

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

**ОСВІТНЯ ПРОГРАМА
ПІДПРИЄМНИЦТВО, ТОРГІВЛЯ ТА БІРЖОВА ДІЯЛЬНІСТЬ
(бакалаврський рівень вищої освіти)**

КАТАЛОГ КУРСІВ

2020-2021 навчальний рік

**Дніпро
2020**

ЗМІСТ

1. ОБОВ'ЯЗКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ	3
Українська ідентичність: історія, культура, мова.....	3
Іноземна мова.....	6
Вища та прикладна математика.....	13
Інформаційні та комунікаційні технології	17
Право	22
Ділова іноземна мова.....	27
Менеджмент.....	51
Міжнародна рідприємницька діяльність.....	56
Маркетинг	64
Логістика	68
Хімія та методи дослідження сировини і матеріалів.....	72
Основи підприємництва	76
Підприємництво (Товарознавчі аспекти).....	81
Підприємництво (Технологія організації командної роботи).....	86
Організація виробничих процесів (Організація торгівлі).....	89
Організація виробничих процесів (Організація ресторанного бізнесу)	93
Підприємництво (Техніка продажів та залучення клієнтів).....	98
Економіка торгівлі	101
Товарознавство (Харчові продукти)	109
Товарознавство (Непродовольчі товари).....	120
Комерційна діяльність	133
Торговельне підприємництво.....	138
Біржова діяльність (Організація біржової діяльності)	143
Біржова діяльність (Біржові товари)	146
Категорійний менеджмент.....	149
2. ВИБІРКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ	153
Самоменеджмент	153
Конфліктологія.....	157
Психологія лідерства та емоційного інтелекту.....	161
Етика бізнесу.....	165
Підприємництво (Основи управління якістю).....	169
Підприємництво (Технічне регулювання)	172
Підприємництво (Прикладні методи дослідження якості).....	176
Комерційна логістика (Транспортно-складські технології в логістиці)	179
Бізнес-технології (Публічні закупівлі).....	184
Підприємництво (E-commerce).....	190
Підприємництво (Лідерство та партнерство в бізнесі).....	196
Основи екології та безпеки споживчих товарів	199
Підприємництво: ІС	204
Товарознавство (Молочні, рибні та м'ясні товари).....	209
Підприємництво (Рекламна діяльність у бізнесі).....	213
Захист прав споживачів	217
Товарознавство (Взуттєві та хутряні товари)	222
Підприємництво (Організація та технологія надання послуг).....	226

1. ОБОВ'ЯЗКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни: Українська ідентичність: історія, культура, мова				
Мета: Формування у здобувачів цілісного уявлення про історію українського народу, його культуру та мову в контексті національної української ідентичності.				
Основні компетентності, що формуються:				
<ul style="list-style-type: none"> • Здатність реалізовувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні. • Здатність спілкуватися державною мовою, розуміння важливості досконалого володіння державною мовою • Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку української історії, її місця у загальній системі знань про суспільство та у його розвитку 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I	4,5 / обов'язкова	Гринчак Маргарита Олексіївна, к.і.н, доцент (mhrynychak@duan.edu.ua)	135 год. (28 год. лекцій)
Результати навчання*	Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)	
РН 13	Лекція, дискусія		Поточний контроль: Участь у дискусії, виконання групового завдання Підсумковий контроль: екзамен	
РН 14	Лекція, дискусія		Поточний контроль: Участь у дискусії, виконання групового завдання Підсумковий контроль: екзамен	
РН 19	Лекція, дискусія		Поточний контроль: Участь у дискусії, виконання групового завдання Підсумковий контроль: екзамен	
Оцінка				
Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:				
50% – виконання групового завдання 50% – участь у дискусії				
Критерії оцінювання:				
– Вчасність виконання завдань – Чіткість, логічність та аргументованість викладення власних думок – Здатність використання загальнонаукових та емпіричних методів наукового дослідження – Знання історичної теорії – Вміння застосовувати ключові історичні теорії, поняття та методи				
Зміст				
Модуль 1.				
Тема 1. Українська ідентичність: феномен та засади формування. Етногенез українського народу				
Тема 2. Еволюція поглядів на українську ідентичність				

Тема 3. Державотворення як фактор формування української ідентичності. Київська Русь та Галицька-Волинська держава

Тема 4. Козацький міф в українській історії та культурі.

Тема 5. Боротьба за відновлення державності на початку ХХ сторіччя

Тема 6. Творення сучасної української держави

Тема 7. Українські землі під владою інших держав

Модуль 2.

Тема 8. Цивілізаційне місце українців у світовому геополітичному просторі

Тема 9. Правосвідомість українського суспільства: культурно-історичне підґрунтя

Тема 10. Українська культура як джерело національної ідентичності

Тема 11. Українська мова як фундамент національно-культурної ідентичності

Тема 12. Громадянська ідентичність українців та її еволюція. Суспільно-політичні рухи, повстання та революції

Тема 13. Український менталітет та національний характер.

Тема 14. Соціально-демографічний аспект ідентичності

Література

Основна

1. Грицак Ярослав. *Нариси історії України: формування модерної української нації XIX-XX ст.* [Навч. посібник]. Київ: Генеза, 1996. 360 с. URL:<http://history.franko.lviv.ua/PDF%20Final/Grycak.pdf>

2. Плохій С. Козацький міф. Історія та націєтворення в епоху імперій / Авториз. пер. з англ. М. Климчука. К.: Laurus, 2015. 400 с. URL:<https://mybook.ru/author/sergej-plohiy/kozackij-mif/read/>

3. Степико М. Т. Українська ідентичність: феномен і засади формування : монографія / М. Т. Степико. К.: НІСД, 2011. 336 с. URL:<http://resource.history.org.ua/item/11040>

4. Україна в історіях та оповідях. Есеї українських інтелектуалів. Київ: Інтерньюз-Україна, UkraineWorld, 2019. 304 с. URL:<https://ukraineworld.org.ua/articles/books/essays-intellecutuals>

5. Яковенко Наталія. Нарис історії середньовічної та ранньомодерної України/ Н. Яковенко. Київ: Критика, 2005. 380 с. URL:<http://history.franko.lviv.ua/PDF%20Final/Jakovenko.pdf>

Додаткова

1. Андерсон, Б. Уявлені спільноти. Міркування щодо походження і поширення націоналізму / Б. Андерсон. К. : «Критика», 2001

2. Гнатюк, О. Прощання з імперією. Українські дискусії про ідентичність / О. Гнатюк. К., 2005. С. 264-265

3. Головаха, Є. Основні етапи і тенденції трансформації українського суспільства / Є. Головаха, Н. Паніна // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. 2006. № 3. С. 41.

4. Грушевський М. Звичайна схема «руської» історії й справи раціонального укладу історії східного слов'янства / М. Грушевський // Вивід прав України. К., 1991

5. Іванишин, В. Нація. Державність. Націоналізм / В. Іванишин. Дрогобич, «Відродження», 1992

6. Ігнатов, В. О. Національна держава: національний і наднаціональний виміри: автореф. дис... д. політ. н.: 23.00.02 / В. І. Ігнатов. К., 1996

7. Рябчук, М. Дилеми українського Фауста: громадянське суспільство і «розбудова держави» / М. Рябчук. К. : Критика, 2000. С. 22.

8. Рябчук, М. Постколоніальний синдром. Спостереження / М. Рябчук. К.: «К.І.С.», 2011

9. Сміт, Е. Національна ідентичність / Е. Сміт. К., «Основи», 1994

10. Шкляр, Л. Е. Етнос. Культура. Личность. Философско методологические аспекты исследования / Л. Е. Шкляр. К.: «Наукова думка», 1992.

Політика курсу

Політика щодо відвідування занять. Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. Більша частина матеріалу, який виноситься на модульний контроль, базується на лекціях. Здобувач має відпрацювати пропущені практичні заняття, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з особливими потребами. Якщо стан здоров'я здобувача не дозволяє відвідувати всі заняття та виконувати всі види робіт, він повинен обов'язково повідомити про це викладача на початку курсу і узгодити порядок складання завдань.

Навчання в умовах посилення карантинних заходів. У випадку посилення карантинних заходів допускається навчання в режимі онлайн, що передбачає використання таких інструментів дистанційної освіти як Zoom та Google Classroom.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомлювати, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Недоброчесність під час виконання будь-якого завдання призведе до автоматичного анулювання балів за виконання відповідного завдання. Під час іспитів та контрольних робіт здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами. Плагіат є забороненим, друковані роботи перевіряються на наявність текстових запозичень.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач має право запропонувати здобувачу залишити аудиторію.

Поведінка в аудиторії. Здобувач повинен заходити в аудиторію вчасно, мати з собою матеріали, необхідні для виконання завдань: конспект, навчальний посібник, письмові приладдя. Забороняється відволікати одногрупників та викладача, самовільно залишати аудиторію, вмикати чи вимикати електронне обладнання без дозволу викладача. Забороняється прослуховування та перегляд аудіо- та відеоконтенту, не пов'язаного з темою заняття, а також ведення телефонних розмов в аудиторії під час освітнього процесу. У разі порушення дисципліни викладач має право зобов'язати здобувача написати пояснювальну записку на ім'я завідувача кафедри та/або запропонувати залишити аудиторію. Грубе порушення дисципліни прирівнюється до пропуску заняття без поважної причини.

Пропозиції здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення освітнього процесу. Дані пропозиції можуть бути висловлені в усній або письмовій формі.

Назва дисципліни: Іноземна мова				
Анотація:				
<p><i>Метою</i> дисципліни є формування у здобувачів іншомовної комунікативної компетенції у користуванні, що сприятиме їх ефективному функціонуванню у культурному розмаїтті навчального та професійного середовищ. При цьому особливий наголос робиться на поглибленні знань з іноземної мови та удосконаленні мовленнєвих навичок і розвиток мовних умінь, здобутих у середній школі, і підготовці здобувачів до оволодіння навичками та вміннями іншомовного спілкування у сфері майбутньої професійної діяльності.</p> <p>Основна мета навчання іноземної мови реалізується через більш конкретні компетенції: набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами (B1+ та вище); одержання інформації з іноземних джерел; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; проведення презентацій з загальних питань.</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
англ.	1, 2	11 / обов'язкова	Доц. Долженко М.В., ст. викл. Беспалова Н.В., викл. Герченнова І.В., викл. Жижина А.Р., викл. Мар'єнко Д.І., викл. Шепотько К.О.	330 год. (112 год. практичних занять, 173 год. самостійної роботи, 33 год. індивідуальної роботи, 12 год. консультацій)
Результати навчання			Методи викладання, навчання	Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знає граматичні структури, що є необхідними для гнучкого вираження відповідних понять, а також для розуміння і створення широкого кола текстів у загальній та професійній сфері			Практичні заняття, самостійна робота, взаємоконтроль, написання есе за темами, що вивчаються та листів за ситуаціями, тестування (письмове, усне, онлайн)	Оцінювання умінь та навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності виконання тестових завдань
Знає правила іноземного синтаксису, щоб дати можливість розпізнавати і створювати широке коло текстів щодо особистого життя та у професійній діяльності			Практичні заняття, самостійна робота, взаємоконтроль, написання есе за темами, що вивчаються та листів за ситуаціями, тестування (письмове, усне, онлайн)	Оцінювання умінь та навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності виконання тестових завдань
Має достатній словниковий запас, що є необхідним для розв'язання професійних завдань та ситуацій, а також можливих			Практичні заняття, групова дискусія/ диспут на основі	Участь у дискусії/ диспуті, оцінювання навичок взаємодії,

проблем у загальній та професійній діяльності засобами англійської мови	прочитаного, написання есе за темами, що вивчаються та листів за ситуаціями, тестування (письмове, усне, онлайн)	перевірка письмових робіт, перевірка правильності виконання тестових завдань, усне опитування
Знає особливості міжкультурного спілкування (основи знань про відмінність культур, основи етикету, діловий стиль усного та писемного спілкування)	Дискусія за матеріалами вивчених літературних джерел, Інтернет-пошук, написання листів за ситуаціями	Участь в дискусії, перевірка письмових робіт
Володіє достатнім рівнем професійного іншомовного усного мовлення для розв'язання особистих та професійних завдань та ситуацій, а також можливих проблем у професійній діяльності засобами англійської мови	Робота в парах/малих групах, індивідуальні презентації	Участь у рольовій грі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі, мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
Демонструє розуміння міжкультурних особливостей сторін, залучених до співпраці та вміє попереджувати міжкультурні конфлікти	Рольова гра	Участь у рольовій грі, оцінювання навичок взаємодії та мовленнєвих навичок
Може активно працювати в команді та вирішувати поставлені завдання засобами англійської мови, може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями у цій галузі	Рольова гра, робота в парах/ міні-групах, дискусія, групові презентації	Участь у рольовій грі, дискусії, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
Уміє організувати роботу команди засобами англійської мови задля досягнення командою поставленої мети	Робота в міні-групах, групові презентації	Участь у груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
Має сформовану професійну та функціональну комунікативну компетентність у користуванні англійською мовою, що сприяє ефективному функціонуванню у культурному розмаїтті навчального та професійного середовищ	Робота в парах/ міні-групах, рольова гра	Участь у рольовій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок

Застосовує знання та уміння міжкультурної комунікації для підвищення власної конкурентоспроможності на ринку праці	Робота в парах/ міні-групах, рольова гра	Участь у рольовій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок
Володіє навичками професійного іншомовного спілкування з використанням комунікативних технік і технологій (активного слухання, критичного мислення, проведення переговорів, презентацій тощо)	Рольова гра, робота в парах/ міні-групах	Участь у рольовій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок

Оцінка

Підсумкова оцінка 100% поточного оцінювання:

10% участь у дискусії / диспуті (5%*2)

Участь у дискусії/ диспуті	Критерії оцінки
5	Бере активну участь у дискусії, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал під час дискусії, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням усіх рекомендацій щодо ведення дискусій.
4	Бере досить активну участь у дискусії, наводить аргументи під час дискусії, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням основних рекомендацій щодо ведення дискусій. Але при викладанні деяких аргументів не вистачає достатньої глибини та мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.
3	Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) бере участь під час дискусії, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки.
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у дискусії за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають тематиці, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню.

10% участь у рольовій грі (5%*2)

Участь у рольовій грі	Критерії оцінки
5	Бере активну участь у рольовій грі, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал щодо своєї ролі, активно пропонує ідеї, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми, повністю виконує свої завдання в команді.
4	Бере досить активну участь у рольовій грі, наводить аргументи відповідно своєї ролі, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми. Але при вирішенні проблеми не вистачає мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, проте повністю виконує свої завдання в команді.

3	Фрагментарно, поверхово (без обґрунтування) бере участь у рольовій грі, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки, не пропонуючи ідей, а лише відтворюючи інформацію зі своєї ролі, частково виконує свої завдання в команді.
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у рольовій грі за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають ролі, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню. Не бере участь у виконанні завдань команди.

30 есе/лист (5%*6, з них 5 обов'язкових, одне на вибір здобувача)

Лист/ есе	Критерії оцінки
5	Лист (есе) складено за встановленими нормами. Текст чітко структурований з використанням мовних кліше/ зв'язок. Письмове висловлення побудовано логічно й послідовно з аргументацією. Опрацьовані всі умови завдання повністю. Допускається декілька помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
4	Лист (есе) складено в основному за встановленими нормами з використанням мовних кліше/ зв'язок. Текст достатньо чітко структурований. Опрацьовані не всі умови завдання повністю, деякі лише згадані. Допускається незначна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано не достатньо широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
3	Лист (есе) складено з відхиленнями від встановлених норм, є неточності в використанні мовних кліше/ недостатнє використання зв'язок. Опрацьовані не всі умови завдання. Наявна значна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, дуже вузький спектр лексичного запасу з теми.

40% модульні контрольні роботи (тестові завдання з лексики, граматики, читання, аудіювання та творче завдання з письма) (20%*2)

Тестові завдання модульної контрольної роботи оцінюються за кількістю правильних відповідей, творче завдання з письма оцінюються за критеріями листа/ есе. Бали за модульну контрольну роботу зараховуються відповідно до відсотка правильних відповідей, як показано в таблиці нижче.

90-100 %	20
82-89 %	18
75-81 %	16
67-74 %	14
60-66 %	12
35-59 %	10
1-34 %	0

10% презентація або відеопрезентація (запис відеоролику за темою або ситуацією) (на вибір здобувача) (5%*2) за результатами дослідницького проекту (усна з використанням мультимедіа)

Презентація	Критерії оцінки
5	Продемонстровано вільне володіння усною мовою, повне дотримання структури презентації та використання мовленнєвого потенціалу.

	обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, одержані результати систематизовані й класифіковані, висновки є переконливими. У мовленні здобувача практично немає помилок або є незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
4	Продемонстровано добре володіння усною мовою, дотримання структури презентації, достатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, систематизовані та класифіковані одержані результати, але висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
3	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, неповне дотримання структури презентації, недостатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та не достатньо обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито частково, не повністю систематизовані та класифіковані одержані результати, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
2	Не дотримується структура презентації. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.

