентації,

вправи, задачі, ситуаційного завдання тощо);  
– підсумковий контроль (екзамен).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.14. НАЗВА. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

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

**Результати навчання.** Формування у студентів системи теоретичних знань про класифікацію, зміст, особливості організації та здійснення міжнародної торгівлі товарами та послугами, а також придбання навичок їх практичного використання з урахуванням сучасних ринкових вимог.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Міжнародні економічні відносини», «Просторова економіка», «Економічна теорія».

**Зміст.** Поняття та сутність міжнародної торгівлі. Передумови, мотиви та чинники розвитку міжнародній торгівлі. Періодизація розвитку міжнародної торгівлі. Види та форми міжнародної торгівлі товарами. Методи та засоби організації міжнародної торгівлі товарами. Структура міжнародної торгівлі товарами та послугами. Статистика міжнародної торгівлі товарами та послугами. Показники розвитку міжнародної торгівлі. Емпіричний аналіз стану міжнародної торгівлі. Прогнозування розвитку міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі та їх роль у поясненні причин та наслідків розвитку міжнародної торгівлі. Класичні теорії розвитку міжнародної торгівлі. Неокласичні теорії розвитку міжнародної торгівлі. Розвиток класичних та неокласичних теорій міжнародної торгівлі. Альтернативні теорії розвитку міжнародної торгівлі. Розвиток міжнародної торгівлі в теорії загальної рівноваги. Умови торгівлі та наслідки їх зміни в моделі загальної рівноваги. Теорії впливу технічного прогресу на міжнародну торгівлю. Регулювання міжнародної торгівлі та її відображення у торговельній політиці країни. Методи та засоби реалізації торговельної політики країни. Система регулювання міжнародної торгівлі. Економічна роль та механізм митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі. Економічна роль та механізм нетарифного регулювання міжнародної торгівлі. Теоретична аргументація застосування інструментів регулювання міжнародної торгівлі за умов досконалої конкуренції на ринку. Особливість застосування інструментів регулювання міжнародної торгівлі за умов цінової дискримінації на

ринку. Особливість застосування інструментів регулювання міжнародної торгівлі за умов недосконалої конкуренції на ринках

#### **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси / засоби.**

1. Зовнішня торгівля України: XXI століття: монографія. / За загальною редакцією проф. Мазаракі А.А. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 600 с.
2. Міжнародна торгівля : підруч. для студ. вищ. навч. закл. – 4-те вид., переробл. та доповн. – К. : Центр навч. л-ри, 2014. – 510 с.
3. Міжнародна торгівля і фінанси. Князь С. В., Бець М. Т., Вербицька Г. Л. Навчальний посібник Рекомендовано МОН України. Видавництво «Каравела», 2016. – 516 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Тематичні та проблемні лекції, практичні заняття у формі дискусії, презентації проектів у малих групах, тестування в лабораторії дистанційного навчання тощо.

#### **Методи оцінювання.**

- поточний контроль, письмовий, тестовий, графічний, програмований контроль, практична перевірка, методи самоконтролю і самооцінки.
- підсумковий контроль екзамен (письмовий).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

### **4.15. НАЗВА. МІЖНАРОДНЕ ТЕХНІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Мережко Н.В., професор, докт. тех. наук, завідувач кафедри товарознавства та митної справи.

**Результати навчання.** Формування системи знань щодо ролі системи технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів, характеристики міжнародних угод, законодавчого і нормативно-правового забезпечення міжнародного технічного регулювання.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Зовнішньоекономічна діяльність».

**Зміст.** Система міжнародного технічного регулювання в умовах глобалізації економічних процесів. Складові міжнародного технічного регулювання: стандартизація, метрологія, оцінка відповідності та акредитація, ринковий нагляд. Концепція розвитку системи технічного регулювання. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на систему технічного регулювання. Законодавчо-нормативне забезпечення системи

технічного регулювання. Міжнародні організації та угоди у сфері міжнародного технічного регулювання. Європейська модель розвитку системи технічного регулювання – правила, принцип створення єдиного ринку. Вимоги ЄС до експортерів та імпортерів товарів. Основні регуляторні аспекти функціонування спільного ринку Європейського Союзу. Системи ЄС щодо оповіщення про небезпечні товари RAPEX, RASSF. Міжнародні глобальні стандарти щодо безпечності та якості товарів. Стандарти BRC, IFS, GlobalGap, стандарти комісії Codex Alimentarius.

