

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

**СИЛАБУС (SYLLABUS)**

| Назва дисципліни                                     | <b>ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ»<br/>(ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ГОЛОСІЄВО»)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Освітній ступінь</b>                              | <b>бакалавр / bachelor</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <b>Галузь знань</b>                                  | <b>05 Соціальні та поведінкові науки / 05 Social and behavioral sciences<br/>07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Спеціальність</b>                                 | <b>051 Економіка / 051 Economy<br/>072 Фінанси, банківська справа та страхування / 072 Finance, banking and insurance<br/>075 Маркетинг / 075 Marketing</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Загальна характеристика</b>                       | <b>Кількість годин – 270<br/>Кількість кредитів – 9<br/>Мова навчання: українська, англійська.<br/>Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен.<br/>Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр<br/>Формат навчання: <i>Online</i>) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі DTEU Teams</b>                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Анотація</b>                                      | В процесі бізнес-симуляції студенти навчаються приймати тактичні та стратегічні рішення, аналізувати фінансові показники, розв'язувати різноманітні бізнес-задачі, а також взаємодіяти з іншими учасниками команди. В результаті, здобувачі освіти отримують практичний досвід роботи в умовах, які наближені до реальних, що допомагає їм зрозуміти логіку бізнес-діяльності, динаміку ринку та сформувані основні компетентності щодо управління бізнесом та його окремими бізнес-процесами. Такий підхід дозволяє розвивати критичне та креативне мислення, вміння приймати рішення в умовах невизначеності. |
| <b>Технічне й програмне забезпечення /обладнання</b> | Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| <b>Методи навчання</b>                               | Поєднання традиційних і нетрадиційних методів навчання з використанням інноваційних технологій: (тренінг / презентація / дискусія / комунікативний метод / модерація / фасилітація / «мозковий штурм» / тренажерні завдання / метод кейс-стаді / робота в малих групах та ін.).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Мета курсу</b>                                    | Практичний курс «Бізнес-симуляція» формує у студентів професійні компетентності щодо організації та управління бізнесом у сфері ритейлу на засадах бізнес-симуляції (інтерактивної моделі віртуального підприємства, яка за своїми внутрішніми умовами максимально наближена до реального підприємства торгівлі).                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Предмет, об'єкт та завдання</b>                   | <i>Предметом вивчення дисципліни є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів.<br/>Об'єктом бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібною торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                             | <p>у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (Retail Hub), з власною геолокацією на мапі м. Києва. За кожним магазином (Retail Hub) закріплено команду здобувачів освіти, викладачів-тьюторів та бізнес-менторів. Інформаційна база кожного магазину мережі постійно актуалізується та змінюється в процесі поточної бізнес-діяльності. Підтримка і розвиток інформаційної бази віртуальної торговельної мережі забезпечується зусиллями адміністраторів бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів.</p> <p>Бізнес-симуляція як інтерактивна модель підприємства передбачає послідовність етапів діяльності максимально наближених до реальних. Студенти доєднуються до навчання в департаментах на різних етапах бізнес-діяльності. Через циклічність навчання можуть ставитися різні завдання студентам різних груп з врахуванням поточних актуальних задач підприємства.</p> <p><i>Завданнями вивчення дисципліни є:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ поглиблення та розвиток теоретичних знань щодо формування ланцюга створення цінності в торговельному бізнесі; опанування сучасних бізнес-практик щодо стратегічного та тактичного управління підприємством роздрібною торгівлі;</li> <li>✓ отримання практичних навичок організації та управління окремими бізнес-процесами підприємства роздрібною торгівлі;</li> <li>✓ формування розуміння ролі підрозділів підприємства торгівлі, їх взаємодію;</li> <li>✓ розвиток основних бізнес-компетенцій (комерційних, фінансових, маркетингових, логістичних, цифрових);</li> <li>✓ формування навичок застосування сучасних методів і прийомів функціонального менеджменту підприємства торгівлі;</li> <li>✓ набуття навичок проведення господарсько-фінансових операцій та виконання службових обов'язків на окремих робочих місцях імітаційного підприємства торгівлі;</li> <li>✓ формування hard skills (професійних навичок) та soft skills (неспеціалізованих, над професійних навичок);</li> <li>✓ опанування та використання сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів з метою підвищення ефективності бізнесу;</li> <li>✓ формування комплексного розуміння функціонування підприємства роздрібною торгівлі щодо формування потоків доходів і витрат в процесі торговельної діяльності.</li> <li>✓ трансформація набутих знань у професійні навички.</li> </ul> |
| <b>Результати навчання (компетентності)</b> | <p>Практичний курс «Бізнес-симуляція», як основна компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