Відеопрезентація	Критерії оцінки
5	Продемонстровано вільне володіння усною мовою виконання завдання – відповідність темі, досягнення цілі, наведено достатню кількість аргументів та пояснень відповідно до завдання, продемонстровано відповідні об'єкти, наведено висновки. У мовленні здобувача практично немає помилок або є незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі. Технічно відеоролик є готовим до перегляду та обговорення, розміщено на вказаній платформі в строк.
4	Продемонстровано добре володіння усною мовою, відповідність темі, досягнення цілі, певну кількість аргументів та пояснень відповідно до завдання, частково продемонстровано відповідні об'єкти, наведено висновки, які, однак, не достатньо аргументовані. У мовленні здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі. Технічно відеоролик є готовим до перегляду та обговорення, розміщено на вказаній платформі в строк.
3	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, не у повному обсязі виконано завдання, тему розкрито частково, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі. Технічно відеоролик є готовим до перегляду та обговорення, розміщено на вказаній платформі в строк.
2	Завдання презентації лише згадується або повторюється формулювання. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі. Технічно відеоролик важко сприйняти або неприйнятний до перегляду та обговорення. Робота виконана пізніше

	призначеного строку, що унеможливило заплановане групове обговорення роботи згідно плану аудиторних занять.
Зміст	
Змістовний модуль 1. Життя: робота та дозвілля	
Тема 1: Особиста інформація/ Personal information/ Friends*	
Тема 2. Робота та родина/ Jobs & family/ Media*	
Змістовний модуль 2. Стилі та рівні життя. Звички	
Тема 3. Daily routine / Розпорядок дня/ Lifestyle*	
Тема 4. У вільний час / Free time activities/ Wealth*	
Змістовний модуль 3. Минуле, теперішнє та майбутнє	
Тема 5. Подорожі та розваги / Travelling and entertainment/ Free time*	
Тема 6. Минуле/ Past/ Holidays*	
Змістовний модуль 4. Захоплення	
Тема 7. Дім та меблі/ Houses and furniture/ Learning*	
Тема 8. Кіно та телебачення/ TV& Cinema/ Change*	
Література	
Основна	
1. Cox M. Cambridge IGCSE® First Language English Coursebook. Fifth edition. – Cambridge University Press, 2018.	
2. Crace A., Acklam R. New Total English. Upper-Intermediate. – Pearson Education Limited, 2011.	
3. Redston C., Cunningham G. Face2face. Intermediate. – Cambridge, 2013.	
4. Redston C., Cunningham G. Face2face. Pre-intermediate. – Cambridge, 2013.	
5. Roberts R., Clare A., Wilson, JJ. New Total English. Intermediate. – Pearson Education Limited, 2011. *	
6. SpeakOut. Elementary / Frances Eales, Steve Oakes. – Pearson/ Longman, 2009.	
7. SpeakOut. Pre-intermediate / Antonia Clare, JJ Wilson. – Pearson/ Longman, 2009.	
8. Wilson JJ, Clare A. New Total English. Advanced. – Pearson Education Limited, 2013.	
Додаткова	
1. Семеренко Л.І., Артюхова І.П. Communicating in English: Навч/ посібник / Л.І. Семеренко, І.П. Артюхова – Дніпропетровськ: Вид-во ДУЕП, 2003. – 368 с.	
2. Романовська Ю.В. Вивчаємо світ, навчаємося англійської!: Посібник з англійської мови / Ю.В. Романовська– К.: НПУ ім. М.П. Драгоманова, 2000. – 181с.	
3. Evans V., Dooley J. Grammarway 2. Express Publishing, 2009.	
4. Evans V., Dooley J. Grammarway 3. Express Publishing, 2009.	
5. Pavich J. Cambridge International AS Level English General Paper Coursebook. Fifth edition. Cambridge University Press, 2018.	
6. Tarnopolsky, O. English communication role plays. Teaching tutorial. Dnipropetrovsk, DUEP Publ., 2010.	
Політика курсу	
– Дедлайн для виконання завдань для самостійної роботи встановлюється викладачем, але враховується складність та обсяг завдань. Мінімальний час на виконання завдань для самостійної роботи – 1 день.	
– У разі порушення дедлайнів максимальна оцінка за виконані завдання 80% (при виконанні протягом відповідного модуля) та 60 % при виконанні завдань по закінченню модуля (окрім балів за модульну контрольну роботу, яка зараховується за фактичними результатами).	
– При пропуску занять з поважної причини (лікарняний, студентська мобільність тощо при наявності документа-підтвердження) дедлайн для виконання завдання подовжується на 1-2 тижні після повернення на заняття в залежності від причини відсутності та обсягу завдань.	

- Працевлаштування здобувача вважається поважною причиною пропуску занять лише в разі оформлення індивідуального графіка у студентському деканаті та інформування викладача на початку семестру, а також виконання усіх завдань у встановлені строки відповідно до графіка.

- Результати письмових робіт (есе, лист, звіт тощо) та/ або індивідуальних завдань після їх перевірки, як правило, оголошуються викладачем на наступному занятті або протягом тижня, але в залежності від обсягу та складності завдання цей термін може бути подовженим до 10 робочих днів.

- У разі порушення академічної доброчесності або випадках плагіату, виконане завдання не зараховується, студент має повторно виконати завдання та отримати максимально 60% за виконане завдання, проте у разі повторного порушення він/вона втрачає можливість повторного виконання завдання та втрачає бали за нього.

- Для комунікації зі здобувачами основним засобом зв'язку з викладачем є консультація (оффлайн або онлайн), а також електронна пошта та Google Classroom. Інші форми комунікації (вайбер, соціальні мережі тощо) є факультативними, за згодою викладача та здобувачів. Відповідь на електронного листа здобувач(ка) отримує протягом 1-5 робочих днів у залежності від типу запиту.

Назва дисципліни: Вища та прикладна математика				
<p>Анотація: <i>Метою</i> вивчення навчальної дисципліни «Вища та прикладна математика» є формування у здобувачів базових математичних знань для розв'язування задач у професійній діяльності, вмінь логічного мислення та математичного аналізу економічних задач.</p> <p>Завдання дисципліни: виробити навички математичного дослідження прикладних задач, наприклад, побудови економіко-математичних моделей; дати необхідну математичну підготовку та знання для вивчення інших дисциплін за фахом; навчити застосовувати відповідний математичний апарат для опису зв'язків між економічними показниками; аналізувати та розв'язувати рівняння, якими моделюються економічні процеси; застосовувати математичний апарат для прогнозування економічних явищ.</p> <p>У ході вивчення дисципліни формуються як <i>загальні компетентності</i> (навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань); знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності), так і <i>спеціальні</i> (здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку; здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності; здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин)</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I	5 / обов'язкова	Холод О.Г. к.е.н., професор	150 годин (28 год. лекції, 28 год. практичні заняття, 94 год. самостійна робота)
Результати навчання Здобувач після завершення вивчення дисципліни «Вища та прикладна математика»:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний (ПтК) та підсумковий (ПК) контроль)
1) Знає апарат математичного моделювання як основний метод дослідження, кількісного аналізу та прогнозування економічних явищ;		Лекція, практичні заняття, самостійна робота		Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
2) Застосовує відповідний математичний апарат для опису зв'язків між економічними показникам;		Лекція, практичні заняття, самостійна робота		Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)

3) Може аналізувати та розв'язувати рівняння, якими моделюються економічні процеси;	Лекція, практичні заняття, самостійна робота	Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
4) Здатний застосовувати математичний апарат для прогнозування економічних явищ;	Лекція, практичні заняття, самостійна робота	Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
5) Уміє використовувати методи знаходження невизначених інтегралів, методи обчислення визначених інтегралів та засоби дослідження на збіжність невластних інтегралів в економічних задачах;	Лекція, практичні заняття, самостійна робота	Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
6) Здатний володіти прийомами використання лінійної алгебри при аналізі економічних задач.	Лекція, практичні заняття, самостійна робота	Розв'язання завдань, тестування, модульні контрольні роботи (ПтК), підсумковий іспит (ПК)

Оцінка

Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою, зокрема 60 балів – поточний контроль та 40 балів підсумковий контроль.

60 балів поточного контролю складаються з:

- 30 балів – модульна контрольна робота №1;
- 10 балів – тестування, контрольна робота №2;
- 20 балів – модульна контрольна робота №3.

40 балів підсумкового контролю складаються з:

- 20 балів – тестове завдання;
- 20 балів – практичне завдання.

Зміст

МОДУЛЬ 1

- Тема 1. Лінійна алгебра
- Тема 2. Векторна алгебра
- Тема 3. Пряма на площині

МОДУЛЬ 2

- Тема 4. Вступ до математичного аналізу
- Тема 5. Похідна функції та її застосування
- Тема 6. Функції багатьох незалежних змінних

МОДУЛЬ 3

- Тема 7. Невизначений інтеграл
- Тема 8. Визначений інтеграл та його додатки

Література

Основна

1. Валєєв К.Г. Вища математика для економістів / К.Г. Валєєв, І.А. Джалладова, С.В. Дегтяр. – К.: Знання, 2011. – 287 с. (базовий підручник).
2. Барковський В.В. Вища математика для економістів. Навчальний посібник / В.В. Барковський, Н.В. Барковська. – К.: ЦУЛ, 2011. – 448 с.
3. Вища математика із використанням інформаційних технологій. Підручник / В.П. Іващенко, Г.Г. Швачич, В.С. Коноваленков та ін. – Запоріжжя: Дике Поле, 2013. – 426 с.
4. Зайцев Є.П. Вища математика: Навчальний посібник / Є.П. Зайцев.– Кременчук: Вид-во “Кременчук”, 2011. – 170 с.
5. Вища та прикладна математика: Збірник завдань для самостійної роботи / О.Г. Холод, Г.Г. Швачич, Г.Я. Глуха та ін. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2017. – 90 с.
6. Высшая математика для экономистов / Под ред. Н.Ш. Кремера. – М.: Юнити-Дана, 2010. – 479 с.
7. Практикум з навчальної дисципліни “Вища математика для економістів” на основі MatLab / С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 190 с.
8. Radulescu T.-L.T., Radulescu V.D., Andreescu T. Problems in real analysis: advanced calculus on the real axis, Springer, 2009.
9. Trench W.F. Introduction to real analysis, Pearson Education, 2010.
10. Matthews K.R. Elementary linear algebra, University of Queensland, 1991.
11. Sicheloff L.P., Wentworth G., Smith D.E. Analytic geometry, Ginn and Company, Boston-New York, 1970.

Додаткова

1. Ланцова О.Ю. Высшая математика для экономистов / О.Ю. Ланцова, Е.Н. Сахарова, В.И. Малахин. – М.: Экономика, 2010. – 351 с.
2. Сборник задач по высшей математике для экономистов / Под ред. В.И. Ермакова. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 575 с.
3. Carl P. Simon and Lawrence Blume. Mathematics for Economists, W.W. Norton & Company, 1994.
4. Smirnov V.I. A course of higher mathematic. Vol. 1, 2. Pergamon Press, Oxford – London – Edinburgh – New York – Paris – Frankfurt, 1964.
5. Problems in Mathematical Analysis. Under the editorship of B.Demidovich. Mir Publishers: Moscow, 1972.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, яка виносить на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену, модульних контрольних здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в

безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо оцінювання знань: Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою згідно «Положення про організацію освітнього процесу».

Результати поточного контролю знань здобувачів вищої освіти входять як складові елементи до загальної (остаточної) оцінки знань здобувачів з певної дисципліни. Оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях здійснюється в межах 60 балів.

Здобувач допускається до іспиту, якщо за результатами роботи протягом семестру він отримав не менше 36 балів за умови виконання позитивно оцінених модульних контрольних робіт;

Якщо за результатами оцінювання поточної роботи здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до іспиту. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачем для допуску до екзамену. У разі їх виконання здобувач допускається до іспиту з оцінкою 36 балів.

Результати іспиту оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Іспит проводиться у письмовій формі. Завдання містить 10 тестів, 1 бал за кожну правильну відповідь і практичних задач, які потребують проведення певних розрахунків (максимум 5 балів за виконання кожного завдання). Екзамен проводиться без використання комп'ютерів, смартфонів, книг та інших джерел інформації. Під час екзамену допускається використання лише простого калькулятора.

Якщо здобувач за результатами підсумкового екзамену набрав менше 24 балів, він отримує незадовільну підсумкову оцінку, незалежно від його результатів за іншими складовими. Повторне складання екзамену після оцінки FX оцінюється 24 балами, якщо його складено та 0 балів, якщо не складено.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри глобальної економіки.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 2301) або надіслати повідомлення на адресу: kozyreva.i@duan.edu.ua

Назва дисципліни: «Інформаційні та комунікаційні технології»				
<p>Анотація: <i>Метою</i> вивчення навчальної дисципліни "Інформаційні та комунікаційні технології" є формування у здобувачів сучасного рівня інформаційної та комп'ютерної культури, набуття практичних навичок роботи на сучасній комп'ютерній техніці, використання новітніх інформаційних технологій для вирішення різноманітних завдань у практичній діяльності за фахом.</p> <p>Завдання дисципліни: допомогти зрозуміти основні закономірності та тенденції розвитку інформаційних систем та технологій в контексті інтернаціоналізації та глобалізації світової економіки. Ознайомлення із загальними методами формування та забезпечення інформаційних процесів. Розвинення вмінь і навичок застосування прикладних комп'ютерних систем підготовки, пошуку, обробки й подання різних типів інформації. Визначення критеріїв вибору та застосування інформаційно-комунікаційних мереж і їх складових у забезпеченні комунікаційних зв'язків. Формування системного підходу до автоматизованого розв'язання задач інформаційного супроводу фахової діяльності.</p> <p>У ході вивчення дисципліни формуються як <i>загальні компетентності</i> (здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; здатність вчитися і бути сучасно навченим; здатність приймати обґрунтовані рішення; здатність працювати у команді; навички міжособистісної комунікації; цінування та повага різноманітності та мультикультурності), так і <i>спеціальні</i> (систематизувати, синтезувати й упорядковувати отриману інформацію, ідентифікувати проблеми, формулювати висновки і розробляти рекомендації, використовуючи інноваційні підходи та сучасні технології, програмне забезпечення з метою розв'язання практичних завдань за фахом. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології у сфері міжнародних відносин. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків, ілюструвати і презентувати результати оцінювання, підсумовувати та розробляти рекомендації, заходи з адаптації до змін міжнародного середовища).</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I	5 / обов'язкова	Чумак Т.В., старший викладач	150 год. (14 год. лекцій, 42 год. лабораторних робіт, 94 год. самостійної роботи)
Результати навчання Здобувач після завершення вивчення дисципліни "Інформаційні та комунікаційні технології":		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1. Здатен застосовувати на практиці знання про організацію й застосування		Самостійна робота		Доповідь за темами, що опановані самостійно.

<p>сучасних інформаційних технологій при вирішенні завдань у практичній діяльності за фахом.</p> <p>2. Може вільно користуватися основними інструментами Windows.</p> <p>3. Знає базові принципи та засоби роботи з програмними продуктами Microsoft Office для реалізації прикладних завдань.</p> <p>4. Уміє створювати, форматовувати та друкувати документи у середовищі текстового редактора Microsoft Word.</p> <p>5. Уміє формувати електронні таблиці у середовищі Microsoft Excel. Робити необхідні розрахунки, та будувати діаграми.</p> <p>6. Уміє проектувати багатотабличні бази даних Microsoft Access та керувати ними.</p> <p>7. Знає як автоматизувати роботу у Microsoft Office шляхом використання Visual Basic for Application;</p> <p>8. Знає базові методики захисту інформації, та основні компоненти Інтернету, особливості апаратного та програмного забезпечення для підключення до Інтернету, критерії оцінки провайдера.</p>	<p>Самостійна робота</p> <p>Лекція, практичні заняття</p> <p>Лекція, практичні заняття</p> <p>Лекція, практичні заняття, лабораторні роботи</p> <p>Лекція, практичні заняття, лабораторні роботи</p> <p>Лекція, практичні заняття, лабораторні роботи</p> <p>Самостійна робота</p> <p>Самостійна робота</p>	<p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Доповідь за темами, що опановані самостійно.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Усні відповіді на запитання.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Усні відповіді на запитання.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Усні відповіді на запитання.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Усні відповіді на запитання.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Усні відповіді на запитання.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Комп'ютерне тестування.</p> <p>Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p>
---	---	---

<p>9. Створює презентації засобами програми MS PowerPoint.</p> <p>10. Вільно листується за допомогою електронної пошти, та виконує настройку програм для роботи у глобальній міжнародній мережі.</p>	<p>Самостійна робота</p>	<p>Звіти з виконання лабораторних робіт.</p> <p>Доповідь за темами, що опановані самостійно. Комп'ютерне тестування.</p> <p>Доповідь за темами, що опановані самостійно. Пояснення методики виконання завдань лабораторних робіт.</p> <p>Доповідь за темами, що опановані самостійно.</p>												
Оцінка														
<p>Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою, підсумковий семестровий контроль здійснюється як сумарне оцінювання за результатами всіх ПМК, проведених протягом семестру.</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td>Змістовий модуль 1</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>Контрольна робота № 1</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Контрольна робота № 2</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>Змістовий модуль 2</td> <td>65</td> </tr> <tr> <td>Контрольна робота № 3</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>Контрольна робота № 4</td> <td>35</td> </tr> </table>			Змістовий модуль 1	35	Контрольна робота № 1	20	Контрольна робота № 2	15	Змістовий модуль 2	65	Контрольна робота № 3	30	Контрольна робота № 4	35
Змістовий модуль 1	35													
Контрольна робота № 1	20													
Контрольна робота № 2	15													
Змістовий модуль 2	65													
Контрольна робота № 3	30													
Контрольна робота № 4	35													
Зміст														
<p>МОДУЛЬ 1.</p> <p>Тема 1. Предмет, методи та завдання дисципліни. Інформаційні системи (ІС) та їх роль в управлінні народним господарством</p> <p>Тема 2. Системи обробки текстової інформації. Текстовий редактор MS Word. Редагування та форматування тексту</p> <p>Тема 3. Створення таблиць у текстовому редакторі MS Word. Автоматизація створення документів.</p> <p>Тема 4. Технологія створення презентацій засобами програми MS PowerPoint</p> <p>Тема 5. Локальні обчислювальні мережі. Застосування Internet-технологій</p> <p>Тема 6. Системи табличної обробки даних. Табличний процесор MS Excel. Основи роботи в середовищі табличного процесора MS Excel</p> <p>Тема 7. Робота з функціями та формулами в табличному процесорі MS Excel</p> <p>Тема 8. Створення, редагування та форматування діаграм у середовищі MS Excel</p>														

МОДУЛЬ 2.