#### **Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Білецький Е. В. Основи технічного регулювання : підручник / Е. В. Білецький, О. Т. Дорошин, Н. В. Притульська, С. Т. Черепков, Д. А. Янушкевич; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – 2-ге вид., зі змінами та допов. – К. : КНТЕУ, 2015. – 619 с.
2. Сафонова О.М. Міжнародне технічне регулювання : навч. посібник / О. М. Сафонова [та ін.]. – Х. : ХДУХТ. – 2013. – 372 с.
3. Про технічні регламенти та оцінку відповідності : Закон України від від 15.01.2015 № 124-VIII.

#### **Заплановані навчальні заходи та методи викладання.**

Поєднання традиційних та нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій:

- лекції (тематичні, проблемні);
- практичні заняття (вирішення ситуаційних завдань).

#### **Методи оцінювання.**

- поточний контроль (тестування, опитування, перевірка індивідуального завдання);
- підсумковий контроль – екзамен.

**Мова навчання та викладання.** Українська.

## **4.16. НАЗВА. МІЖНАРОДНЕ ТОРГОВЕ ПРАВО.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Коренюк О.О., канд. юрид. наук, доцент кафедри міжнародного, цивільного та комерційного права, заступник декана ФМТП.

**Результати навчання.** Формування у студентів комплексної системи знань з міжнародного торговельного права. Засвоєння студентами спеціальних правових знань у сфері правового регулювання міжнародної

торгівлі, невід’ємно пов’язаних з їх професійною підготовкою, буде сприяти формуванню правничого світогляду, юридичного мислення, здатності аналізувати і визначати способи вирішення проблем міжнародного торговельного права.

**Обов’язкові попередні навчальні дисципліни.** «Цивільне право», «Цивільний процес», «Господарське право», «Міжнародне приватне право», «Міжнародне публічне право», «Право Європейського Союзу».

**Зміст.** Поняття та джерела міжнародного торговельного права. ГАТТ / СОТ у міжнародній торгівлі. Регіональні інтеграційні об’єднання. Зона вільної торгівлі Україна–ЄС. Міжнародний валютний фонд та Група Світового Банку у регулюванні міжнародної торгівлі. Міжнародні комерційні договори (контракти) та право, що до них застосовується. Правові засади розрахунків у міжнародному торговому праві. Відповідальність у міжнародному торговому праві. Захист прав і законних інтересів суб’єктів міжнародного торговельного права

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Опришко В. Ф. Міжнародне економічне право і процес : монографія / В. Ф. Опришко. – Київ : Парламент. вид-во, 2014. – 517 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. Україна і Світова організація торгівлі. Збірник офіційних документів / за ред. З. Варналія. К.: Коміс, 2017. – 125 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.** Поєднання традиційних і нетрадиційних методів викладання із використанням інноваційних технологій: лекції (оглядові), семінарські/ практичні заняття (тренінг/ презентація/ дискусія/ комунікативний метод/ робота в малих групах).

**Методи оцінювання:**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.17. НАЗВА. ОСНОВИ КІБЕРБЕЗПЕКИ.**

**Тип.** За вибором

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Костюк Ю.В., старший

викладач кафедри інженерії програмного забезпечення та кібербезпеки.

**Результати навчання.** Формування теоретичних знань та практичних навичок з питань правильного поведіння 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. Бурячок В.Л. Інформаційна та кібербезпека: соціотехнічний аспект: підручник / [В. Л. Бурячок, В. Б. Толубко, В. О. Хорошко, С. В. Толюпа]; за заг. ред. д-ра техн. наук, професора В. Б. Толубка. – К.: ДУТ, 2015. – 288 с.

3. 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.

## **4.18. НАЗВА. ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ БЕЗПЕКИ**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Мельниченко Р.В., канд. юрид. наук, завідувач кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу.

