

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

СИЛАБУС (SYLLABUS)

Назва дисципліни	ПРАКТИЧНИЙ КУРС «БІЗНЕС-СИМУЛЯЦІЯ» (ДЛЯ СТУДЕНТІВ, ЯКІ ПРАЦЮЮТЬ НА БАЗІ ВІРТУАЛЬНОГО RETAIL HUB «ОБОЛОНЬ»)
1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Освітній ступінь	бакалавр / bachelor
Галузь знань	07 Управління та адміністрування / 07 Management and administration
Спеціальність	075 Маркетинг / 075 Marketing
Загальна характеристика	Кількість годин – 270 Кількість кредитів – 9 Мова навчання: українська, англійська. Форма підсумкового контролю I семестр – екзамен; II семестр – екзамен. Курс (рік навчання) – 4, 1-й та 2-й семестр Формат навчання: <i>Online</i>) / комунікаційний простір та організація навчань здійснюється на корпоративній платформі DTEU Teams
Анотація	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.
Технічне й програмне забезпечення /обладнання	Вивчення дисципліни передбачає використання комп'ютерної техніки та програмних продуктів (візуальних засобів моделювання): Microsoft Office, BAS Бухгалтерія, BAS Управління торгівлею
Методи навчання	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.).
Мета курсу	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).
Предмет, об'єкт та завдання	<i>Предметом вивчення дисципліни</i> є практичні аспекти бізнес-діяльності підприємства роздрібною торгівлі, система його бізнес-процесів. <i>Об'єктом</i> бізнес-симуляції виступає віртуальне підприємство роздрібною торгівлі ТОВ «ГЕРМЕС», що функціонує у режимі реального часу у форматі торговельної мережі. До складу мережі входять вісім магазинів (RetailHub), з власною геолокацією на мапі м. Києва. За кожним магазином (RetailHub) закріплено команду здобувачів освіти,

	викладачів-тьюторів та бізнес-менторів. Інформаційна база кожного магазину мережі постійно актуалізується та змінюється в процесі поточної бізнес-діяльності. Підтримка і розвиток інформаційної бази віртуальної торговельної мережі забезпечується зусиллями адміністраторів бази даних, викладачів-тьюторів та самих студентів. Бізнес-симуляція як інтерактивна модель підприємства передбачає послідовність етапів діяльності максимально наближених до реальних. Студенти доєднуються до навчання в департаментах на різних етапах бізнес-діяльності. Через циклічність навчання можуть ставитися різні завдання студентам різних груп з врахуванням поточних актуальних задач підприємства. <i>Завданнями вивчення дисципліни є:</i> ✓ поглиблення та розвиток теоретичних знань щодо формування ланцюга створення цінності в торговельному бізнесі; опанування сучасних бізнес-практик щодо стратегічного та тактичного управління підприємством роздрібною торгівлі; ✓ отримання практичних навичок організації та управління окремими бізнес- процесами підприємства роздрібною торгівлі; ✓ формування розуміння ролі підрозділів підприємства торгівлі, їх взаємодію; ✓ розвиток основних бізнес-компетенцій (комерційних, фінансових, маркетингових, логістичних, цифрових); ✓ формування навичок застосування сучасних методів і прийомів функціонального менеджменту підприємства торгівлі; ✓ набуття навичок проведення господарсько-фінансових операцій та виконання службових обов'язків на окремих робочих місцях імітаційного підприємства торгівлі; ✓ формування hard skills (професійних навичок) та soft skills (неспеціалізованих, над професійних навичок); ✓ опанування та використання сучасних інформаційних технологій та програмних продуктів з метою підвищення ефективності бізнесу; ✓ формування комплексного розуміння функціонування підприємства роздрібною торгівлі щодо формування потоків доходів і витрат в процесі торговельної діяльності. ✓ трансформація набутих знань у професійні навички.
Результати навчання (компетентності)	Практичний курс «Бізнес-симуляція», як основна компонента освітньої програми, забезпечує оволодіння студентами загальними та фаховими компетентностями і досягнення ними програмних результатів навчання відповідної освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів

2. КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН (СХЕМА ВИВЧЕННЯ КУРСУ)

ОПП «МАРКЕТИНГ»

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 проєкту.