Тема 9. Робота з базами даних у середовищі MS Excel

Тема 10. Основи побудови баз даних

Тема 11. Створення, редагування та керування базою даних за допомогою СУБД

Тема 12. Створення, редагування та використання запитів на прикладі СУБД MS Access

Тема 13. Розробка та використання форм на прикладі СУБД MS Access

Тема 14. Генерування звітів на прикладі СУБД MS Access

Тема 15. Використання генератора макрокоманд

Література**Обов'язкова**

1. Клименко О.Ф. Информатика: Підручник / О.Ф. Клименко, Н.Р. Головки. – К.: КНЕУ, 2011. – 579 с. (базовий підручник).
2. Рогоза М.Є. Основи інформатики та технологій програмування: Навч. посібник / М.Є. Рогоза, С.К. Рамазанова, А.В. Велігура, С.М. Ткаченко. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – Ч. 1. □ 294 с.
3. Рогоза М.Є. Основи інформатики та технологій програмування: Навч. посібник / М.Є. Рогоза, С.К. Рамазанова, А.В. Велігура, С.М. Ткаченко. – Полтава: ПУЕТ, 2012. – Ч. 2. □ 322 с.
4. Сільченко М.В. Економічна інформатика: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / М.В. Сільченко, Ю.М. Красюк. – К.: КНЕУ, 2010. – 601 с.
5. Кучерява Т.О. Информатика та комп'ютерна техніка: активізація навчання: Підручник / Т.О. Кучерява, М.В. Сільченко, І.В. Шабаліна. – К.: КНЕУ, 2008. – 448 с.
6. Поляков, В. П. Информатика для экономистов : учебник для бакалавриата и специалитета / В. П. Поляков, В. П. Косарев. – М. : Юрайт, 2019. - 524 с.
7. Царев Р.Ю. Теоретические основы информатики: Учебник / Царев Р.Ю., Пупков А.Н., Самарин В.В и др. - Краснояр.: СФУ, 2015. - 176 с.
8. Леонтьев В.П. "Office 2016. Новейший самоучитель" / В.П. Леонтьев. М.: Эксмо, 2015. - 368 с.
9. Леонтьев В.П. Microsoft Word 2016. Новейший самоучитель / В.П. Леонтьев. М.: Эксмо, 2016. - 128 с.
10. Рудикова Л. В. Microsoft Office Excel 2016 / Л.В. Рудикова. – СПб.: БХВ-Петербург, 2017. – 640 с.
11. Бекаревич Ю.Б. Самоучитель Microsoft Access 2016 / Ю.Б. Бекаревич, Н.В. Пушкина. - СПб.: БХВ-Петербург, 2017. - 480 с.
12. Гузенко Е.Н. "Работа в сети Интернет" / Е. Н. Гузенко, А.С. Сурядный. М.: АСТ, 2011. - 432 с.

Додаткова

1. Советов Б.Я. Информационные технологии / Б.Я. Советов. М.: Юрайт, 2016. – 327 с.
2. Матюшок В. М. Информатика для экономистов: Учебник / В.М. Матюшок. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 460 с.
3. Чумак Т.В. Информатика: Лабораторный практикум (разделы: “Операционная система WINDOWS”, “Системы обработки текста Текстовый процессор MS WORD”) / Т.В. Чумак, Л.И. Ярмоленко, А.И. Пасько. – Д.: Днепропетровский университет им. Альфреда Нобеля, 2011. – 50 с.
4. Информатика: Лабораторный практикум (раздел “Системы табличной обработки данных”) / Н.О. Ризун, Л.И. Ярмоленко, Т.В. Чумак и др. – Д.: Днепропетровский университет им. Альфреда Нобеля, 2013. – 104 с.
5. Информатика: Лабораторный практикум (раздел “Системы управления базами данных”) / Н.О. Ризун, Л.И. Ярмоленко, Т.В. Чумак и др. – Д.: Днепропетровский университет им. Альфреда Нобеля, 2014. – 92 с.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, яка виносить на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Під час модульних контрольних здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри глобальної економіки.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 2301) або надіслати повідомлення на адресу: chumak.t@duan.edu.ua, nsec.ep@duan.edu.ua.

Назва дисципліни: Право				
<p>Мета курсу: Формування теоретичних знань та вироблення навичок, щодо практичного застосування норм права різних галузей права та вироблення у здобувачів навичок для захисту їх прав у разі порушення; формування теоретичних знань та вироблення навичок, щодо практичного застосування норм трудового права та вироблення у здобувачів навичок для захисту їх трудових прав у разі порушення; формування у здобувачів цілісного, системного, комплексного уявлення про правове регулювання господарської діяльності, та засвоєння здобувачами особливостей функціонування окремих господарсько-правових інститутів у практичній діяльності, правовою базою яких є чинне господарське законодавство.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <p>Знання</p> <p>РН-1 Засвоїти поняття та функції, систему, галузі та інститути права;</p> <p>РН-2 Знати передумови виникнення держави і права;</p> <p>РН-3 Засвоїти теоретичні та законодавчі положення трудового права;</p> <p>РН-4 Знати зміст нормативно правових актів, що регулюють трудові правовідносини.</p> <p>РН-5 Знати основні джерела правового регулювання господарської діяльності;</p> <p>РН-6 Знати організаційно-правові форми господарської діяльності</p> <p>Уміння</p> <p>РН-7 орієнтуватися в основах права, застосовувати на практиці його основні норми;</p> <p>РН-8 практично застосовувати норми трудового права, складати проекти наказів, заяв, трудових договорів та ін. документів у сфері трудового права;</p> <p>РН-9 орієнтуватися у господарському законодавстві;</p> <p>РН-10 надавати правильну правову оцінку конкретних ситуацій та правильно застосовувати господарсько-правові норми для їх вирішення;</p> <p>РН-11 складати проекти установчих документів окремих організаційно-правових форм господарювання та іншої юридичної документації</p> <p>Комунікація</p> <p>РН-12 обирати в усному й писемному мовленні найдоцільніші формули мовленнєвого етикету</p> <p>РН-13 гнучко використовувати власний невербальний репертуар для передачі професійно спрямованої інформації</p> <p>РН-14 формулювати нові правові дефініції та юридично грамотно їх передавати</p> <p>Автономність і відповідальність</p> <p>РН-15 використовувати знання з метою ефективного вирішення суперечливих питань у професійній діяльності</p> <p>РН-16 постійно самостійно вдосконалюватись в обраній предметній області професії, підвищувати свій професійний рівень</p> <p>РН-17 презентувати результати власних наукових досліджень у вигляді наукових статей, доповідей на конференціях</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	II	4 / обов'язкова	Біла А.В., лектор bila.a@duan.edu.ua	ПТБ – 120 год. (28 год. лекцій, 14 год. практ. занять, 78 год. самостійної роботи)

Результати навчання	Методи викладання, навчання	Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1) знати та аналізувати основні поняття та категорії загальної теорії права, основні положення інститутів конституційного, цивільного, трудового, господарського права	Лекція, опитування, доповіді, тестування, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей, оцінювання тестування, оцінювання самостійної роботи
2) тлумачити та застосовувати норми конституційного, цивільного, трудового, господарського права;	Лекція, опитування, тестування, вирішення задач, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей, оцінювання тестування, оцінювання вирішення задач, оцінювання самостійної роботи
3) кваліфікувати конституційні, цивільні, трудові, господарські правовідносини та юридичні факти;	Лекція, опитування, тестування, вирішення задач, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей, оцінювання тестування, оцінювання вирішення задач, оцінювання самостійної роботи
4) визначати факти та обставини, які можуть мати юридичне значення у тому, що стосується конституційних, цивільних, трудових, господарських правовідносин;	Лекція, опитування, доповіді, тестування, вирішення задач, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей, оцінювання тестування, оцінювання вирішення задач, оцінювання самостійної роботи
5) застосовувати базові підходи до аналізу правозастосовчої діяльності у сфері конституційних, цивільних, трудових, господарських правовідносин;	Лекція, опитування, вирішення проблемних ситуацій, вирішення задач, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей, оцінювання тестування, оцінювання вирішення задач, оцінювання самостійної роботи
6) застосовувати базові підходи до аналізу юридичних документів	Лекція, опитування, тестування, вирішення задач, самостійна робота	Оцінювання усних та письмових відповідей,

документи у сфері конституційних, цивільних, трудових, господарських правовідносин.		оцінювання тестування, оцінювання вирішення задач, оцінювання самостійної роботи
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> 50% оцінювання усних та письмових відповідей 15% оцінювання тестування 10% оцінювання вирішення задач 10% участь в дискусії 10% доповіді 5% вирішення проблемних ситуацій		
Зміст		
<p>Змістовий модуль 1.</p> Тема 1. Основні поняття теорії держави та права Тема 2. Основи правової поведінки Тема 3. Право в системі соціальних норм Тема 4. Основи конституційного права України Тема 5. Основи цивільного законодавства України Тема 6. Основи правоохоронної та правозахисної діяльності в Україні Тема 7. Загальна характеристика трудового права. Джерела трудового права <p>Змістовий модуль 2.</p> Тема 8. Робочий час. Трудовий договір та трудові спори Тема 9. Поняття, предмет, метод, система і джерела господарського права Тема 10. Правове становище підприємств та господарських товариств в Україні Тема 11. Порядок створення юридичних осіб (підприємств) Тема 12. Захист прав суб'єктів господарювання Тема 13. Припинення суб'єктів господарювання. Правове регулювання банкрутства Тема 14. Правове регулювання банкрутства		
Література		
<p style="text-align: center;">Основна</p> 1. Правознавство: навчальний посібник, за заг. ред. С.В. Петкова. Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. 360 с. 2. Основи права України: навч. посіб. / за ред. М. Ващишин. Львів: Галицька спілка видавців, 2016. 228 с. URL: http://repository.ldufk.edu.ua/handle/34606048/5884 (дата звернення 15.01.2021 р.) 3. Гапотій В.Д., Мінкова О.Г., Печерський О.В. Правознавство: підручник. Мелітополь: Вид-во МДПУ ім. Богдана Хмельницького, 2015. 893 с. URL: http://eprints.mdpu.org.ua/id/eprint/4574/ (дата звернення 15.01.2021 р.) 4. Пасічна І.О., Бойко В.В. Правознавство та основи конституційного права : конспект лекцій. Полтава: ПолтНТУ, 2017. 130 с. URL: http://reposit.nupp.edu.ua/handle/PolNTU/2119 (дата звернення: 15.01.2021)		

Додаткова

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. Дата оновлення: 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення 15.01.2021 р.)
2. Сімейний кодекс України від 10.01.2002 № 2947-III. Дата оновлення: 01.01.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2947-14> (дата звернення 15.01.2021)
3. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. Дата оновлення: 31.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення 15.01.2021)
4. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 № 2341-III. Дата оновлення: 30.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2341-14> (дата звернення 15.01.2021)
5. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 № 2597-VIII URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19>. Дата оновлення: 17.08.2020. (дата звернення 15.01.2021)
6. Про відпустки: Закон України від 15.11.1996 № 504/96-ВР. Дата оновлення: 17.03.2020. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 15.01.2021)
7. Про оплату праці: Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. Дата звернення: 13.02.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення 15.01.2020)
8. Ukrainian law for foreigners. Kyiv : Scientific Research Institute of Public Law, 2017. 41 p. URL: <http://finmonitoring.in.ua/wp-content/uploads/2017/04/ukrainian-law-for-foreigners.pdf> (Last accessed: 15.01.2021)
9. Alexander Biryukov, Myroslava Kryvonos. A Research Guide to Ukrainian Law. URL: <https://www.nyulawglobal.org/globalex/Ukraine1.html>
10. Mykhailo Zhernakov. JUDICIAL REFORM IN UKRAINE: MISSION POSSIBLE? URL: https://rpr.org.ua/wp-content/uploads/2017/02/Renaissance_A4_5JURIDICIAL-REFORM.pdf (Last accessed: 15.01.2021)
11. Kyselova, Tatiana. "Dualism of Ukrainian Commercial courts: exploratory study". Hague Journal on the Rule of Law. 2014. 6 (2): 178–201. URL: <https://www.cambridge.org/core/journals/hague-journal-on-the-rule-of-law/article/abs/dualism-of-ukrainian-commercial-courts-exploratory-study/41887E43A276DB47DE211D5C188706F9> (Last accessed: 15.01.2021)
12. Joint Vision of Justice as a Chain. European Justice For Ukraine: web site. URL: <https://www.pravojustice.eu/> (Last accessed: 15.01.2021)

Політика курсу

Політика щодо відвідування занять. Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. Більша частина матеріалу, який виноситься на модульний контроль, базується на лекціях. Здобувач має відпрацювати пропущені практичні заняття, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з особливими потребами. Якщо стан здоров'я здобувача не дозволяє відвідувати всі заняття та виконувати всі види робіт, він повинен обов'язково повідомити про це викладача на початку курсу і узгодити порядок складання завдань.

Навчання в умовах посилення карантинних заходів. У випадку посилення карантинних заходів допускається навчання в режимі онлайн, що передбачає використання таких інструментів дистанційної освіти як Zoom та Google Classroom.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомлювати, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Недоброчесність під час виконання будь-якого завдання призведе до автоматичного анулювання балів за виконання відповідного завдання. Під час іспитів та контрольних робіт здобувачам забороняється користуватися

жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами. Плагіат є забороненим, друковані роботи перевіряються на наявність текстових запозичень.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач має право запропонувати здобувачу залишити аудиторію.

Поведінка в аудиторії. Здобувач повинен заходити в аудиторію вчасно, мати з собою матеріали, необхідні для виконання завдань: конспект, навчальний посібник, письмові приладдя. Забороняється відволікати одногрупників та викладача, самовільно залишати аудиторію, вмикати чи вимикати електронне обладнання без дозволу викладача. Забороняється прослуховування та перегляд аудіо- та відеоконтенту, не пов'язаного з темою заняття, а також ведення телефонних розмов в аудиторії під час освітнього процесу. У разі порушення дисципліни викладач має право зобов'язати здобувача написати пояснювальну записку на ім'я завідувача кафедри та/або запропонувати залишити аудиторію. Грубе порушення дисципліни прирівнюється до пропуску заняття без поважної причини.

Назва дисципліни: Ділова іноземна мова				
<p>Анотація: Основна мета навчання ділової іноземної мови полягає у <i>практичному</i> оволодінні діловою іноземною мовою та формуванні необхідної комунікативної компетенції у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах. Основна мета навчання ділової іноземної мови реалізується через більш конкретні компетенції: набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами (B1+); одержання новітньої фахової інформації з іноземних джерел; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; реферування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури іноземною мовою; проведення презентацій з фахових питань та результатів власних досліджень.</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
англ.	3	6/обов'язкова	Доц. Гречухіна І.Д., доц. Полішко Н. Є., ст. викл. Беспалова Н.В., ст. викл. Мединська С.І., викл. Дербак О.А., викл. Грицкевич П.С., викл. Печерна К. Ю., викл. Яковлева Т. І.	180 год. (56 год. практичних занять, 100 год. самостійної роботи, 18 год. індивідуальної роботи, 6 год. консультацій)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1. Володіє базовою термінологією англійською мовою і має основні структуровані знання у бізнес-сфері завдяки розумінню розгорнутого мовлення професійного характеру (презентації, дискусії тощо) стандартною англійською мовою		Виконання завдань для самостійної роботи, аудіювання різних видів аудіо- та відеоматеріалів, тестування навичок аудіювання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка правильності виконання тестових завдань
2. Читає й розуміє тексти середнього рівня професійного характеру, в яких автори висловлюють певне ставлення й точки зору, розпізнаючи широкий діапазон термінології та скорочень з професійної сфери.		Виконання завдань для самостійної роботи, Інтернет-пошук, textbook assignments, vocabulary drills, написання есе на основі прочитаного, тестування навичок читання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності

		виконання тестових завдань
3. Використовує мову ефективно для спілкування на різноманітні теми, пов'язані з навчанням та професією, з урахуванням фонетичних норм англійської мови та знання нормативної граматики англійської мови.	Мозковий штурм, групова дискусія/ диспут, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, написання есе за професійними темами, тестування навичок говоріння та письма	Участь у дискусії/ диспуті/ діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, перевірка письмових робіт, усне опитування
4. Знає основні правила написання, структуру та мовні кліше для ділового листування (лист-заява при вступі на роботу, лист-рекомендація)	Написання ділових листів за ситуаціями, тестування навичок письма	Перевірка письмових робіт
5. Застосовує мовні засоби, які необхідні для проведення ділових переговорів, презентації продукції та послуг компанії та презентації результатів виконаного проекту.	Робота в парах/малих групах, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, індивідуальні презентації	Участь у діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі, мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
6. Може активно працювати в команді, в тому числі над діловими проектами та може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в діловій сфері.	Рольові та ділові ігри, робота в парах/ міні-групах, дискусія, метод проектів, групові презентації, Інтернет-пошук	Участь у рольовій/ діловій грі/ дискусії, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації та проекту
7. Знає про важливість відповідної поведінки в полікультурному середовищі, враховуючи національні особливості представників різних культур	Мозковий штурм, робота в парах/ міні-групах, рольові та ділові ігри, Інтернет-пошук	Участь у рольовій, діловій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та

		мовленнєвих навичок
Оцінка		
Підсумкова оцінка 100% поточного оцінювання:		
10% участь у дискусії/ проблемній ситуації (5%*2)		
Участь у дискусії	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у дискусії, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал під час дискусії, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням усіх рекомендацій щодо ведення дискусій.	
4	Бере досить активну участь у дискусії, наводить аргументи під час дискусії, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням основних рекомендацій щодо ведення дискусій. Але при викладанні деяких аргументів не вистачає достатньої глибини та мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.	
3	Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) бере участь під час дискусії, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки.	
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у дискусії за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають тематиці, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню.	
20% участь у діловій грі/ кейс-стаді (5%*4)		
Участь у діловій грі/ кейс-стаді	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал щодо своєї ролі, активно пропонує ідеї, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми, повністю виконує свої завдання в команді.	
4	Бере досить активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, наводить аргументи відповідно своєї ролі, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми. Але при вирішенні проблеми не вистачає мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, проте повністю виконує свої завдання в команді.	
3	Фрагментарно, поверхово (без обґрунтування) бере участь у діловій грі/ кейс-стаді, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки, не пропонує ідей, а лише відтворюючи інформацію зі своєї ролі, частково виконує свої завдання в команді.	