**Результати навчання.** Формування у студентів об'єктивного уявлення про суть та зміст економічної та корпоративної безпеки, їх нормативно-правового регулювання, форм та способів їх правової організації, умінь та навичок забезпечувати корпоративну безпеку відповідно до викликів сьогодення. Розкриття студентам сутності корпоративної безпеки, правових засад їх забезпечення, а також системи інституціонального механізму забезпечення корпоративної безпеки.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Теорія держави і права», «Цивільне право», «Господарське право», «Комерційне право», «Корпоративне право», «Кримінальне право».

**Зміст.** Поняття та система корпоративної безпеки. Ризики корпоративної безпеки. Структура корпоративного управління. Офшорні юрисдикції в структурі корпоративного управління. Трасти в структурі корпоративного управління. Корпоративний секретар в структурі корпоративного управління. Наглядова рада в структурі корпоративного управління. Ревізійна комісія (ревізор) в структурі корпоративного управління. Механізм контролю акціонерами діяльності підприємства. Корпоративні конфлікти та спори між акціонерами. Зловживання корпоративними правами. Акціонерні угоди. Недружнє поглинання суб'єктів господарювання. Правові інструменти протидії рейдерству. Юридична служба на підприємстві. Порядок організації роботи служби безпеки на підприємстві. Правова протидія корпоративному шахрайству на підприємстві. Корпоративне розслідування. Кадрова безпека на підприємстві. Промислове шпигунство та комерційна розвідка. Правове регулювання обігу та збереження інформації з обмеженим доступом. Правовий захист від недобросовісної конкуренції. Відшкодування шкоди завданої діловій репутації. Антикорупційний комплаєнс. Антимонопольний комплаєнс. Правові умови протидії відмиванню грошей і фінансуванню тероризму. Санкційний комплаєнс. Контроль за дотриманням законодавства про захист персональних даних.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**



1. Крегул Ю.І., Банк Р.О. Організаційно-правові засади безпеки підприємницької діяльності (в таблицях і схемах): навч. посіб. / Ю. І. Крегул, Р. О. Банк. –К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 216 с.
2. Забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємництва: навчальний посібник/ Г.В. Соломіна. – Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2018. – 234 с.
3. Лук'янова В. В. Економічний ризик: Навч. посіб./ В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академвидав, 2017. – 462 с.

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

**Методи оцінювання.**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.19. НАЗВА. СТРАТЕГІЧНИЙ МАРКЕТИНГ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Ягельська К.Ю., професор, докт. екон. наук, професор кафедри маркетингу.

**Результати навчання.** Формування у студентів сучасної системи професійних знань, компетентностей і набуття практичних навичок щодо проведення стратегічного аналізу підприємств, обґрунтування, розробки і вибору маркетингових стратегій; створення програм стратегічного маркетингу, визначення ефективності маркетингових стратегій.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Маркетингові комунікації».

**Зміст.** Стратегічний маркетинг у сучасній концепції маркетингової діяльності. Стратегічний аналіз зовнішнього маркетингового середовища. Аналіз привабливості ринку. Стратегічний аналіз внутрішнього маркетингового середовища. Аналіз маркетингової конкурентоспроможності товарів та послуг. Маркетингові стратегії сегментування, вибору цільового ринку, диференціації та позиціонування. Формування маркетингових стратегій конкуренції. Маркетингові стратегії зростання та портфельні стратегії. Маркетингові конкурентні стратегії

залежно від ринкової позиції підприємства. Маркетингові стратегії зростання. Маркетингове управління стратегічним бізнес-портфелем підприємства. Стратегічне маркетингове планування. Впровадження стратегій маркетингу: умови, механізм, ефективність.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Крикавський Є.В. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. / Є.В. Крикавський, Л.І. Третьякова, Н.С. Косар. – Львів, Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 256 с.
2. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів : посібник / Ф. Котлер, Карен Ф. А. Фокс, [пер. з англ.]. – К.: УАМ, Вид. Хімджест, 2011. – 580 с.