## 2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

### ОПІ «ЕКОНОМІКА БІЗНЕСУ», «ЕКОНОМІКА ТОРГІВЛІ», «КОРПОРАТИВНІ ФІНАНСИ»

| Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі | Кількість годин         |                     |                             | Форми контролю                    |
|-------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------------------------|
|                                                       | Усього годин / кредитів | з них               |                             |                                   |
|                                                       |                         | Лабораторні заняття | Самостійна робота студентів |                                   |
| ВСТУП ДО КУРСУ                                        | 6                       | 4                   | 2                           | ЕТ                                |
| РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЙ                                 | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ                                 | 72                      | 24                  | 48                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| МАРКЕТИНГУ ТА КОМУНІКАЦІЙ                             | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| КОМЕРЦІЙНИЙ                                           | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| HR-ДЕПАРТАМЕНТ                                        | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| БУХГАЛТЕРІЇ                                           | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ                                 | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП             |
| Разом за рік, у т.ч:                                  | 270/9                   | 100                 | 170                         |                                   |
| 1 семестр                                             | 180/6                   | 60                  | 120                         | Підсумковий контроль –<br>екзамен |
| 2 семестр                                             | 90/3                    | 40                  | 50                          | Підсумковий контроль –<br>екзамен |

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

# ОПІ «РЕКЛАМНИЙ БІЗНЕС»

| Назва департаменту віртуального підприємства торгівлі | Кількість годин         |                     |                             | Форми контролю                 |
|-------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------|-----------------------------|--------------------------------|
|                                                       | Усього годин / кредитів | з них               |                             |                                |
|                                                       |                         | Лабораторні заняття | Самостійна робота студентів |                                |
| ВСТУП ДО КУРСУ                                        | 6                       | 4                   | 2                           | ЕТ                             |
| РОЗВИТКУ ТА ІННОВАЦІЙ                                 | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ                                 | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| МАРКЕТИНГУ ТА КОМУНІКАЦІЙ                             | 72                      | 24                  | 48                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| КОМЕРЦІЙНИЙ                                           | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| HR-ДЕПАРТАМЕНТ                                        | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| БУХГАЛТЕРІЇ                                           | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| АСОРТИМЕНТУ ТА ЯКОСТІ                                 | 32                      | 12                  | 20                          | УО; ВК; РСАБ; ЕТ; РКП          |
| Разом за рік, у т.ч:                                  | 270/9                   | 100                 | 170                         |                                |
| 1 семестр                                             | 180/6                   | 60                  | 120                         | Підсумковий контроль – екзамен |
| 2 семестр                                             | 90/3                    | 40                  | 50                          | Підсумковий контроль – екзамен |

При вивченні дисципліни діє накопичувальна система балів.

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

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

### 3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

| <i>Види робіт</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | <i>Максимальна кількість балів</i> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| <b>I семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                    |
| <i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | 5                                  |
| <i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 5*<br>(15 x 5=75)                  |
| <i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10                                 |
| <i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 10                                 |
| <b>Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 5                                  |
| <b>Всього</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>100 (105)</b>                   |
| <b>II семестр (9 занять, тривалість – 4 год)</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                    |
| <i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 8*<br>(9 x 8=72)                   |
| <i>Активна участь у симуляції бізнес-діяльності RH (узагальнення напрацювань, надання пропозицій, участь в мітингах та дискусіях, підготовка до стратегічних сесій та фіналу, захист проєкту тощо)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 10                                 |
| <i>Науково-дослідницька робота в тому числі неформальна освіта (зараховується лише одна активність протягом семестру з представленням сертифікату чи іншого підтверджуючого документу)</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 10                                 |
| <i>Фінальне тестування</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 10                                 |
| <b>Всього</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>100 (102)</b>                   |
| <p><b>Студент, діяльність якого, під час вивчення Практичного курсу «Бізнес-симуляція», відповідає усім трьом критеріям:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• виконанні ролі керівника Ритейл Хабу або керівника/заступника керівника департаменту</li> <li>• активна участь в бізнес-симуляції</li> <li>• відмінне навчання (90 + балів за кожен семестр)</li> </ul> <p><b>За підсумками навчального року видається спеціальний сертифікат (270 годин / 9 кредитів ЄКТС)</b></p> |                                    |

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

Відпрацьовані заняття оцінюються:

1 семестр – тах 3 бали;

2 семестр – тах 5 балів.