2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у діловій грі/ кейс-стаді за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають ролі, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню. Не бере участь у виконанні завдань команди.
---	--

30% ділові листи/ есе (5%*6)

Діловий лист/ есе	Критерії оцінки
5	Лист (есе) складено за встановленими нормами. Текст чітко структурований з використанням мовних кліше/ зв'язок. Письмове висловлення побудовано логічно й послідовно з аргументацією. Опрацьовані всі умови завдання повністю. Допускається декілька помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
4	Лист (есе) складено в основному за встановленими нормами з використанням мовних кліше/ зв'язок. Текст достатньо чітко структурований. Опрацьовані не всі умови завдання повністю, деякі лише згадані. Допускається незначна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано не достатньо широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
3	Лист (есе) складено з відхиленнями від встановлених норм, є неточності в використанні мовних кліше/ недостатнє використання зв'язок. Опрацьовані не всі умови завдання. Наявна значна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, дуже вузький спектр лексичного запасу з теми.

30% модульні контрольні роботи (тестові завдання з лексики, граматики, читання, аудіювання та творче завдання з письма) (15%*2)

Тестові завдання модульної контрольної роботи оцінюються за кількістю правильних відповідей, творче завдання з письма оцінюються за критеріями ділового листа/ есе. Бали за модульну контрольну роботу зараховуються відповідно до відсотка правильних відповідей, як показано в таблиці нижче.

90-100 %	15
82-89 %	13
75-81 %	11
67-74 %	9
60-66 %	7
35-59 %	5
1-34 %	0

10% презентація за результатами дослідницького проекту (усна з використанням мультимедіа)

Презентація	Критерії оцінки
5	Продемонстровано вільне володіння усною мовою, повне дотримання структури презентації та використання мовленнєвого потенціалу, обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, одержані результати систематизовані й класифіковані, висновки є переконливими. У мовленні здобувача практично немає помилок або є

	незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
4	Продемонстровано добре володіння усною мовою, дотримання структури презентації, достатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, систематизовані та класифіковані одержані результати, але висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
3	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, неповне дотримання структури презентації, недостатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та не достатньо обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито частково, не повністю систематизовані та класифіковані одержані результати, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
2	Не дотримується структура презентації. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.

Зміст

•Тема 1. Форми бізнесу.
Тема 2. Структура компанії.
Тема 3. Пошук співробітників.
Тема 4. Співбесіда з працевлаштувальником.
Тема 5. Ділове оточення.
Тема 6. Цілі, стратегія бізнесу та конкуренція.
* Тема 1. Success in business and leadership.
Тема 2. Setting up a new business.
Тема 3. Communication in business.
Тема 4. International marketing.
Тема 5. Building relationships in business.
Тема 6. Working across cultures: doing business internationally.

Література

Основна

1. Тарнопольський О.Б., Кожушко С.П. Ділові проекти. Підручник з ділової іноземної мови для здобувачів вищих навчальних закладів освіти та факультетів економічного профілю. Книга для здобувачів та робочий зошит. – В.: Вінниця. Нова Книга, 2007.
2. Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Pre-Intermediate/ Intermediate/ Upper-Intermediate* Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016

Додаткова

1. Dooley J, Evans V. Grammarway 3. – Express Publishing, 1999
2. Emmerson P. Essential Business Vocabulary Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009.
3. Emmerson P. Essential Business Grammar Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009.
4. Mascull B. Business Vocabulary in Use: Intermediate. Third edition. –Cambridge University Press, 2018.

Політика курсу

Дедлайн для виконання завдань для самостійної роботи встановлюється викладачем, але враховується складність та обсяг завдань. Мінімальний час на виконання завдань для самостійної роботи – 1 день.

У разі порушення дедлайнів максимальна оцінка за виконані завдання 80% (при виконанні протягом відповідного модуля) та 60 % при виконанні завдань по закінченню модуля (окрім балів за модульну контрольну роботу, яка зараховується за фактичними результатами).

При пропуску занять з поважної причини (лікарняний, здобувачська мобільність тощо при наявності документа-підтвердження) дедлайн для виконання завдання подовжується на 1-2 тижні після повернення на заняття в залежності від причини відсутності та обсягу завдань.

Працевлаштування здобувача вважається поважною причиною пропуску занять лише в разі оформлення індивідуального графіка у студентському деканаті та інформування викладача на початку семестру, а також виконання усіх завдань у встановлені строки відповідно до графіка.

Результати письмових робіт (есе, лист, звіт тощо) та/ або індивідуальних завдань після їх перевірки, як правило, оголошуються викладачем на наступному занятті або протягом тижня, але в залежності від обсягу та складності завдання цей термін може бути подовженим до 10 робочих днів.

У разі порушення академічної доброчесності або випадках плагіату, виконане завдання не зараховується, здобувач має повторно виконати завдання та отримати максимально 60% за виконане завдання, проте у разі повторного порушення він/вона втрачає можливість повторного виконання завдання та втрачає бали за нього.

Для комунікації зі здобувачами основним засобом зв'язку з викладачем є консультація (оффлайн або онлайн), а також електронна пошта та Google Classroom. Інші форми комунікації (вайбер, соціальні мережі тощо) є факультативними, за згодою викладача та здобувачів. Відповідь на електронного листа здобувач(ка) отримує протягом 1-5 робочих днів у залежності від типу запиту.

Назва дисципліни: Ділова іноземна мова				
<p>Анотація: Основна мета навчання ділової іноземної мови полягає у <i>практичному</i> оволодінні діловою іноземною мовою та формуванні необхідної комунікативної компетенції у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах. Основна мета навчання ділової іноземної мови реалізується через більш конкретні компетенції: набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами (B1+); одержання новітньої фахової інформації з іноземних джерел; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; реферування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури іноземною мовою; проведення презентацій з фахових питань та результатів власних досліджень.</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
англ.	4	6/обов'язкова	Доц. Гречухіна І.Д., доц. Полішко Н. Є., ст. викл. Беспалова Н.В., ст. викл. Мединська С.І., викл. Дербак О.А., викл. Грицкевич П.С., викл. Печерна К. Ю., викл. Яковлева Т. І.	180 год. (56 год. практичних занять, 100 год. самостійної роботи, 18 год. індивідуальної роботи, 6 год. консультацій)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1. Володіє базовою термінологією англійською мовою і має основні структуровані знання у бізнес-сфері завдяки розумінню розгорнутого мовлення професійного характеру (презентації, дискусії тощо) стандартною англійською мовою		Виконання завдань для самостійної роботи, аудіювання різних видів аудіо- та відеоматеріалів, тестування навичок аудіювання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка правильності виконання тестових завдань
2. Читає й розуміє тексти середнього рівня професійного характеру, в яких автори висловлюють певне ставлення й точки зору, розпізнаючи широкий діапазон термінології та скорочень з професійної сфери.		Виконання завдань для самостійної роботи, Інтернет-пошук, textbook assignments, vocabulary drills, написання есе на основі прочитаного, тестування навичок читання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності

		виконання тестових завдань
3. Використовує мову ефективно для спілкування на різноманітні теми, пов'язані з навчанням та професією, з урахуванням фонетичних норм англійської мови та знання нормативної граматики англійської мови.	Мозковий штурм, групова дискусія/ диспут, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, написання есе за професійними темами, тестування навичок говоріння та письма	Участь у дискусії/ диспуті/ діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, перевірка письмових робіт, усне опитування
4. Знає основні правила написання, структуру та мовні кліше для ділового листування (лист-заява при вступі на роботу, лист-рекомендація)	Написання ділових листів за ситуаціями, тестування навичок письма	Перевірка письмових робіт
5. Застосовує мовні засоби, які необхідні для проведення ділових переговорів, презентації продукції та послуг компанії та презентації результатів виконаного проекту.	Робота в парах/малих групах, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, індивідуальні презентації	Участь у діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі, мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
6. Може активно працювати в команді, в тому числі над діловими проектами та може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в діловій сфері.	Рольові та ділові ігри, робота в парах/ міні-групах, дискусія, метод проектів, групові презентації, Інтернет-пошук	Участь у рольовій/ діловій грі/ дискусії, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації та проекту
7. Знає про важливість відповідної поведінки в полікультурному середовищі, враховуючи національні особливості представників різних культур	Мозковий штурм, робота в парах/ міні-групах, рольові та ділові ігри, Інтернет-пошук	Участь у рольовій, діловій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та

		мовленнєвих навичок
Оцінка		
Підсумкова оцінка 100% поточного оцінювання:		
10% участь у дискусії/ проблемній ситуації (5%*2)		
Участь у дискусії	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у дискусії, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал під час дискусії, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням усіх рекомендацій щодо ведення дискусій.	
4	Бере досить активну участь у дискусії, наводить аргументи під час дискусії, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням основних рекомендацій щодо ведення дискусій. Але при викладанні деяких аргументів не вистачає достатньої глибини та мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.	
3	Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) бере участь під час дискусії, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки.	
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у дискусії за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають тематиці, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню.	
20% участь у діловій грі/ кейс-стаді (5%*4)		
Участь у діловій грі/ кейс-стаді	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал щодо своєї ролі, активно пропонує ідеї, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми, повністю виконує свої завдання в команді.	
4	Бере досить активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, наводить аргументи відповідно своєї ролі, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми. Але при вирішенні проблеми не вистачає мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, проте повністю виконує свої завдання в команді.	
3	Фрагментарно, поверхово (без обґрунтування) бере участь у діловій грі/ кейс-стаді, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки, не пропонує ідей, а лише відтворюючи інформацію зі своєї ролі, частково виконує свої завдання в команді.	
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у діловій грі/ кейс-стаді за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають ролі, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато	

	граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню. Не бере участь у виконанні завдань команди.
--	--

30% ділові листи/ есе (5%*6)

Діловий лист/ есе	Критерії оцінки
5	Лист (есе) складено за встановленими нормами. Текст чітко структурований з використанням мовних кліше/ зв'язок. Письмове висловлення побудовано логічно й послідовно з аргументацією. Опрацьовані всі умови завдання повністю. Допускається декілька помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
4	Лист (есе) складено в основному за встановленими нормами з використанням мовних кліше/ зв'язок. Текст достатньо чітко структурований. Опрацьовані не всі умови завдання повністю, деякі лише згадані. Допускається незначна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано не достатньо широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
3	Лист (есе) складено з відхиленнями від встановлених норм, є неточності в використанні мовних кліше/ недостатнє використання зв'язок. Опрацьовані не всі умови завдання. Наявна значна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, дуже вузький спектр лексичного запасу з теми.

30% модульні контрольні роботи (тестові завдання з лексики, граматики, читання, аудіювання та творче завдання з письма) (15%*2)

Тестові завдання модульної контрольної роботи оцінюються за кількістю правильних відповідей, творче завдання з письма оцінюються за критеріями ділового листа/ есе. Бали за модульну контрольну роботу зараховуються відповідно до відсотка правильних відповідей, як показано в таблиці нижче.

90-100 %	15
82-89 %	13
75-81 %	11
67-74 %	9
60-66 %	7
35-59 %	5
1-34 %	0

10% презентація за результатами дослідницького проекту (усна з використанням мультимедіа)

Презентація	Критерії оцінки
5	Продемонстровано вільне володіння усною мовою, повне дотримання структури презентації та використання мовленнєвого потенціалу, обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, одержані результати систематизовані й класифіковані, висновки є переконливими. У мовленні здобувача практично немає помилок або є незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
4	Продемонстровано добре володіння усною мовою, дотримання структури презентації, достатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, систематизовані та класифіковані одержані

	результати, але висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
3	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, неповне дотримання структури презентації, недостатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та не достатньо обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито частково, не повністю систематизовані та класифіковані одержані результати, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
2	Не дотримується структура презентації. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.

Зміст

- Тема 7. Етапи маркетингу.
- Тема 8. Виробництво.
- Тема 9. Банківська справа.
- Тема 10. Фінанси.
- Тема 11. Участь у виставках і ярмарках.
- Тема 12. Контракти.
- * Тема 7. Success in business.
- Тема 8. Job satisfaction.
- Тема 9. Staff motivation.
- Тема 10. Risk assessment.
- Тема 11. Risk management.
- Тема 12. Working across cultures: working in new markets.

Література

Основна

1. Тарнопольський О.Б., Кожушко С.П. Ділові проекти. Підручник з ділової іноземної мови для здобувачів вищих навчальних закладів освіти та факультетів економічного профілю. Книга для здобувачів та робочий зошит. – В.: Вінниця. Нова Книга, 2007.
2. Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Pre-Intermediate/ Intermediate/ Upper-Intermediate* Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016

Додаткова

1. Dooley J, Evans V. Grammarway 3. – Express Publishing, 1999
2. Emmerson P. Essential Business Vocabulary Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009.
3. Emmerson P. Essential Business Grammar Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009.
4. Mascull B. Business Vocabulary in Use: Intermediate. Third edition. –Cambridge University Press, 2018.

Політика курсу

Дедлайн для виконання завдань для самостійної роботи встановлюється викладачем, але враховується складність та обсяг завдань. Мінімальний час на виконання завдань для самостійної роботи – 1 день.

У разі порушення дедлайнів максимальна оцінка за виконані завдання 80% (при виконанні протягом відповідного модуля) та 60 % при виконанні завдань по закінченню модуля (окрім балів за модульну контрольну роботу, яка зараховується за фактичними результатами).

При пропуску занять з поважної причини (лікарняний, студентська мобільність тощо при наявності документа-підтвердження) дедлайн для виконання завдання подовжується на 1-2 тижні після повернення на заняття в залежності від причини відсутності та обсягу завдань.

Працевлаштування здобувача вважається поважною причиною пропуску занять лише в разі оформлення індивідуального графіка у студентському деканаті та інформування викладача на початку семестру, а також виконання усіх завдань у встановлені строки відповідно до графіка.

Результати письмових робіт (есе, лист, звіт тощо) та/ або індивідуальних завдань після їх перевірки, як правило, оголошуються викладачем на наступному занятті або протягом тижня, але в залежності від обсягу та складності завдання цей термін може бути подовженим до 10 робочих днів.

У разі порушення академічної доброчесності або випадках плагіату, виконане завдання не зараховується, здобувач має повторно виконати завдання та отримати максимально 60% за виконане завдання, проте у разі повторного порушення він/вона втрачає можливість повторного виконання завдання та втрачає бали за нього.

Для комунікації зі здобувачами основним засобом зв'язку з викладачем є консультація (оффлайн або онлайн), а також електронна пошта та Google Classroom. Інші форми комунікації (вайбер, соціальні мережі тощо) є факультативними, за згодою викладача та здобувачів. Відповідь на електронного листа здобувач(ка) отримує протягом 1-5 робочих днів у залежності від типу запиту.

Назва дисципліни: Ділова іноземна мова				
<p>Анотація: Основна мета навчання ділової іноземної мови полягає у <i>практичному</i> оволодінні діловою іноземною мовою та формуванні необхідної комунікативної компетенції у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах. Основна мета навчання ділової іноземної мови реалізується через більш конкретні компетенції: набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами (B2); одержання новітньої фахової інформації з іноземних джерел; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; реферування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури іноземною мовою; проведення презентацій з фахових питань та результатів власних досліджень.</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
англ.	5	5/обов'язкова	Доц. Гречухіна І.Д., доц. Полішко Н. Є., ст. викл. Беспалова Н.В., викл. Дербак О.А., викл. Грицкевич П.С., викл. Печерна К. Ю., викл. Яковлева Т. І.	150 год. (42 год. практичних занять, 87 год. самостійної роботи, 15 год. індивідуальної роботи, 6 год. консультацій)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1. Володіє базовою термінологією англійською мовою і має основні структуровані знання у бізнес-сфері завдяки розумінню розгорнутого мовлення професійного характеру (презентації, дискусії тощо) стандартною англійською мовою		Виконання завдань для самостійної роботи, аудіювання різних видів аудіо- та відеоматеріалів, тестування навичок аудіювання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка правильності виконання тестових завдань
2. Читає й розуміє тексти середнього рівня професійного характеру, в яких автори висловлюють певне ставлення й точки зору, розпізнаючи широкий діапазон термінології та скорочень з професійної сфери.		Виконання завдань для самостійної роботи, Інтернет-пошук, textbook assignments, vocabulary drills, написання есе на основі прочитаного, тестування навичок читання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності виконання тестових завдань

3. Використовує мову ефективно для спілкування на різноманітні теми, пов'язані з навчанням та професією, з урахуванням фонетичних норм англійської мови та знання нормативної граматики англійської мови.	Мозковий штурм, групова дискусія/ диспут, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, написання есе за професійними темами, тестування навичок говоріння та письма	Участь у дискусії/ диспуті/ діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, перевірка письмових робіт, усне опитування
4. Знає основні правила написання, структуру та мовні кліше для ділового листування (лист-заява при вступі на роботу, лист-рекомендація)	Написання ділових листів за ситуаціями, тестування навичок письма	Перевірка письмових робіт
5. Застосовує мовні засоби, які необхідні для проведення ділових переговорів, презентації продукції та послуг компанії та презентації результатів виконаного проекту.	Робота в парах/малих групах, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, індивідуальні презентації	Участь у діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі, мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
6. Може активно працювати в команді, в тому числі над діловими проектами та може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в діловій сфері.	Рольові та ділові ігри, робота в парах/ міні-групах, дискусія, метод проектів, групові презентації, Інтернет-пошук	Участь у рольовій/ діловій грі/ дискусії, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації та проекту
7. Знає про важливість відповідної поведінки в полікультурному середовищі, враховуючи національні особливості представників різних культур	Мозковий штурм, робота в парах/ міні-групах, рольові та ділові ігри, Інтернет-пошук	Участь у рольовій, діловій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок
Оцінка		

Підсумкова оцінка 100%:**100% поточне оцінювання:****20% участь у дискусії/ проблемній ситуації (5%*4)**

Участь у дискусії	Критерії оцінки
5	Бере активну участь у дискусії, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал під час дискусії, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням усіх рекомендацій щодо ведення дискусій.
4	Бере досить активну участь у дискусії, наводить аргументи під час дискусії, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням основних рекомендацій щодо ведення дискусій. Але при викладанні деяких аргументів не вистачає достатньої глибини та мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.
3	Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) бере участь під час дискусії, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки.
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у дискусії за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають тематиці, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню.