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

- лекції (тематична / проблемна, лекція-конференція);
- практичні заняття (тренінг, презентація / виконання ситуаційних вправ, творчі індивідуальні завдання, індивідуальні / колективні творчі завдання до самостійної роботи студентів, задачі, кейс-стаді, ділові ігри).

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль (тестування, письмове опитування, перевірка підготовленої презентації / захист проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

## **4.20. НАЗВА. ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИТОРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Харсун Л.Г., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри торговельного підприємництва та логістики

**Результати навчання.**

- формування у студентів розуміння теоретичних та практичних підходів до здійснення транспортно-експедиційних операцій;
- опанування студентами практичних навичок щодо організації транспортно-експедиторського обслуговування вантажоперевезень;
- набуття навичок щодо регламентації та документального забезпечення ТЕД;

- опанування студентами методології проведення економічного аналізу результативності ТЕД.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Логістика», «Управління-бізнес-процесами в торгівлі», «Комерційна логістика».

**Зміст.** Сутність і призначення транспортно-експедиторської діяльності. Послуги транспортно-експедиторського обслуговування вантажопотоків. Учасники ринку транспортно-експедиторських послуг. Вантаж як об'єкт транспортно-експедиторської діяльності. Операції транспортно-експедиторського обслуговування вантажоперевезень. Тара та упаковка в організації транспортно-експедиторського обслуговування перевезень вантажів. Технології організації транспортно-експедиторського обслуговування вантажоперевезень на різних видах транспорту. Ціноутворення транспортно-експедиторської діяльності. Документальне забезпечення транспортно-експедиторської діяльності. Особливості обслуговування перевезень масових і генеральних вантажів. Особливості транспортно-експедиторського обслуговування перевезення особливо режимних вантажів. Технології збереження вантажів в транспортно-експедиторській діяльності. Управління транспортно-експедиторською діяльністю

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Комерційна логістика : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / А.А. Мазаракі, Т.Д. Москвітіна, В.М. Торопков та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : К.: КНТЕУ, 2013. – 408 с.
2. Logistics Labor Shortages and Automatization <https://www.forbes.com/sites/stevebanker/2019/01/05/supply-chain-trends-to-watch-in-2019/#38baf1bb323d>
3. Маліков О.Б. Перевезення і складування товарів в ланцюгах поставок: монографія / О.Б. Маліков – К : УМЦ ЖДТ, 2014. – 537 с.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.**

Лекції, семінарські та практичні заняття з використанням активних методів навчання.

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль (усне та письмове опитування, тестування, співбесіди, контроль розв'язання творчих задач та ситуаційних вправ);
- підсумковий контроль – екзамен письмовий

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.21. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ СПОЖИВАЧІВ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, вчене звання, науковий ступінь, посада.** Кармазінова В.Д., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу.

**Результати навчання.** Формування у студентів теоретичних знань та практичних навичок управління лояльністю споживачів.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Маркетинг», «Маркетингові комунікації», «Маркетингові інформаційні системи».

**Зміст.** Сутність понять «лояльність споживачів», «задоволеність» та «прихильність». Типи лояльності споживачів. Сутність понять «маркетинг лояльності» та «маркетинг відносин». Історія становлення маркетингу лояльності в Україні та світі. Вплив маркетингового середовища на формування лояльності споживачів. Принципи та інструменти формування та управління лояльністю споживачів. Цілі та етапи формування лояльності споживачів. Сутність та види програм лояльності. Види винагород та способи їх накопичення у програмах лояльності. Інформаційно-аналітичне забезпечення імплементації програм лояльності. Методи сегментування споживачів та визначення цільової аудиторії підприємства. Способи автоматизації програм лояльності. Види CRM-систем. Методи оцінювання результативності формування лояльності споживачів. Гейміфікація програм лояльності. Маркетингові комунікаційні стратегії управління лояльністю споживачів.

**Рекомендовані джерела ті інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Дубовик Т.В. Інтернет-маркетингові комунікації: монографія / Т. В. Дубовик. – Київ: КНТЕУ, 2014. – 331 с.
2. Примак Т. О. Маркетингові комунікації: навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Т.О. Примак. – К. : Ельга;Ніка-Центр, 2008. – 280 с.