## 4.

## Г Р А Ф І К (Retail Hub "ГОЛОСІЄВО")

заявлять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"

для студентів IV курсу факультету економіки, менеджменту та психології та факультету торгівлі та маркетингуосвітнього ступеня "бакалавр" спеціальностей 051 "Економіка" ОПП "Економіка бізнесу", "Економіка торгівлі";072 "Фінанси, банківська справа та страхування" ОПП "Корпоративні фінанси" та спеціальності 075 "Маркетинг" ОПП "Рекламний бізнес"

у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2026/2027 навчальний рік

СЕРЕДА - 1-2 пара

01.09 - 05.12 - навчальний процес

07.12-26.12 -  
семестровий  
екзамен

01.03 - 22.05 - навчальний процес

24.05-05.06 -  
семестровий  
екзамен

| Підгрупа | I семестр                       |          |          |          |          |                      |          |          |          |          |          |          |          |          |          | II семестр |                                 |     |                                            |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
|----------|---------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------|---------------------------------|-----|--------------------------------------------|-------|-------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|--|
|          | Вересень                        |          |          |          |          |                      | Жовтень  |          |          |          | Листопад |          |          |          | Грудень  |            | Березень                        |     |                                            |       |       | Квітень |       |       |       |       |       |  |
|          |                                 | 02.09.26 | 09.09.26 | 16.09.26 | 23.09.26 | 26.09.26<br>(Субота) | 30.09.26 | 07.10.26 | 14.10.26 | 21.10.26 | 28.10.26 | 04.11.26 | 11.11.26 | 18.11.26 | 25.11.26 | 02.12.26   |                                 |     | Дати будуть уточнені на початку 2 семестру |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
|          | "Економіка бізнесу" 1 гр.       |          |          |          |          |                      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |            | "Економіка бізнесу" 1 гр.       |     |                                            |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
| 3.1      | ВДК                             | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Е    | ФЕД/Е                | ФЕД/Е    | НР-Д     | НР-Д     | НР-Д     | КД       | КД       | КД       | ДБ       | ДБ       | ДБ         |                                 | ВДК | ДМК/М                                      | ДМК/М | ДМК/М | ДАЯ     | ДАЯ   | ДАЯ   | ДРІ   | ДРІ   | ДРІ   |  |
| 3.2      | ВДК                             | ДРІ      | ДРІ      | ДРІ      | ДАЯ      | ДАЯ                  | ДАЯ      | ФЕД/Е    | ФЕД/Е    | ФЕД/Е    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ДМК/М    | ДМК/М    | ДМК/М      |                                 | ВДК | КД                                         | КД    | КД    | ДБ      | ДБ    | ДБ    | НР-Д  | НР-Д  | НР-Д  |  |
|          | "Економіка торгівлі" 3 гр.      |          |          |          |          |                      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |            | "Економіка торгівлі" 3 гр.      |     |                                            |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
| 3.3      | ВДК                             | ДМК/М    | ДМК/М    | ДМК/М    | ДРІ      | ДРІ                  | ДРІ      | ДАЯ      | ДАЯ      | ДАЯ      | НР-Д     | НР-Д     | НР-Д     | ФЕД/Е    | ФЕД/Е    | ФЕД/Е      |                                 | ВДК | ФЕД/Ф                                      | ФЕД/Ф | ФЕД/Ф | КД      | КД    | КД    | ДБ    | ДБ    | ДБ    |  |
|          | "Корпоративні фінанси" 8,18 гр. |          |          |          |          |                      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |            | "Корпоративні фінанси" 8,18 гр. |     |                                            |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
| 3.4      | ВДК                             | ДБ       | ДБ       | ДБ       | КД       | КД                   | КД       | ДРІ      | ДРІ      | ДРІ      | ФЕД/Е    | ФЕД/Е    | ФЕД/Е    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф      |                                 | ВДК | НР-Д                                       | НР-Д  | НР-Д  | ДМК/М   | ДМК/М | ДМК/М | ДАЯ   | ДАЯ   | ДАЯ   |  |
| 3.5      | ВДК                             | КД       | КД       | КД       | НР-Д     | НР-Д                 | НР-Д     | ДБ       | ДБ       | ДБ       | ДМК/М    | ДМК/М    | ДМК/М    | ДАЯ      | ДАЯ      | ДАЯ        |                                 | ВДК | ДРІ                                        | ДРІ   | ДРІ   | ФЕД/Ф   | ФЕД/Ф | ФЕД/Ф | ФЕД/Е | ФЕД/Е | ФЕД/Е |  |
|          | "Рекламний бізнес", 15,16 гр.   |          |          |          |          |                      |          |          |          |          |          |          |          |          |          |            | "Рекламний бізнес", 15,16 гр.   |     |                                            |       |       |         |       |       |       |       |       |  |
| 3.6      | ВДК                             | НР-Д     | НР-Д     | НР-Д     | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф                | ФЕД/Ф    | КД       | КД       | КД       | ДАЯ      | ДАЯ      | ДАЯ      | ДРІ      | ДРІ      | ДРІ        |                                 | ВДК | ДБ                                         | ДБ    | ДБ    | ДМК/К   | ДМК/К | ДМК/К | ДМК/М | ДМК/М | ДМК/М |  |
| 3.7      | ВДК                             | ДАЯ      | ДАЯ      | ДАЯ      | ДБ       | ДБ                   | ДБ       | ДМК/М    | ДМК/М    | ДМК/М    | ДРІ      | ДРІ      | ДРІ      | КД       | КД       | КД         |                                 | ВДК | ДМК/К                                      | ДМК/К | ДМК/К | НР-Д    | НР-Д  | НР-Д  | ФЕД/Ф | ФЕД/Ф | ФЕД/Ф |  |
| 3.8      | ВДК                             | ДМК/К    | ДМК/К    | ДМК/К    | ДМК/М    | ДМК/М                | ДМК/М    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ФЕД/Ф    | ДБ       | ДБ       | ДБ       | НР-Д     | НР-Д     | НР-Д       |                                 | ВДК | ДАЯ                                        | ДАЯ   | ДАЯ   | ДРІ     | ДРІ   | ДРІ   | КД    | КД    | КД    |  |