20% участь у діловій грі/ кейс-стаді (5%*4)

Участь у діловій грі/ кейс-стаді	Критерії оцінки
5	Бере активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал щодо своєї ролі, активно пропонує ідеї, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми, повністю виконує свої завдання в команді.
4	Бере досить активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, наводить аргументи відповідно своєї ролі, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми. Але при вирішенні проблеми не вистачає мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, проте повністю виконує свої завдання в команді.
3	Фрагментарно, поверхово (без обґрунтування) бере участь у діловій грі/ кейс-стаді, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки, не пропонує ідей, а лише відтворюючи інформацію зі своєї ролі, частково виконує свої завдання в команді.
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у діловій грі/ кейс-стаді за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають ролі, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню. Не бере участь у виконанні завдань команди.

30% ділові листи/ есе (5%*6)

Діловий лист/ есе	Критерії оцінки
5	Лист (есе) складено за встановленими нормами. Текст чітко структурований з використанням мовних кліше/ зв'язок. Письмове висловлення побудовано логічно й послідовно з аргументацією. Опрацьовані всі умови завдання повністю. Допускається декілька помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
4	Лист (есе) складено в основному за встановленими нормами з використанням мовних кліше/ зв'язок. Текст достатньо чітко структурований. Опрацьовані не всі умови завдання повністю, деякі лише згадані. Допускається незначна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано не достатньо широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
3	Лист (есе) складено з відхиленнями від встановлених норм, є неточності в використанні мовних кліше/ недостатнє використання зв'язок. Опрацьовані не всі умови завдання. Найявна значна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, дуже вузький спектр лексичного запасу з теми.

20% модульні контрольні роботи (тестові завдання з лексики, граматики, читання, аудіювання та творче завдання з письма) (10%*2)

Тестові завдання модульної контрольної роботи оцінюються за кількістю правильних відповідей, творче завдання з письма оцінюються за критеріями ділового листа/ есе. Бали за модульну контрольну роботу зараховуються відповідно до відсотка правильних відповідей, як показано в таблиці нижче.

90-100 %	10
82-89 %	9
75-81 %	8
67-74 %	7
60-66 %	6
35-59 %	4
1-34 %	0

10% індивідуальна презентація за результатами дослідницького проекту (усна з використанням мультимедіа)

Презентація	Критерії оцінки
10-9	Продемонстровано вільне володіння усною мовою, повне дотримання структури презентації та використання мовленнєвого потенціалу, обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, одержані результати систематизовані й класифіковані, висновки є переконливими. У мовленні здобувача практично немає помилок або є незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
8-7	Продемонстровано добре володіння усною мовою, дотримання структури презентації, достатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, систематизовані та класифіковані одержані результати, але висновки не є повністю переконливими. У мовленні

	здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
6-5	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, неповне дотримання структури презентації, недостатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та не достатньо обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито частково, не повністю систематизовані та класифіковані одержані результати, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі..
4-3	Не дотримується структура презентації. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
Зміст	
<p>•Тема 1. Бізнес можливості та фактори для їх виявлення Тема 2. Цілі, стратегія бізнесу та конкуренція Тема 3. SWOT-аналіз як ключовий інструмент бізнесу Тема 4. Прибутковість як ключовий показник фінансової успішності компанії Тема 5. Управлінські функції Тема 6. Лідерство та керівництво компанією Тема 7. Мотивація персоналу Тема 8. Життєвий цикл продукту</p> <p>* Тема 1. Leadership vs management. Тема 2. Management styles. Тема 3. Managerial functions. Тема 4. Staff motivation. Тема 5. Team building. Тема 6. Working across cultures: managing international teams.</p>	
Література	
Основна	
<p>1. Handbook on Effective Business English Exam Preparation 2-е вид., доп. та переробл./ С. П. Кожушко, С. І. Мединська, Г. І. М'ясоїд. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 184 с.·</p> <p>2. Комплект підручників відповідного рівня:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Pre-Intermediate Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Intermediate. Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Upper-Intermediate. Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. * 	
Додаткова	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Dooley J., Evans V. Grammarway 4. – Express Publishing, 1999. 2. Emmerson P. Business Grammar Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009. 3. Emmerson P. Business Vocabulary Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009. 4. Evans V. Successful Writing. Intermediate/ Upper-Intermediate. – Express Publishing, 2000 5. Johnson C. Market Leader. Banking and Finance. – Longman, 2001 	

6. Kozhushko S., Baranova I. Business Letter Writing. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2012.
7. MacKenzie, I. English for Business Studies. A course for Business Studies and Economics students. Third Edition. – Cambridge University Press, 2010.
8. Mackenzie I. Management and Marketing. – Pearson Education Limited, 2000.
9. Mascull B. Business Vocabulary in Use: Upper-Intermediate/Advanced. Third edition. – Cambridge University Press, 2018.
10. Pilbeam A. Market leader. International Management. – Longman, 2001
11. Strutt P. Market leader. Business Grammar and Usage. – Longman, 2000.
12. Strutt P. Business Grammar and Usage. – Longman, 2000.

Політика курсу

Дедлайн для виконання завдань для самостійної роботи встановлюється викладачем, але враховується складність та обсяг завдань. Мінімальний час на виконання завдань для самостійної роботи – 1 день.

У разі порушення дедлайнів максимальна оцінка за виконані завдання 80% (при виконанні протягом відповідного модуля) та 60 % при виконанні завдань по закінченню модуля (окрім балів за модульну контрольну роботу, яка зараховується за фактичними результатами).

При пропуску занять з поважної причини (лікарняний, студентська мобільність тощо при наявності документа-підтвердження) дедлайн для виконання завдання подовжується на 1-2 тижні після повернення на заняття в залежності від причини відсутності та обсягу завдань.

Працевлаштування здобувача вважається поважною причиною пропуску занять лише в разі оформлення індивідуального графіка у студентському деканаті та інформування викладача на початку семестру, а також виконання всіх завдань у встановлені строки відповідно до графіка.

Результати письмових робіт (есе, лист, звіт тощо) та/ або індивідуальних завдань після їх перевірки, як правило, доводяться до відома здобувачів викладачем на наступному занятті або протягом тижня, але в залежності від обсягу та складності завдання цей термін може бути подовженим до 10 робочих днів.

У разі порушення академічної доброчесності або у випадках плагіату, виконане завдання не зараховується, здобувач має повторно виконати завдання та отримати максимально 60% за виконане завдання, проте у разі повторного порушення він/вона втрачає можливість повторного виконання завдання та втрачає бали за нього.

Для комунікації зі здобувачами основним засобом зв'язку з викладачем є консультація (оффлайн або онлайн), а також електронна пошта та Google Classroom. Інші форми комунікації (вайбер, соціальні мережі тощо) є факультативними, за згодою викладача та здобувачів. Відповідь на електронного листа здобувач отримує протягом 1-5 робочих днів у залежності від типу запиту.

Назва дисципліни: Ділова іноземна мова				
<p>Анотація: Основна мета навчання ділової іноземної мови полягає у <i>практичному</i> оволодінні діловою іноземною мовою та формуванні необхідної комунікативної компетенції у сферах професійного та ситуативного спілкування в усній і письмовій формах. Основна мета навчання ділової іноземної мови реалізується через більш конкретні компетенції: набуття навичок практичного володіння іноземною мовою в різних видах мовленнєвої діяльності в обсязі тематики, зумовленої професійними потребами (B2); одержання новітньої фахової інформації з іноземних джерел; користування усним монологічним та діалогічним мовленням у межах побутової, суспільно-політичної, загальноекономічної та фахової тематики; реферування суспільно-політичної та загальноекономічної літератури іноземною мовою; проведення презентацій з фахових питань та результатів власних досліджень.</p>				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
англ.	6	5 /обов'язкова	Ст. викл. Беспалова Н.В., викл. Герченева І.В.	150 год. (33 год. практичних занять, 96 год. самостійної роботи, 15 год. індивідуальної роботи, 6 год. консультацій)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1. Володіє базовою термінологією англійською мовою і має основні структуровані знання у бізнес-сфері завдяки розумінню розгорнутого мовлення професійного характеру (презентації, дискусії тощо) стандартною англійською мовою		Виконання завдань для самостійної роботи, аудіювання різних видів аудіо- та відеоматеріалів, тестування навичок аудіювання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка правильності виконання тестових завдань
2. Читає й розуміє тексти середнього рівня професійного характеру, в яких автори висловлюють певне ставлення й точки зору, розпізнаючи широкий діапазон термінології та скорочень з професійної сфери.		Виконання завдань для самостійної роботи, Інтернет-пошук, textbook assignments, vocabulary drills, написання есе на основі прочитаного, тестування навичок читання		Оцінювання практичних навичок, усні відповіді на питання, перевірка письмових робіт, перевірка правильності

		виконання тестових завдань
3. Використовує мову ефективно для спілкування на різноманітні теми, пов'язані з навчанням та професією, з урахуванням фонетичних норм англійської мови та знання нормативної граматики англійської мови.	Мозковий штурм, групова дискусія/ диспут, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, написання есе за професійними темами, тестування навичок говоріння та письма	Участь у дискусії/ диспуті/ діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, перевірка письмових робіт, усне опитування
4. Знає основні правила написання, структуру та мовні кліше для ділового листування (лист-заява при вступі на роботу, лист-рекомендація)	Написання ділових листів за ситуаціями, тестування навичок письма	Перевірка письмових робіт
5. Застосовує мовні засоби, які необхідні для проведення ділових переговорів, презентації продукції та послуг компанії та презентації результатів виконаного проекту.	Робота в парах/малих групах, аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділові ігри, індивідуальні презентації	Участь у діловій грі, участь у case-study та виконання follow-up activities, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі, мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації
6. Може активно працювати в команді, в тому числі над діловими проектами та може порозумітися з особами, які є та не є фахівцями в діловій сфері.	Рольові та ділові ігри, робота в парах/ міні-групах, дискусія, метод проектів, групові презентації, Інтернет-пошук	Участь у рольовій/ діловій грі/ дискусії, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та мовленнєвих навичок, оцінювання та взаємооцінювання (peer-assessment) презентації та проекту
7. Знає про важливість відповідної поведінки в полікультурному середовищі, враховуючи національні особливості представників різних культур	Мозковий штурм, робота в парах/ міні-групах, рольові та ділові ігри, Інтернет-пошук	Участь у рольовій, діловій грі, груповій роботі, оцінювання навичок взаємодії/ роботи у парі/групі та

		мовленнєвих навичок
Оцінка		
Підсумкова оцінка 100%:		
60% поточне оцінювання:		
10% участь у дискусії/ проблемній ситуації (5%*2)		
Участь у дискусії	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у дискусії, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал під час дискусії, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням усіх рекомендацій щодо ведення дискусій.	
4	Бере досить активну участь у дискусії, наводить аргументи під час дискусії, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми з урахуванням основних рекомендацій щодо ведення дискусій. Але при викладанні деяких аргументів не вистачає достатньої глибини та мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.	
3	Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) бере участь під час дискусії, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки.	
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у дискусії за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають тематиці, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню.	
10% участь у діловій грі/ кейс-стаді (5%*2)		
Участь у діловій грі/ кейс-стаді	Критерії оцінки	
5	Бере активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, вільно, самостійно та аргументовано викладає матеріал щодо своєї ролі, активно пропонує ідеї, використовуючи при цьому широкий спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми, повністю виконує свої завдання в команді.	
4	Бере досить активну участь у діловій грі/ кейс-стаді, наводить аргументи відповідно своєї ролі, використовуючи при цьому достатній спектр лексичного матеріалу та граматичних конструкцій з цієї теми. Але при вирішенні проблеми не вистачає мовленнєвої підготовки, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки, проте повністю виконує свої завдання в команді.	
3	Фрагментарно, поверхово (без обґрунтування) бере участь у діловій грі/ кейс-стаді, допускаючи при цьому суттєві неточності, демонструючи вузький лексичний запас з теми та допускаючи грубі граматичні помилки, не пропонує ідей, а лише відтворюючи інформацію зі своєї ролі, частково виконує свої завдання в команді.	
2	Частково володіє навчальним матеріалом, бере участь у діловій грі/ кейс-стаді за рахунок окремих фраз (реплік), які відповідають ролі, демонструє незначний словниковий запас з теми та робить багато граматичних помилок, які заважають повноцінному розумінню. Не бере участь у виконанні завдань команди.	
15% ділові листи/ есе (3%*5)		

Діловий лист/ есе	Критерії оцінки
3	Лист (есе) складено за встановленими нормами. Текст чітко структурований з використанням мовних кліше/ зв'язок. Письмове висловлення побудовано логічно й послідовно з аргументацією. Опрацьовані всі умови завдання повністю. Допускається декілька помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
2	Лист (есе) складено в основному за встановленими нормами з використанням мовних кліше/ зв'язок. Текст достатньо чітко структурований. Опрацьовані не всі умови завдання повністю, деякі лише згадані. Допускається незначна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, продемонстровано не достатньо широкий спектр лексики та граматичних конструкцій з теми.
1	Лист (есе) складено з відхиленнями від встановлених норм, є неточності в використанні мовних кліше/ недостатнє використання зв'язок. Опрацьовані не всі умови завдання. Наявна значна кількість помилок граматичного та лексико-стилістичного характеру, дуже вузький спектр лексичного запасу з теми.

20% модульні контрольні роботи (тестові завдання з лексики, граматики, читання, аудіювання та творче завдання з письма) (10%*2)

Тестові завдання модульної контрольної роботи оцінюються за кількістю правильних відповідей, творче завдання з письма оцінюються за критеріями ділового листа/ есе. Бали за модульну контрольну роботу зараховуються відповідно до відсотка правильних відповідей, як показано в таблиці нижче.

90-100 %	10
82-89 %	9
75-81 %	8
67-74 %	7
60-66 %	6
35-59 %	4
1-34 %	0

5% індивідуальна презентація за результатами дослідницького проекту (усна з використанням мультимедіа)

Презентація	Критерії оцінки
5	Продемонстровано вільне володіння усною мовою, повне дотримання структури презентації та використання мовленнєвого потенціалу, обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, одержані результати систематизовані й класифіковані, висновки є переконливими. У мовленні здобувача практично немає помилок або є незначні помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
4	Продемонстровано добре володіння усною мовою, дотримання структури презентації, достатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито повністю, систематизовані та класифіковані одержані результати, але висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що не заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.

3	Продемонстровано задовільне володіння усною мовою, неповне дотримання структури презентації, недостатнє використання мовленнєвого потенціалу презентації та не достатньо обґрунтовано актуальність теми, тему розкрито частково, не повністю систематизовані та класифіковані одержані результати, висновки не є повністю переконливими. У мовленні здобувача є помилки, що частково заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
2	Не дотримується структура презентації. Тема не розкрита. Продемонстровано менш ніж посередній рівень володіння навичками усного мовлення. У мовленні здобувача багато помилок, що заважають доведенню інформації до слухачів у повному обсязі.
40% екзамен (tests for practical skills assessment and an essay)	
Зміст	
<p>•Тема 9. Маркетинговий мікс Тема 10. Електронна комерція та Інтернет-банкінг Тема 11. Фінансовий менеджмент – значення, цілі та функції Тема 12. Оподаткування та його роль в розвитку суспільства Тема 13. Форми міжнародної бізнес діяльності Тема 14. Поглинання та злиття як форми міжнародної бізнес діяльності та наслідки їхньої діяльності Тема 15. Міжнародна трудова міграція: причини та наслідки Тема 16. Глобалізація та її вплив на сучасній світовій арені * Тема 7. Raising finance Тема 8. Financial management: meaning, goals and functions Тема 9. Taxation and its role in economic and social development Тема 10. Customer service and e-commerce Тема 11. Crisis management Тема 12. Mergers, acquisitions and other forms of international business operations in the context of globalization processes</p>	
Література	
Основна	
<p>1. Handbook on Effective Business English Exam Preparation 2-е вид., доп. та переробл./ С. П. Кожушко, С. І. Мединська, Г. І. М'ясоїд. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2020. – 184 с. • 2. Комплект підручників відповідного рівня: • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Pre-Intermediate Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Intermediate. Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. • Cotton, D., Falvey, D., Kent, S. Market Leader. Upper-Intermediate. Business English Flexi Course Book. – Pearson, 2016. *</p>	
Додаткова	
<p>1. Dooley J., Evans V. Grammarway 4. – Express Publishing, 1999. 2. Emmerson P. Business Grammar Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009. 3. Emmerson P. Business Vocabulary Builder. – Macmillan Publishers Limited, 2009. 4. Evans V. Successful Writing. Intermediate/ Upper-Intermediate. – Express Publishing, 2000 5. Johnson C. Market Leader. Banking and Finance. – Longman, 2001 6. Kozhushko S., Baranova I. Business Letter Writing. – Д.: Вид-во ДУЕП, 2012.</p>	

7. MacKenzie, I. English for Business Studies. A course for Business Studies and Economics students. Third Edition. – Cambridge University Press, 2010.
8. Mackenzie I. Management and Marketing. – Pearson Education Limited, 2000.
9. Mascull B. Business Vocabulary in Use: Upper-Intermediate/Advanced. Third edition. – Cambridge University Press, 2018.
10. Pilbeam A. Market leader. International Management. – Longman, 2001
11. Strutt P. Market leader. Business Grammar and Usage. – Longman, 2000.
12. Strutt P. Business Grammar and Usage. – Longman, 2000.

Політика курсу

Дедлайн для виконання завдань для самостійної роботи встановлюється викладачем, але враховується складність та обсяг завдань. Мінімальний час на виконання завдань для самостійної роботи – 1 день.

У разі порушення дедлайнів максимальна оцінка за виконані завдання 80% (при виконанні протягом відповідного модуля) та 60 % при виконанні завдань по закінченню модуля (окрім балів за модульну контрольну роботу, яка зараховується за фактичними результатами).

При пропуску занять з поважної причини (лікарняний, студентська мобільність тощо при наявності документа-підтвердження) дедлайн для виконання завдання продовжується на 1-2 тижні після повернення на заняття в залежності від причини відсутності та обсягу завдань.

Працевлаштування здобувача вважається поважною причиною пропуску занять лише в разі оформлення індивідуального графіка у студентському деканаті та інформування викладача на початку семестру, а також виконання всіх завдань у встановлені строки відповідно до графіка.

Результати письмових робіт (есе, лист, звіт тощо) та/ або індивідуальних завдань після їх перевірки, як правило, доводяться до відома здобувачів викладачем на наступному занятті або протягом тижня, але в залежності від обсягу та складності завдання цей термін може бути подовженим до 10 робочих днів.