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

- лекції (оглядова/тематична);
- практичні заняття (презентація, дискусія, творчі індивідуальні завдання, метод Кейс-стаді, модерація, робота в малих групах).

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль (тестування; усне, письмове опитування; перевірка підготовленої презентації, дайджесту; ситуаційні завдання; захист проєктів);
- підсумковий контроль (екзамен).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.22. НАЗВА. УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, науковий ступінь, вчене звання, посада.** Підкамінний І.М., доцент, канд. екон. наук, доцент кафедри менеджменту.

**Результати навчання.** Формування у майбутніх фахівців комплексу теоретичних знань та практичних навичок щодо застосування методів та інструментів управління проектами в процесі планування, організування та контролювання за їх реалізацією з метою підвищення ефективності діяльності організації.

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

**Зміст.** Загальні положення щодо управління проектами в організації  
Обґрунтування проекту. Планування проекту. Управління часом виконання проекту. Планування ресурсного забезпечення проекту. Контролювання виконання проекту. Управління ризиками проектів. Управління якістю проекту. Управління проектною командою.

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Кожушко Л. Ф. Управління проектами: навчальний посібник / Л. Ф. Кожушко, С. М. Кропивко. – К. : Кондор, 2016. – 388 с.
2. Управління проектами. Навчальний посібник / Уклад.: Л. Є. Довгань, Г. А. Мохонько, І. П. Малик. – К.: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. – 420 с.
3. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). – 6<sup>th</sup> Edition; Project Management Institute, 2017. – 589 p.

**Заплановані навчальні заходи та методи викладання.**

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

**Методи оцінювання:**

- поточний контроль (тестування, перевірка виконання ситуаційних вправ та творчих задач, індивідуальних робіт, презентації індивідуальних та групових проектів);
- підсумковий контроль (екзамен).

**Мова навчання та викладання.** Українська.

#### **4.23. НАЗВА. ЮРИДИЧНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.**

**Тип.** За вибором.

**Рік навчання.** 2023/2024; 2024/2025.

**Семестр.** I – III.

**Лектор, науковий ступінь, посада.** Корягіна А.М., канд. юрид. наук, доцент кафедри правового забезпечення безпеки бізнесу.

**Результати навчання.** Оволодіння знаннями про особливості юридичної відповідальності за правопорушення в сфері підприємницької діяльності а також такі, що посягають на інтереси споживачів, внутрішнього ринку України, кредитно-фінансову сферу, службові правопорушення, а також актуальні проблеми протидії корупції й організованій злочинності.

**Обов'язкові попередні навчальні дисципліни.** «Кримінальне право», «Адміністративне право», «Трудове право», «Господарське право».

**Зміст.** Теорія юридичної відповідальності. Принципи юридичної відповідальності. Підстави та стадії притягання до юридичної відповідальності. Підприємництво як сфера застосування юридичної відповідальності. Господарсько-правова відповідальність за правопорушення у підприємницькій діяльності. Особливості цивільно-правової відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності. Відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за трудовим законодавством. Кваліфікація правопорушень підприємців в адміністративно-правовій сфері. Окремі види адміністративних правопорушень у підприємницькій сфері. Поняття та особливості кримінальної відповідальності за господарські та підприємницькі правопорушення. Загальна характеристика та класифікація кримінальних правопорушень в сфері господарської та підприємницької. Відповідальність за окремі види кримінальних правопорушень в сфері господарської та підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід боротьби с правопорушеннями в сфері підприємницької діяльності. Перспективи вдосконалення правового регулювання підприємницької діяльності в Україні

**Рекомендовані джерела та інші навчальні ресурси/засоби.**

1. Юридична відповідальність у підприємстві: навч. посіб. Кол. авторів., За заг. ред. Ю.І. Крегула. Київ., Київський нац. торг. екон. ун-т. 2017. – 316 с.
2. 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», 2018. – 572 с.

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

**Методи оцінювання.**

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

**Мова навчання та викладання.** Українська.