## 5. ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧІВ

ДБ/Департамент бухгалтерії

Андросенко Олена Олексіївна (доцент кафедри обліку та оподаткування)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1037/107/teacher/androsenko-olena-oleksiyivna>

КД/Комерційний департамент

Кармазінова Вікторія Дмитрівна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/826/teacher/karmazinova-viktoriya-dmytrivna>

ДМК/М /Департамент маркетингу  
та комунікацій

Самчук Володимир Андрійович(старший викладач кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/826/teacher/samchuk-volodymyr-andriyovych>

ДМК/К /Департамент маркетингу  
та комунікацій

Лісун Яніна Вікторівна (доцент кафедри журналістики та реклами)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/53/teacher/lisun-yanina-viktorivna>

HR-Д / HR-департамент

Миколайчук Ірина Павлівна (доцент кафедри менеджменту)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/471/teacher/mykolaychuk-iryna-pavlivna>

ФЕД/Ф /Фінансово-економічний  
департамент

Ганечко Ірина Григорівна(доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/hanechko-iryna-hryhorivna>

ФЕД/Е /Фінансово-економічний  
департамент

Кондратюк Оксана Іванівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/kondratyuk-oksana-ivanivna>

ДРІ/Департамент розвитку та  
інновацій

Трубей Оксана Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/trubey-oksana-mykolayivna>

ДАЯ /Департамент асортименту та  
якості

Марчук Наталія Богданівна (доцент кафедри товарознавства та митної справи)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/893/teacher/marchuk-nataliya-bohdanivna>

## 6. ПОЛІТИКА ДТЕУ ТА ОЧІКУВАННЯ

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

## 7. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

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

### Контакти ННЦБС

Тел. (044) 531-31-68

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

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

Facebook [KNUTEBS](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