У разі порушення академічної доброчесності або у випадках плагіату, виконане завдання не зараховується, здобувач має повторно виконати завдання та отримати максимально 60% за виконане завдання, проте у разі повторного порушення він/вона втрачає можливість повторного виконання завдання та втрачає бали за нього.

Для комунікації зі здобувачами основним засобом зв'язку з викладачем є консультація (офлайн або онлайн), а також електронна пошта та Google Classroom. Інші форми комунікації (вайбер, соціальні мережі тощо) є факультативними, за згодою викладача та здобувачів. Відповідь на електронного листа здобувач отримує протягом 1-5 робочих днів у залежності від типу запиту.

Назва дисципліни: Менеджмент

Анотація (мета курсу; основні компетентності, що формуються):

Мета дисципліни – формування сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у галузі менеджменту, формування розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; набуття умінь аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища, прийняття раціональних управлінських рішень.

Зміст компетентностей

– Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
- Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
- Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.
- Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
- Здатність працювати у міжнародному контексті.
- Здатність управляти структурними підрозділами організацій.
- Розуміння ринкової взаємодії виробників (продавців) та споживачів (покупців).
- Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології.
- Здатність визначати та описувати характеристики організації.
- Здатність визначати перспективи розвитку організації.
- Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.
- Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту,
- Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.
- Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.
- Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.
- Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління.
- Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення.

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	3	4 / обов'язкова	Момот В.Є., д.е.н., проф. Литвиненко О.М., к.е.н.	120 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 78 год. самостійної роботи)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)

РН 1. Вміє Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.	Лекція Дискусія Робота в малих групах	Участь в дискусії Усні відповіді на запитання Презентація в малих групах
РН 2. Вміє описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.	Лекція Кейс стаді	Тестування Презентація кейс стаді
РН 7. Вміє застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.	Лекція Практичне завдання	Усні відповіді на запитання Оцінювання доповідей здобувачів Тест
РН 10. Здатен демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.	Лекція Кейс стаді	Усні відповіді на запитання
РН 15. Здатен виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.	Проблемна лекція Кейс стаді Проблемні ситуації	Презентація кейс стаді Вирішення проблемних ситуацій
РН 17. Може зберігати моральні, культурні, наукові цінності та примножувати досягнення суспільства, використовувати різні види та форми рухової активності для ведення здорового способу життя.	Лекція Кейс стаді	Усні відповіді на запитання

Оцінка

Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою.

60 балів за змістовими модулями та формами діагностики:

Модулі, теми та форми діагностики	Максимальна кількість балів
Змістовий модуль 1	30
Тема 1, опитування, дискусія	1
Тема 2 опитування, доповідь, комп'ютерне тестування	2
Тема 3, опитування розв'язування ситуацій	1
Тема 4, опитування, участі у діловій грі	2
Тема 5, опитування, дискусія, письмова відповідь на запитання	1
Підсумкова модульна робота	20
Змістовий модуль 2	30
Тема 6, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань письмова відповідь на запитання, розв'язування задач	1
Тема 7, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань, Комп'ютерне тестування	2
Тема 8, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань, Презентація результатів самостійної роботи	1
Тема 9, опитування, участі у діловій грі, Комп'ютерне тестування	2

Тема 10, опитування, доповідь, письмова відповідь на запитання	1
Підсумкова модульна робота	20
Усього за роботу на практичних заняттях	60

Результати екзамену оцінюються в діапазоні від **0 до 40 балів (включно)**. Екзамену проводиться у вигляді письмової роботи, що містить завдання з тестів та аналізу ситуацій.

Зміст

Змістовий модуль 1. Сутність менеджменту

Тема 1. Сутність, роль та методологічні основи менеджменту

Тема 2. Історія розвитку менеджменту

Тема 3. Закони, закономірності та принципи менеджменту

Тема 4. Функції менеджменту

Тема 5. Процес управління

Змістовий модуль 2. Процеси управління організаціями

Тема 6. Планування як загальна функція менеджменту

Тема 7. Організування як загальна функція менеджменту

Тема 8. Мотивування як загальна функція менеджменту

Тема 9. Контролювання як загальна функція менеджменту

Тема 10. Регулювання як загальна функція менеджменту

Змістовий модуль 3. Управління ефективністю організації

Тема 11. Інформація і комунікації в менеджменті

Тема 12. Керівництво та лідерство

Тема 13. Ефективність менеджменту

Основна

1. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: Підручник / Наук.ред. В.Яцура, Д.Олесневич.-Львів: Бак, 2019.- 624 с.

2. Кузьмін О.Є, Мельник О.Г Основи менеджменту: Підручник.- К.: "Академвидав", 2018.-416 с. 3. Практикум з менеджменту: Навч. посіб./Баєва О.В., Новальська Н.І., Згалат-Лозинська Л.О., Лайко Г.П.-К.: МАУП, 2016.-Частина 2.-178 с.

3. Сладкевич В.П., Чернявский А.Д. Современный менеджмент (в схемах): Опорный конспект лекций.-К.: МАУП, 2019.-152 с.

4. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: Підручник.-К.: Академвидав, 2019.- 608 с.

5. Robbins, S. P., Coulter, M. K., & Randel, A. (2021). *Management*. Harlow: Pearson.

6. Bateman, T. S., Snell, S. A., & Konopaske, R. (2018). *Management*. New York, NY: McGraw-Hill Education.

7. Samson, D., Donnet, T., & Daft, R. L. (2021). *Management*. South Melbourne, Victoria: Cengage.

Додаткова

1. Сумець О. М. Стратегії управління бізнесом [Текст] : навч. посіб. [для здобувачів спец. 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" і 051 "Економіка"] / О. М. Сумець, В. М. Власовець ; Харків. нац. техн. ун-т сіл. госп-ва ім. Петра Василенка. - Харків : Планета-Прінт, 2018. - 119 с. : рис., табл

2. Сазонець О. М. Управління міжнародним бізнесом [Текст] : навч. посіб. для здобувачів ВНЗ / О. М. Сазонець ; Нац. ун-т вод. госп-ва та природокористування. - Рівне : НУВГП, 2019. - 337 с. : рис., табл.

3. Долгальова О. В. Управління малим бізнесом [Текст] : підручник / О. В. Долгальова, О. В. Балабенко ; Донбас. нац. акад. буд-ва і архіт. - Краматорськ : Цифрова типографія, 2018. - 299 с. : рис., табл.

4. Hellriegel, D. (2017). *Management*. Cape Town: Oxford University Press.

Політика курсу
Політика оцінювання

Здобувач не може отримати екзаменаційну оцінку "автоматом" – без складання екзамену. Здобувач допускається до екзамену, якщо за результатами роботи протягом семестру він отримав не **менше 36 балів**. Якщо за результатами оцінювання роботи здобувача на семінарських заняттях здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до екзамену. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачем для допуску до екзамену. У разі їх виконання здобувач допускається до екзамену з оцінкою роботи на семінарських заняттях 36 балів.

Якщо здобувач за результатами підсумкового екзамену набрав менше 24 балів, він отримує незадовільну підсумкову оцінку, незалежно від його результатів за іншими складовими. Повторне складання екзамену після оцінки FX оцінюється 24 балами, якщо його складено та 0 балів, якщо не складено.

Причиною недопущення здобувача до екзамену може бути також наявність фінансової заборгованості.

Здобувач вищої освіти має право на апеляцію результатів підсумкового контролю. Здобувач подає заяву на ім'я проректора із забезпечення якості вищої освіти протягом трьох робочих днів з дати оголошення результатів. У заяві слід вказати факти некоректності питань або необхідних відповідей на них, їх виходу за рамки програми, порушення викладачем процедури проведення контролю або недотримання ним описаної в програмі дисципліни методики виведення оцінки.

В результаті розгляду апеляції раніше виставлена оцінка може бути збережена, а може бути змінена як у бік підвищення, так і в бік зниження.

Здобувачі мають право складати *екзамени та заліки* з метою підвищення підсумкової оцінки з одної дисципліни у семестр за заявою.

Здобувачі вищої освіти мають право виражати власну думку і не погоджуватися з трактуванням подій, які висвітлюються в межах програмного матеріалу, але вони зобов'язані вивчити необхідний обсяг матеріалу згідно з вимогами до предмету. Здобувачі повинні нести відповідальність за виконання необхідних вимог до курсу і оволодіння необхідною кількістю знань.

Політика щодо забезпечення академічної доброчесності

Під час опанування дисципліни здобувачі повинні дотримуватися академічної доброчесності. Відповідно до Закону України «Про освіту» *академічна доброчесність* – це сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та/або наукових (творчих) досягнень.

Від здобувачів вимагається:

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилення на джерела інформації під час виконання дослідницької роботи;
- відсутність запозичень інформації (списування) при написанні письмових робіт;
- дотримання етичної поведінки по відношенню до інших здобувачів, викладачів та інших співробітників університету.

У разі порушення цих вимог, викладач має право звернутись для розгляду ситуації до Комісії з питань академічної доброчесності.

У разі неетичної поведінки викладача (образлива поведінка, сексуальні домагання, несправедливе оцінювання та ін.) здобувач також має право звернутись з заявою до Комісії з питань академічної доброчесності.

Політика щодо поведінки в аудиторії

Під час вивчення курсу від здобувачів вимагається:

- 1) дотримання етичної поведінки по відношенню до викладача та інших здобувачів, поводження під час занять з повагою до всіх присутніх;
- 2) дотримання порядку та правил взаємодії, що прийняла група спільно з викладачем;
- 3) виконання вимог викладача курсу, завдань, які направлені на досягнення визначених результатів навчання;
- 4) відсутність запізень на заняття
- 5) при неможливості бути присутнім на занятті з поважних причин здобувач повинен сповістити викладача перед початком заняття через гугл-клас
- 6) отримання підсумкової оцінки А (відмінно) можливо за умов відвідування не менше як 75% практичних занять. *Виключення: належним чином оформлене вільне відвідування*

Назва дисципліни: Міжнародна підприємницька діяльність

Анотація: *Метою* викладання навчальної дисципліни «Міжнародна підприємницька діяльність» є формування у здобувачів базових знань та розуміння законів та факторів функціонування світового господарства. Центральне місце в процесі викладання дисципліни займають чиста теорія торгівлі, теорія торговельної політики, теорія переміщення факторів виробництва, а також теорії та моделі, пов'язані з функціонуванням міжнародних фінансів, з відкритістю національних економік і їх зближенням.

Завдання дисципліни - розгляд глобальних міжнародних економічних процесів та явищ; аналіз шляхів подолання кризових проявів в світовому економічному масштабі; розгляд національних економік та процесів їх взаємодії; виклад теорій міжнародної торгівлі та процесів ціноутворення на світовому ринку; вивчення сутності, напрямів, інструментів міжнародної торгової політики та розрахунки її наслідків; аналіз теорій переміщення факторів виробництва (міжнародне інвестування, міжнародний кредит, міжнародна міграція робочої сили, міжнародний науково-технічний обмін) та оцінка їх ефективності; розгляд світової валютної системи, аналіз платіжного балансу та огляд глобальних інтеграційних процесів.

У ході вивчення дисципліни формуються як **загальні компетентності** (здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні; здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя; здатність планувати та управляти часом; навички використання інформаційних та комунікаційних технологій; здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності), так і **спеціальні** (здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції; здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародних економічних відносин з урахуванням їх основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин; здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин та моделей економічного розвитку; здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і макрорівнях; здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного середовища та вміти адаптуватися до них; здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі; здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин; здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними; здатність до діагностики стану досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками; здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків; здатність

застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України)				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	4	4 / обов'язкова	Задоя О.А., к.е.н., доцент	120 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 78 год. самостійної роботи)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний (ПтК) та підсумковий (ПК) контроль)
1) Володіє базовими знаннями щодо загальних основ функціонування світової економіки; знає основи ціноутворення на міжнародних ринках ресурсів; розкриває проблеми інтеграції України в світове господарство; знає і розуміє закономірності взаємодії національних економік в сфері зовнішньої торгівлі; розуміє наслідки інтеграційних процесів.		Лекція, семінари, дискусії, самостійна робота, написання есе, тести		Участь у дискусії, есе, презентації (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
2) Знає взаємозв'язки внутрішньо економічних та міжнародних процесів, інструменти державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності; розуміє наслідки міжнародного руху капіталу та міжнародної трудової міграції; у змозі оцінити наслідки застосування інструментів торгової політики; може прогнозувати напрямки процесів інтеграції і глобалізації на сучасному стані розвитку світових господарських зв'язків.		Лекції, практичні заняття, дискусії, самостійна робота, аналіз кейсів, квізи		Участь у дискусії, есе, презентації (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
3) Здатний оцінювати вплив інтеграційних процесів на функціонування господарюючих суб'єктів та приймати економічно обґрунтовані рішення, які б враховували цей вплив; здатний розрахувати наслідки встановлення вільної торгівлі,		Лекції, практичні заняття, дискусії, самостійна робота, аналіз кейсів, квізи		Участь у дискусії, есе, презентації (ПтК), підсумковий іспит (ПК)

запровадження мит та квот; здатний розрахувати норму прибутку для інвестора на основі поточного та прогнозованого валютного курсу; уміє оптимально диверсифікувати інвестиційний портфель; здатний спів ставляти кредитні ризик, в тому числі і по міжнародним кредитам.		
4) Знає правила укладання міжнародних договорів; знає послідовність виконання зобов'язань по міжнародним контрактам; розуміє відповідальність та можливі наслідки невиконання міжнародних угод; знає міжнародні стандарти Incoterms 2020 та їх еволюцію; здатний оцінити наслідки та ризики торговельної угоди та прийняти рішення щодо доцільності здійснення торговельної операції.	Лекції, практичні заняття, дискусії, самостійна робота, аналіз кейсів, тести	Участь у дискусії, есе, презентації (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
5) Володіє засобами технічного та фундаментального аналізу валютного ринку; може спрогнозувати оптимальний напрям інвестиційних потоків; здатний оцінити стан та перспективи суб'єкта господарювання за аналізом статистичних економічних показників; може аргументувати вибір тої чи іншої форми міжнародних розрахунків.	Лекції, практичні заняття, дискусії, самостійна робота, аналіз кейсів, тести, робота з базами даних в Інтернеті	Участь у дискусії, есе, презентації (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
6) Має можливість аналізувати динамічні якісні зміни у розвитку МЄВ; може застосовувати загальноекономічні закономірності для аналізу проблем динаміки та збалансованості світової економіки; може аналізувати статистичні бази даних міжнародних економічних та державних організацій; уміє використовувати різні методи збору інформаційних даних; Уміє користуватися основними системами електронних міжнародних розрахунків.	Семінари, самостійна робота, написання есе, робота з базами даних в Інтернеті, самонавчання	Есе, презентація, участь у дискусії (ПтК), підсумковий іспит (ПК)
7) Здатен коректно спілкуватися з оточенням, визначати пріоритети	Робота з базами даних в Інтернеті, самонавчання	Есе, презентація (ПтК))

<p>для виконання завдань, нести відповідальність за дії та рішення; вміє самостійно працювати з монографічними, довідково-енциклопедичними, статистичними, електронними джерелами соціально-економічного спрямування; усвідомлює динамічні зміни в економіці країни та світу, розуміє необхідність навчання протягом життя, спроможний організувати процес навчання інших осіб.</p>		
Оцінка		
<p>Підсумкова оцінка виставляється за 100-бальною шкалою, зокрема 60 балів – поточний контроль та 40 балів підсумковий контроль.</p> <p>20 - індивідуальне завдання (есе).</p> <p>40 – модульна контрольна робота (дві роботи по 20 балів). З них:</p> <ul style="list-style-type: none"> 10 – тестування; 10 - участь у дискусіях; 20 - рішення задач. <p>40 - підсумковий екзамен. Зокрема:</p> <ul style="list-style-type: none"> 20 - тести; 20 - рішення задач. 		
Зміст		
<p>Тема 1. Міжнародна економічна система.</p> <p>Тема 2. Національні економіки та їх взаємодія.</p> <p>Тема 3. Міжнародна економічна діяльність.</p> <p>Тема 4. Теорія міжнародної торгівлі.</p> <p>Тема 5. Світовий ринок товарів і послуг.</p> <p>Тема 6. Міжнародний науково-технологічний обмін.</p> <p>Тема 7. Міжнародна торгова політика.</p> <p>Тема 8. Світовий фінансовий ринок.</p> <p>Тема 9. Прямі інвестиції і міжнародне співробітництво.</p> <p>Тема 10. Міжнародне портфельне інвестування.</p> <p>Тема 11. Міжнародний кредит.</p> <p>Тема 12. Світовий ринок праці.</p> <p>Тема 13. Міжнародна трудова міграція.</p> <p>Тема 14. Теорії валютних курсів.</p> <p>Тема 15. Світовий валютний ринок.</p> <p>Тема 16. Світова валютна система.</p> <p>Тема 17. Міжнародні розрахунки.</p> <p>Тема 18. Платіжний баланс та макроекономічна рівновага.</p> <p>Тема 19. Міжнародна регіональна інтеграція.</p> <p>Тема 20. Європейська економічна інтеграція.</p> <p>Тема 21. Глобалізація економічного розвитку.</p> <p>Тема 22. Інтеграція України у світову економіку.</p>		
Література		
<i>Україномовна програма</i>		
Основна		

1. Міжнародна економіка Підручник /В.В. Білоцерковець, О.О. Завгородня, В.К. Лебедева та ін. / За ред. А. О. Задоя, В. М. Тарасевича. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 327 с. (базовий підручник).
2. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях [текст] підруч. / Ю. Г. Козак. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 228 с.
3. Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособие для вузов по спец. - Ч.1. - М.: Междунар.отношения, 2017.
4. Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособие для. - Ч.2. - М.: Междунар.отношения, 2017.
5. Світова економіка : підручник / за ред. А. П. Голікова, О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
6. Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2015). *International economics. Theory and policy*. global ed.
7. Світова економіка: Підручник / За ред. О.І. Шниркова, В.А. Мазуренка, О.І. Погаа. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2018. – 616 с.