3. ПЕРЕЛІК НАВЧАЛЬНИХ РОБІТ СТУДЕНТІВ ТА ОЦІНКА ЇХ У БАЛАХ

<i>Види робіт</i>	<i>Максимальна кількість балів</i>
I семестр (15 занять, тривалість одного заняття – 4 год)	
<i>Вступ до курсу/заняття 1 (Вхідне тестування)</i>	5
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	5* (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
Додаткові бали за встановлення дистанційного доступу до інформаційної системи «BAS»	5
Всього	100 (105)
II семестр (9 занять, тривалість – 4 год)	
<i>Виконання інтерактивних практичних завдань на кожному занятті (за заняття)</i>	8* (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
Всього	100 (102)
Студент, діяльність якого, під час вивчення Практичного курсу «Бізнес-симуляція», відповідає усім трьом критеріям: • виконанні ролі керівника Ритейл Хабу або керівника/заступника керівника департаменту • активна участь в бізнес-симуляції • відмінне навчання (90 + балів за кожен семестр) За підсумками навчального року видається спеціальний сертифікат (270 годин / 9 кредитів ЄКТС)	

*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 "ОБОЛОНЬ")

занять з дисципліни "Практичний курс "Бізнес-симуляція"
для студентів IV курсу *факультету торгівлі та маркетингу*

освітнього ступеня "бакалавр" спеціальності 075 "Маркетинг" *ОПП "Маркетинг"*
у Навчально-науковому центрі бізнес-симуляції на 2026/2027 навчальний рік

ВІВТОРОК - 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	
	I семестр																II семестр											
Підгрупа	Вересень							Жовтень				Листопад				Грудень		Березень					Квітень					
		01.09.26	08.09.26	15.09.26	19.09.26 (Субота)	22.09.26	29.09.26	06.10.26	13.10.26	20.10.26	27.10.26	03.11.26	10.11.26	17.11.26	24.11.26	01.12.26			Дати будуть уточнені на початку 2 семестру									
	"Маркетинг" 6,7,8,9,10 гр.																"Маркетинг" 6,7,8,9,10 гр.											
2.1	ВДК	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ		ВДК	ДБ	ДБ	ДБ	ФЕД	ФЕД	ФЕД	КД	КД	КД	
2.2	ВДК	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ		ВДК	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	НР-Д	НР-Д	НР-Д	
2.3	ВДК	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М		ВДК	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДРІ	ДРІ	ДРІ	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	
2.4	ВДК	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д		ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	
2.5	ВДК	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ФЕД	ФЕД	ФЕД	ДБ	ДБ	ДБ		ВДК	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	
2.6	ВДК	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К		ВДК	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДБ	ДБ	ДБ	ФЕД	ФЕД	ФЕД	
2.7	ВДК	ДБ	ДБ	ДБ	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ФЕД	ФЕД	ФЕД		ВДК	КД	КД	КД	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	
2.8	ВДК	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/К	ДМК/М	ДМК/М	ДМК/М	ДАЯ	ДАЯ	ДАЯ	ДРІ	ДРІ	ДРІ	КД	КД	КД		ВДК	ФЕД	ФЕД	ФЕД	НР-Д	НР-Д	НР-Д	ДБ	ДБ	ДБ	

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

Чуніхіна Тетяна Сергіївна (доцент кафедри маркетингу)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/1013/826/teacher/chunikhina-tetyana-serhiyivna>

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

Величко Олена Вячеславівна (доцент кафедри менеджменту)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/471/teacher/velychko-olena-vyacheslavivna>

ДРІ/Департамент розвитку та інновацій

Мельник Вікторія Володимирівна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/melnyk-viktoriya-volodymyrivnak>

ФЕД/Фінансово-економічний департамент

Вавдійчик Ірина Миколаївна (доцент кафедри економіки та фінансів підприємства)

Посилання на профіль: <https://sute.edu.ua/75/1270/teacher/vavdiychyk-iryna-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». Доступний за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/dc009c9856967b80bb56d6f5ae120f35.pdf
Можливості інклюзивної освіти	Відповідно політики ДТЕУ
Очікування	Організація освітнього процесу та відвідування занять відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/NjY4NQ==/39bacee1274436deea18391433e7e101.pdf Оцінювання знань відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів та аспірантів». Доступне за посиланням: https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/0cf1eee352a9fb8fb476970d47685b6d.pdf

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

Facebook [KNUTEBSC](#)

Instagram [nnc.bs.knute](#)