Додаткова

1. Куцик П.О. Глобальна економіка: принципи становлення, функціонування, регулювання та розвитку : монографія / П.О. Куцик, О.І. Ковтун, Г. І. Башнянин. – Львів : Видавництво ЛКА, 2015. – 594 с.
2. Міжнародна економіка: Навчальне електронне видання / К.В. Балабанов, О.В. Булатова, Ю.І. Чентуков. – Маріуполь: МДУ, 2013. – 552 с.
3. Di Marco, L. E. (Ed.). (2014). *International economics and development: Essays in honor of Raul Prebisch*. Academic Press.
4. Carbaugh, R. (2016). *International economics*. Nelson Education.
5. Jovanović, M. N. (2015). *The economics of international integration*. Edward Elgar Publishing.
6. Задоя О.А. Зміна впливу економічних циклів на економіку України / О.А.Задоя // Нобелівський вісник. - 2018. - №1(11). - С.39-44
7. Задоя О.А., Куцова Подолання імпортозалежності як стратегічне завдання України / О.А. Задоя, В.С. Куцова // Академічний огляд. – 2018. – №2(49). С. 101-108
8. Задоя О.А. Зовнішня торгівля України: перспективи та проблеми / О.А. Задоя // Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції [«Розвиток невиробничої сфери економіки в умовах євроінтеграційних викликів»], (Харків, 22-23 листопада 2018 р.) – Харків: КНТЕУ, ХТЕІ КНТЕУ, 2018. – С. 11-12.
9. Задоя О.А. Інноваційний розвиток світової економіки: побоювання та перспективи / О.А. Задоя // Матеріали XXVI Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів і молодих вчених [«Євроінтеграційний вибір України та проблеми макроекономіки»], (Дніпро, 19 квітня 2019 р.) – Університет імені Альфреда Нобеля, 2019. – С. 90-92.
10. Романчиков В.І. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник К.: ЦУЛ, 2008. – 256 с.
11. Одягайло Б.М. Міжнародна економіка: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2005.
12. Киреев А. П. Международная экономика: В 2 ч.: Учеб. пособие для вузов по спец. - Ч.1. - М.: Междунар.отношения, 2017.
13. Цимбалістий В.Ф. Теорія міжнародних відносин: навч. посіб. для студ. / В.Ф. Цимбалістий. – вид. 3-тє, допов. та випр. – Л.: Нов. Світ-2000, 2009. – 357 с.
14. Central Intelligence Agency. *The World Factbook* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/up.html#top> – вільний. Мова англ.
15. Статистичний довідник України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> - вільний. Мова укр.
16. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/> - вільний. Мова укр.

17. International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/index.htm> - вільний. Мова англ.
18. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.worldbank.org/> - вільний. Мова англ.
19. United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.un.org/> - вільний. Мова англ.
20. World Trade Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org/> - вільний. Мова англ.

Політика курсу

Дисципліна «Міжнародні економічні відносини» вивчається після вивчення курсів «Мікроекономіка» та «Макроекономіка».

Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою згідно «Положення про організацію освітнього процесу».

Результати поточного контролю знань здобувачів вищої освіти входять як складові елементи до загальної (остаточної) оцінки знань здобувачів з певної дисципліни. Оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях здійснюється в межах 60 балів.

Здобувач допускається до іспиту, якщо за результатами роботи протягом семестру він отримав не менше 36 балів за умови написання індивідуального есе з максимальною оцінкою 10 балів, але не нижче 5;

Якщо за результатами оцінювання поточної роботи здобувача він (вона) отримав менше 36 балів, він не допускається до іспиту. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачем для допуску до екзамену. У разі їх виконання здобувач допускається до іспиту з оцінкою роботи на семінарських заняттях 36 балів.

Результати іспиту оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Іспит проводиться у вигляді розв'язання двох задач та письмового аналізу ситуації. Екзамен проводиться без використання комп'ютерів, смартфонів, криг та інших джерел інформації. Під час екзамену допускається використання лише простого калькулятора.

Якщо здобувач за результатами підсумкового екзамену набрав менше 24 балів, він отримує незадовільну підсумкову оцінку, незалежно від його результатів за іншими складовими. Повторне складання екзамену після оцінки FX оцінюється 24 балами, якщо його складено та 0 балів, якщо не складено.

Усі письмові роботи здобувача (есе, інвестиційний проект) проходять перевірку на оригінальність. Рівень оригінальності повинен бути не нижче 70%. У разі виявлення неоформлених відповідним чином запозичень, фальсифікації даних чи інших форм академічної недоброчесності роботи анулюються, а до порушників застосовуються методи впливу, передбачені «Положенням про організацію навчального процесу».

Критерії оцінювання:

а) індивідуального завдання (есе)

20 балів

Здобувач демонструє чудове розуміння матеріалу, володіння змістом, глибину пошуку. Здобувач використовує сучасну наукову та інформаційну літературу, бази даних. Робота містить елементи новизни та відображає власну точку зору автора. Робота оформлена у відповідності до вимог.

16 балів

Здобувач добре розуміється на матеріалі, демонструє гарне володіння змістом та глибиною пошуку. Для виконання роботи використані сучасні інформаційні джерела. Є незначні порушення вимог в оформленні роботи.

12 балів

Здобувач у цілому правильно дає відповідь на поставлені питання, однак демонструє поверхневу обробку вмісту, невелику глибину пошуку. Здобувач не дає широкого пояснення щодо всіх питань. Є суттєві порушення вимог до оформлення есе.

8 балів

Здобувач демонструє слабе розуміння матеріалу, поверхневу обробку змісту; невелика глибина пошуку. Робота містить помилкові твердження. Індивідуальне завдання повертається на доопрацювання.

4 бали

Здобувач проявляє певне розуміння матеріалу. Здобувач не дає детальних пояснень щодо всіх моментів проблеми, сформульованої у індивідуальному завданні. Робота оформлена не належним чином. Індивідуальне завдання повертається на доопрацювання.

0 балів

Здобувач не виявляє жодних знань чи розуміння питань, порушених у індивідуальному завданні. Здобувач виявляє фундаментальне незрозуміння теми. Потребує виконання нового індивідуального завдання.

б) комп'ютерного тестування

Кількість балів за комп'ютерне тестування визначається шляхом множення максимальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на конкретний вид тестування, на питому вагу правильних відповідей від загальної кількості питань, включених до тестування.

в) участі у дискусіях

За участь у дискусії здобувач отримує від загальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на даний вид контролю:

100%

Дискусія ведеться коректно. Здобувач демонструє відмінне володіння навчальним матеріалом, висловлює та вдало аргументує свою позицію.

80%

Здобувач висловлює правильні положення, однак деякі аргументи не є достатніми. Допущені незначні помилки у висловлюваннях.

60%

Здобувач у цілому вірно розуміє суть питання, але не може навести аргументи на користь тієї чи іншої точки зору. Знання предмету дискусії поверхневі

40%

Здобувач демонструє фрагментарне розуміння предмету дискусії. Допускає помилкові судження, які виправляє після участі у дискусії.

0%

Здобувач не володіє знаннями для ведення дискусії.

г) рішення задач

За рішення задач здобувач отримує від загальної кількості балів, передбачених технологічною картою вивчення дисципліни на даний вид контролю:

100%

Здобувач демонструє чудове розуміння матеріалу, використовує правильні формули, робить висновки. Відсутні арифметичні помилки. Відповідь правильна.

80%

Здобувач демонструє гарне розуміння матеріалу, дає докладне пояснення усіх моментів розв'язання, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

60%

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення усіх етапів розв'язання. Здобувач використовує правильні формули, але не робить висновків. Є арифметичні помилок. Відповідь правильна.

40%

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

20%

Здобувач демонструє певне розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення всіх етапів розв'язання. Відповідь неправильна.

0%

Здобувач не може продемонструвати будь-які знання або розуміння питань, виявляє фундаментальне непорозуміння з предмету, використовує неправильні формули. Відповідь неправильна.

д) екзаменаційних робіт

1. Критерії оцінювання розв'язання задачі:

20 балів

Здобувач демонструє чудове розуміння матеріалу, використовує правильні формули, робить висновки. Відсутні арифметичні помилки. Відповідь правильна.

16 балів

Здобувач демонструє гарне розуміння матеріалу, дає докладне пояснення усіх моментів розв'язання, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

12 балів

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення усіх етапів розв'язання. Здобувач використовує правильні формули, але не робить висновків. Є арифметичні помилок. Відповідь правильна.

8 балів

Здобувач демонструє погане розуміння матеріалу, використовує правильні формули. Рішення містить арифметичні помилки. Відповідь неправильна.

4 бали

Здобувач демонструє певне розуміння матеріалу, не дає широкого пояснення всіх етапів розв'язання. Відповідь неправильна.

0 балів

Здобувач не може продемонструвати будь-які знання або розуміння питань, виявляє фундаментальне непорозуміння з предмету, використовує неправильні формули. Відповідь неправильна.

2. Критерії оцінювання правильності відповідей на тести:

1 бал – за кожен правильну відповідь.

Зв'язок між викладачами та здобувачами здійснюється через платформу Google Classroom офіційну електронну пошту викладачів, яка вказана на сайті Університету.

Назва дисципліни: Маркетинг				
Анотація				
Мета курсу: формування сучасної системи поглядів та спеціальних знань у галузі маркетингу, набуття практичних навичок щодо розробки та просування товарів на ринку з урахуванням задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності підприємства.				
Основні компетентності, що формуються:				
<ul style="list-style-type: none"> - здатність демонструвати належний рівень знань у сфері маркетингу, стійке розуміння принципів побудови і розвитку його теорії, знання категорійного апарату маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань.; - здатність збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного і методичного інструментарію. - здатність пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта. - здатність застосовувати навички самостійної роботи, гнучке мислення, відкритість до нових знань, бути критичним і самокритичним. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	4	4 /обов'язкова	Яременко С.С., к.е.н., доц.	120 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 78 год. самостійної роботи)
Результати навчання:		Методи викладання, навчання	Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)	
РН 3.1. Розуміє принципи побудови і розвитку теорії маркетингу.		Лекція, семінар, дискусія за матеріалами вивчених літературних джерел	Участь у семінарі, вирішення проблемних ситуацій	
РН 3.2. Знає категорійний апарат маркетингу та сучасні тенденції у цій галузі знань.		Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота	Участь у дискусії, оцінка виконання практичних завдань	
РН 3.3. Ідентифікує складові маркетингового середовища та елементи комплексу маркетингу		Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота	Виконання практичних завдань та участь в обговоренні	
РН 3.4. Визначає принципи сегментування ринку, вибору цільових сегментів та позиціонування.		Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота	Оцінка практичних навичок	
РН 12.1. Проводить сегментування ринку, вибір цільових сегментів та позиціонування.		Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота	Участь у семінарі, тест, вирішення проблемних ситуацій	

<p>РН 12.2. Використовує різні методи генерації ідей нових товарів</p> <p>РН 12.3. Розробляє програми стимулювання збуту продукції підприємства.</p> <p>РН 18.1. Активно працює у команді над створенням нових товарів, розробкою рекламних ідей чи програм просування.</p> <p>РН 18.2. Коректно спілкується з оточенням, виконувати функціональні обов'язки в групі під керівництвом лідера, мотивувати людей приймати нестандартні маркетингові рішення</p> <p>РН 21.1. Має навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним;</p> <p>РН 21.2. Набув здатностей формулювати власний підхід до розв'язання ситуацій, вносити корективи в процес досягнення цілей</p> <p>РН 3.1-3.4, РН 12.1-12.3, РН 18.1-18.2, РН 21.1-21.2</p> <p>РН 3.1-3.4, РН 12.1-12.4, РН 18.1-18.2, РН 21.1-21.2</p>	<p>Лекція, дискусія, практичне заняття з розв'язуванням задач</p> <p>Періодичний діалог з аудиторією, практичне заняття з розв'язуванням задач</p> <p>Вирішення практичних розрахунково-аналітичних завдань, аналіз ситуацій (case-study)</p> <p>Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота</p> <p>Лекції, практичні заняття, виконання практичних завдань, самостійна робота</p>	<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест, розв'язування задач, тест</p> <p>Усні відповіді на питання, тест, розв'язування задач, тест</p> <p>Участь у мозковому штурмі, вирішення проблемних ситуацій</p> <p>Усні відповіді на питання, тест, розв'язування задач, тест</p> <p>Участь в дискусії, мозковому штурмі, тест (Поточний контроль)</p> <p>Залік</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка:</p> <p>100% підсумкової оцінки виставляється за результатами екзамену (40%) та поточного оцінювання (60%)</p> <p>40% Екзамен (5 комплектів письмових завдань, кожне завдання включає 24 тести, 1 аналітичне завдання)</p> <p>60% Поточна оцінка:</p> <p>20% участь у дискусії, мозковому штурмі</p> <p>20% тест (вибір декількох)</p> <p>10% розв'язуванням задач (письмово)</p> <p>10% аналіз ситуацій (case-study)</p>		
Зміст		
<p>Тема 1. Сутність маркетингу та еволюція його концепцій</p> <p>Тема 2. Маркетингове середовище компанії</p> <p>Тема 3. Маркетингова інформація та маркетингові дослідження</p> <p>Тема 4. Поведінка споживачів та процес прийняття ними рішень на ринку</p> <p>Тема 5. Сегментування ринку та позиціонування товару</p> <p>Тема 6. Маркетингова товарна політика</p>		

<p>Тема 7. Ціноутворення в маркетингу Тема 8. Маркетингова політика комунікацій Тема 9. Маркетингові канали та управління маркетингом</p>
Література
Основна
1.Петруня Ю.Є. Маркетинг: навчальний посібник / Ю.Є. Петруня, В.Ю. Петруня. – К.: Знання, 2016. – 223 с.
Додаткова
<p>2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2010. – 712 с. 3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс. / Ф. Котлер. – М.: Изд-во Диалектика-Вильямс, 2020. – 496 с. 4. Маркетинг: Підручник / В. Руделіус, О.М. Азарян, Н.О. Бабенко та ін. – К.: Навчально-методичний центр «Консорціум з удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2008. – 648 с. 5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Пер. с англ. под ред Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2010. – 752 с. 6. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. – К.: Знання, 2009. – 1070 с. 7. Kotler Ph., Keller K.L. Marketing Management (2016). 15th ed. Prentice Hall, Pierson, 2016.</p>
Інформаційні ресурси
<p>1. Інтернет-маркетинг - http://www.grebennikov.ru/in_mark.phtml 2. Компанія - http://www.ko.ru/ 3. Маркетинг та маркетингові дослідження - http://www.grebennikov.ru/marketing-researches.phtml</p>
Політика курсу
<p>Політика доступу до навчально-методичних матеріалів. Викладач розміщує всі необхідні навчально-методичні матеріали в Google Classroom і надає код доступу здобувачам. Здобувачі повинні зареєструватись і регулярно завантажувати з Google Classroom матеріали і завдання, що розміщує викладач, а також завантажувати в Google Classroom виконані завдання згідно з інструкціями викладача.</p> <p>Політика оцінювання у разі порушення дедлайнів. Роботи (індивідуальні завдання), які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (дивись критерії оцінювання).</p> <p>Політика щодо академічної доброчесності: Текстове запозичення (плагіат, списування) при виконанні наукового дослідження, практичних завдань суворо заборонено. В разі виявлення плагіату (списування) результат анулюється, здобувач має виконати нову роботу (завдання) на узгоджену з викладачем тему.</p> <p>Політика щодо відвідування здобувачів, пропусків занять. Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за отримання матеріалів лекції, практичного заняття (з сервісу Google Classroom). Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.</p> <p>Поведінка в аудиторії. Здобувач повинен заходити в аудиторію вчасно, мати з собою матеріали, необхідні для виконання завдань: конспект, навчальні матеріали, письмові приладдя. Забороняється під час заняття відволікати однокласників та викладача. Забороняється прослуховування та перегляд аудіо- та відеоконтенту, не пов'язаного з темою заняття, за допомогою електронних приладів, а також телефонні розмови в аудиторії під час заняття. У разі порушення дисципліни викладач має право зобов'язати здобувача написати пояснювальну записку на ім'я завідувача кафедри та/або запропонувати залишити аудиторію.</p>
Критерії оцінювання

Здобувач отримує А, якщо:

Вчасно виконує всі отримані завдання, обговорює (презентує) їх

Бере активну участь в практичних заняттях

Дає розгорнутий виклад проблем і відповіді на питання, призводить необхідні роз'яснення;

Формує власну обґрунтовану точку зору на поставлену проблему і відповіді на поставлені запитання.

Відповіді відображають особисту позицію здобувача і пояснюють висловлені ним затвердження

Демонструє відмінне використання відповідних фактів і прикладів

Здобувач отримує В, якщо:

Виконує всі отримані завдання з невеликим запізненням (за погодженням з викладачем, як правило не більше тижня)

Бере участь в практичних заняттях, дискусіях

Виконує всі модульні контрольні роботи

Демонструє добре знання поставленої проблеми

Призводить досить аргументовані відповіді

Демонструє використання відповідних даних, фактів і прикладів

Всі відповіді правильні, але недостатньо розгорнуті.

Здобувач отримує С, якщо:

Виконує не менше 70% отриманих завдань, в строк або з невеликим запізненням (за погодженням з викладачем)

Виконує всі передбачені модульні / контрольні роботи

Розкриває проблему, але призводить тільки загальні положення

Аргументи вірні, але обмежені / недостатні

Присутні незначні упущення і неточності, немає серйозних помилок.

Здобувач отримує D (E), якщо:

Виконує не менше 50% отриманих завдань

Виконує всі передбачені модульні / контрольні роботи

У здобувача відсутня достатня розуміння сутності поставлених проблем і питань

У відповідях упущена важлива інформація і включена інформація, яка не відповідає проблемі / питання

Відповіді, коментарі та рішення занадто короткі.

Здобувач отримує F/FX, якщо:

Виконав менше 50% отриманих завдань

У завданнях присутній плагіат

Велика частина матеріалів в презентаціях і завданнях не відповідає проблемі

Не в змозі продемонструвати знання і розуміння поставленої проблеми / питання

Показує загальне незнання предмета

Назва дисципліни: Логістика				
Анотація (мета курсу; основні компетентності, що формуються):				
Мета дисципліни полягає в тому, щоб навчити здобувачів основним методам і правилам логістики, як основного інструмента ринкової економіки.				
Зміст компетентностей				
<ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу – Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями – Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні – Здатність до адаптації та дії в новій ситуації – Здатність працювати у міжнародному контексті – Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички – Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології. – Здатність кількісної оцінки економічних процесів та їх математичного моделювання – Здатність визначати перспективи розвитку організації – Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань – Здатність оцінювати роботи, що виконуються та забезпечувати їх якість, мотивувати персонал організації – Здатність створювати та організовувати ефективні комунікації в процесі управління. – Здатність аналізувати й структурувати проблеми організації, формувати обґрунтовані рішення – Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними. – Розуміння загальних закономірностей функціонування економічних систем на мікро-, макро- та мега рівнях – Розуміння базових принципів ефективного функціонування фірм та обліку результатів її роботи – Розуміння механізмів грошового обігу та фінансових відносин – Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	8	3 / обов'язкова	Піскова Ж.В., к.е.н., доц.	90 год. (16 год. лекцій, 16 год. практичних занять, 58 год. самостійної роботи)
Результати навчання			Методи викладання, навчання	Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
РН-5. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень			Інтерактивна лекція Дискусія	Участь в дискусії Усні відповіді на запитання
РН-10. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних			Лекція	Участь у дискусії, презентація для малих груп

сферах діяльності організації функціонування організації	Тематичне дослідження в малих групах	
РН-12. Може результативно застосовувати методи вдосконалення діяльності організацій, управляти змінами, кризами, застосовувати сучасні інструменти управління бізнес-процесами	Лекція Практичне завдання	Участь у дискусії Пояснення розв'язання задач Тестування
РН-15. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера	Кейс стаді Практичне завдання	Презентація кейс стаді Пояснення розв'язання задач
РН-19. Демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним	Проблемна лекція Розв'язання задач	Пояснення розв'язання задач
Оцінка		
Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою		
Модулі, теми та форми діагностики		Максимальна кількість балів
Змістовий модуль 1		40
Тема 1, опитування, дискусія		5
Тема 2 опитування, доповідь, розв'язування задач		5
Тема 3, опитування, дискусія, пояснення ситуацій		5
Тема 4, опитування, дискусія		5
Підсумкова модульна робота		20
Змістовий модуль 2		40
Тема 5, опитування, дискусія, розв'язування задач		5
Тема 6, опитування, пояснення ситуацій		5
Тема 7, опитування, дискусія		5
Тема 8, опитування, розв'язування задач		5
Підсумкова модульна робота		20
Індивідуальне завдання		20
Усього за роботу на аудиторних заняттях		100
Зміст		
Змістовий модуль 1. Концептуальні засади логістики		
Тема 1. Логістика як наука про управління матеріальними потоками		
Тема 2. Об'єкти логістичного управління та логістичні операції		
Тема 3. Закупівельна логістика		
Тема 4. Виробнича логістика		
Змістовий модуль 2. Основні функціональні області логістики		
Тема 5. Розподільча логістика		
Тема 6. Транспортна логістика		
Тема 7. Логістика запасів		
Тема 8. Ефективність логістичної системи		
Література		
Основна		
1. Безсмертна О. В. Логістика : навчальний посібник [Електронний ресурс] / О.В. Безсмертна, О. О. Мороз, Т. М. Білоконь, І. В. Шварц. – Вінниця : ВНТУ, 2018, (PDF, 161 с.) (базовий підручник)		

2. Крикавський Є. Логістика та управління ланцюгами поставок: Навч. посібник / Є. Крикавський, О. Похильченко, М. Фертч. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2017. – 844 с.
3. Економіка логістики: За заг. ред. Є. В. Крикавського, О. А. Похильченко, Навч. посібник / Є. В. Крикавський, О. А. Похильченко, Н. В. Чернописька, О. С. Костюк, Н. Б. Савіна, С. М. Нікшич, Л. Я. Якимишин. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. 640 с.

Додаткова

4. Гуторов О.І. Логістика: навч. посібник /О.І. Гуторов, О.І. Лебединська, Н.В. Прозорова / Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків: Міськдрук. 2011. – 322 с.
5. Окландер М.А. Логістика: Підручник. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 346 с.
6. Окландер М.А. Промислова логістика / Окландер М.А., Хромов О.П. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 222с.
7. Банько В.Г. Логістика. Навчальний посібник / Банько В.Г. –К.: КНТ, 2007. – 332 с.
8. Кальченко А.Г. Логістика / Кальченко А.Г. – К.: КНЕУ, 2006. – 284 с.
9. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2003. — 192 с.
10. Гаджинський А.М. Логистика: Учебник / Гаджинський А.М. – М.: ИТК «Дашков и К», 2012. – 412 с.
11. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В.И. Сергеева. — М.: ИНФРА-М, 2005. - 976 с.
12. Логистика. Руководство для профессионалов / Майкл Хуго ; [перевод с английского А. Камитовой]. — Москва : Эксмо, 2020. — 256 с. : ил. — (Лучший мировой опыт).
13. Бауэркокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика : интегрированная цепь поставок. 2-е изд. \ Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2005. – 640 с.

Політика курсу

Підсумковий семестровий контроль знань проводиться як сумарне оцінювання за результатами всіх ПМК проведених протягом семестру. Кількість балів з дисциплін, з яких оцінка рівня знань здійснюється за результатами тільки поточного модульного контролю (від 0 до 100 балів включно), вноситься до семестрової відомості обліку успішності за поточним модульним контролем і є основною для визначення загальної успішності.

Останній ПМК (залік) у семестрі буде проводитися на останньому в семестрі занятті. У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин здобувачі мають право скласти їх за дозволом завідувача кафедри до останнього заняття у семестрі (час та порядок складання визначає викладач за графіком консультацій) або в період додаткової заліково-екзаменаційної сесії.

Причиною недопущення здобувача до підсумкового оцінювання може бути також наявність фінансової заборгованості.

Здобувач вищої освіти має право на апеляцію результатів підсумкового контролю. Здобувач подає заяву на ім'я проректора із забезпечення якості вищої освіти протягом трьох робочих днів з дати оголошення результатів. У заяві слід вказати факти некоректності питань або необхідних відповідей на них, їх виходу за рамки програми, порушення викладачем процедури проведення контролю або недотримання ним описаної в програмі дисципліни методики виведення оцінки.

В результаті розгляду апеляції раніше виставлена оцінка може бути збережена, а може бути змінена як у бік підвищення, так і в бік зниження.

Здобувачі мають право складати *екзамени та заліки* з метою підвищення підсумкової оцінки з одної дисципліни у семестр за заявою.

Здобувачі вищої освіти мають право виражати власну думку і не погоджуватися з трактуванням подій, які висвітлюються в межах програмного матеріалу, але вони

зобов'язані вивчити необхідний обсяг матеріалу згідно з вимогами до предмету. Здобувачі повинні нести відповідальність за виконання необхідних вимог до курсу і оволодіння необхідною кількістю знань.

Політика щодо забезпечення академічної доброчесності

Під час опанування дисципліни здобувачі повинні дотримуватися академічної доброчесності. Відповідно до Закону України «Про освіту» *академічна доброчесність* – це сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та/або наукових (творчих) досягнень.

Від здобувачів вимагається:

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилення на джерела інформації під час виконання дослідницької роботи;
- відсутність запозичень інформації (списування) при написанні письмових робіт;
- дотримання етичної поведінки по відношенню до інших здобувачів, викладачів та інших співробітників університету.

У разі порушення цих вимог, викладач має право звернутись для розгляду ситуації до Комісії з питань академічної доброчесності.

У разі неетичної поведінки викладача (образлива поведінка, сексуальні домагання, несправедливе оцінювання та ін.) здобувач також має право звернутись з заявою до Комісії з питань академічної доброчесності.

Політика щодо поведінки в аудиторії

Під час вивчення курсу здобувачі вищої освіти мають право на поважне та шанобливе ставлення до себе та інших з боку будь-кого в університеті. Вони повинні стежити за своїм зовнішнім виглядом та приходити в аудиторію охайними, акуратно одягненими та підтримувати гігієнічні вимоги. Не допускається приходити в аудиторію в спортивному, пляжному одязі тощо. Бажаним є діловий стиль одягу. Кожен здобувач вищої освіти має право вільно висловлювати свої думки, якщо вони не заперечують аналогічного права інших і не принижують людської гідності.

Здобувачі зобов'язані бути чесними; поважно ставитися до викладачів, співробітників та здобувачів університету; нести відповідальність за свої дії і наслідки, до яких вони призводять; відвідувати заняття згідно з розкладом, якщо немає документального підтвердження поважної причини їх пропуску; приходити на заняття вчасно і не залишати аудиторії без дозволу викладача; виконувати всі академічні завдання і роботи у визначені терміни; активно готуватися до занять і брати участь в роботі під час занять, при цьому даючи можливість іншим здобувачам робити свій внесок у навчальний процес.

Якщо здобувач вищої освіти запізнився на заняття, він мусить тихо зайти до аудиторії і сісти на вільне місце, не розмовляти та не заважати іншим, не перериваючи навчального процесу. Всі завдання, які виконуються здобувачем вищої освіти, перевіряються викладачем протягом трьох робочих днів. Якщо виконана робота надається в електронному вигляді у вихідні дні, відлік часу для перевірки починається з першого робочого дня тижня.

Назва дисципліни: Хімія та методи дослідження сировини і матеріалів				
<p>Метою дисципліни «Хімія та методи дослідження сировини і матеріалів» є формування у здобувачів вищої освіти системи спеціальних хімічних знань про властивості речовин та сировини, хімічні та фізико-хімічні методи дослідження складу та якості сировини та матеріалів, можливі шляхи їх перетворення в товари.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати хімічні знання про властивості речовин, що входять до складу сировини та матеріалів для вирішення професійних завдань при визначенні якості товарів. – Прагнення до збереження навколишнього середовища. – Здатність діяти відповідально та свідомо. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій при визначенні якості товарів та управлінні комплексними діями або проектами. – Здатність застосовувати інноваційні підходи при визначенні якості товарів та управлінні комплексними діями. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I-II	9 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	270 год. (28 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 16 год. лабораторних занять, 198 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знати базові знання щодо фундаментальних понять і законів хімії, теорії будови атома, хімічного зв'язку, класів неорганічних сполук, структуру Періодичної системи елементів, властивостей розчинів і способів вираження їх концентрацій, природи окисно-відновних реакцій, хімічного складу, будови, властивостей речовин і матеріалів та можливих сфер застосування.		Лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар, колоквиум, гра-вправа, розв'язування розрахункових задач, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язування розрахункових задач, тести.
Ідентифікувати органічні речовини за структурою відповідно до класифікації, за допомогою реакцій		Лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар, розв'язування		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей,

<p>переходити від одного класу до іншого. Аналізувати за допомогою відповідних методів та якісних реакцій будову органічних сполук, прогнозувати їх хімічні властивості.</p> <p>Застосовувати хімічні знання про властивості речовин, що входять до складу сировини та матеріалів для вирішення професійних завдань при визначенні якості товарів.</p> <p>Використовувати теоретичні положення для розв'язування практичних і розрахункових задач. Виконувати самостійно хімічні досліди, аналізувати і узагальнювати спостереження і факти.</p> <p>Використовувати методи та інструментарій для обґрунтування управлінських рішень щодо збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких та торговельних підприємств.</p> <p>Обирати та застосовувати відповідні методи, інструментарій, інноваційні підходи при визначенні якості товарів.</p>	<p>розрахункових задач, самостійна робота.</p> <p>Лекція, проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар, розв'язування розрахункових задач, самостійна робота.</p> <p>Лабораторна робота, інструктаж, робота в мікрогрупах, розв'язування розрахункових задач, самостійна робота.</p> <p>Лекція, проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, розв'язування розрахункових задач, самостійна робота.</p> <p>Лекція, проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, самостійна робота.</p>	<p>розв'язування розрахункових задач, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язування розрахункових задач, тести.</p> <p>Організація роботи з використанням спеціального обладнання та за визначеною методикою, усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язування розрахункових задач, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.</p>
--	--	---

Оцінка

I семестр

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

10% участь у дискусіях, в ігрових технологіях (гра-вправа).

10% виконання лабораторних робіт.

80% виконання модульних контрольних робіт.

II семестр

Поточний контроль – 60 балів:

10% виконання лабораторних робіт.

50% виконання модульних контрольних робіт.

Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів:

40% підсумковий контроль (есе, розрахункові задачі, тести).

Зміст**I семестр***Змістовий модуль 1. Хімія неорганічних речовин та методи їх дослідження*

Тема 1. Основні закони хімії як базис хімічних методів аналізу

Тема 2. Залежність властивостей речовин від будови атомів та природи хімічних зв'язків

Тема 3. Класифікація неорганічних сполук. Комплексні сполуки, їх застосування у методах аналізу

Тема 4. Молекулярно-іонна рівновага в розчинах

Тема 5. Окисно-відновні реакції, їх застосування в одержанні речовин та у методах аналізу.
Електроліз

Тема 6. Хімія металів

Тема 7. Хімія неметалів

Тема 8. Основи якісного хімічного аналізу сировини та матеріалів

Тема 9. Кількісний аналіз. Метрологія хімічного аналізу

Змістовий модуль 2. Загальні закономірності протікання хімічних процесів. Колоїдно-дисперсні системи та їх дослідження

Тема 10. Вплив електромагнітного поля на речовину. Оптичні методи дослідження сировини та матеріалів

Тема 11. Енергетика хімічних реакцій. Калориметрія

Тема 12. Кінетика хімічних реакцій та каталіз

Тема 13. Гетерогенні (фазові) рівноваги. Екстракція

Тема 14. Дисперсні системи. Колоїдні розчини, їх одержання, властивості, дослідження

Тема 15. Гетерогенні системи. Високомолекулярні сполуки, їх розчини. Гелі та драглі. Напівколоїди

II семестр*Змістовий модуль 1. Теоретичні основи органічної хімії. Вуглеводні, спирти та феноли*

Тема 16. Особливості, будова і класифікація органічних сполук

Тема 17. Вуглеводні

Тема 18. Спирти та феноли

Змістовий модуль 2. Хімія органічних речовин та методи їх дослідження

Тема 19. Карбонільні сполуки (альдегіди і кетони)

Тема 20. Карбонові кислоти та їх похідні. Ліпіди

Тема 21. Гідроксикислоти

Тема 22. Вуглеводи

Тема 23. Аміни та амінокислоти. Білки

Тема 24. Гетероциклічні сполуки

Література**Основна**

1. Загальна та неорганічна хімія: навч. посіб. для здобувачів закл. вищ. освіти / Є.Я. Левітін, І.О. Ведерникова, О.В. Антоненко та ін. – Харків: НФаУ: Золоті сторінки, 2019. – 368 с.

2. Слободнюк Р.Є. Аналітична хімія та аналіз харчової продукції / Р.Є. Слободнюк, А. Б. Горальчук. К.: Кондор, 2018. – 336 с.

3. Іващенко О.Д. Хімія і методи дослідження сировини та матеріалів: навчальний посібник / О.Д. Іващенко, Ю.Б. Нікозяць, В.І. Дмитренко. – К.: Видавництво «Знання», 2017. – 606 с.

4. Березан О. Органічна хімія: навч. посібник / О. Березан. – К.: Перун, 2017. – 208 с.

5. Голубєва А.В. Хімія. Підручник. Частина I. Загальна хімія / А.В. Голубєва, О.А. Голуб, В.І. Лисін, І.В. Коваленко, Г.В. Тарасенко. К.: Ліра-К, 2016. – 264 с.

6. Arun Bahl A Textbook of Organic Chemistry / Arun Bahl. – Publisher: S Chand & Co Ltd, 2017. – 274 p.

7. Zumdahl Steven S. Chemistry / Steven S. Zumdahl, Susan A. Zumdahl, Donald J. DeCoste. Publisher: Cengage Learning; 10th Edition, 2017. – 1200 p.

Додаткова

1. Бобровник А.Д. Органічна хімія / А.Д. Бобровник, В.М. Руденко, Г.А. Лезенко. – К.: Перун, 2012. – 374 с.
2. Яворський В.Т. Основи теоретичної хімії: підручник / В.Т. Яворський. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – 348с.
3. Артеменко А.И. Органическая химия: учебник / А.И. Артеменко. – М.: Высшая школа, 2009. – 544 с.
4. Романова Н.В. Загальна та неорганічна хімія. Практикум: навчальний посібник / Н.В. Романова. – К.: Либідь, 2008. – 208 с.
5. Вдовенко О.П. Загальна хімія: навчальний посібник / О.П. Вдовенко. –Вінниця: Нова книга, 2005. – 288с.
6. Пасальський Б.К. Хімія та методи дослідження сировини та матеріалів: навч. посіб. / Б.К. Пасальський. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 279 с.
7. Levitin Ye. Ya. Laboratory Practicum in general and inorganic chemistry. I Module / Ye. Ya. Levitin, O.V. Antonenko, A. M. Brizitskaya, I.A. Vedernikova, I. D. Roy, N.V. Turchenko, A.A. Koval, O.S. Kriskyv, Ye.A. Katrechko // X.: Изд-во. Типография «ЭСЭН», 2014. – 87 p.
8. Levitin Ye. Ya. Laboratory Practicum in general and inorganic chemistry. II Module / Ye. Ya. Levitin, O.V. Antonenko, A. M. Brizitskaya, I.A. Vedernikova, I. D. Roy, N.V. Turchenko, A.A. Koval, O.S. Kriskyv, Ye. A. Katrechko // X.: Изд-во Типография «ЭСЭН», 2014. – 64 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів. У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Основи підприємництва				
<p>Метою дисципліни «Основи підприємництва» є формування у здобувачів формування системи знань і практичних умінь з професійної та ділової етики, удосконалення та розвиток умінь ефективною самоорганізації і здійснення ділової взаємодії у підприємницькій діяльності.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	3,5 / обов'язкова	Павлова В.А., д.е.н., професор	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		
Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		
Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для		Проблемна лекція		
				Дослідницький проект Звіт про результати анкетування щодо вибору сфери підприємництва та підприємницької ідеї
				Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань
				Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань

<p>подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів Пропозиція реклами свого бізнесу</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Презентація в малих групах Захист бізнес-плану</p>
---	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

17% Розв'язання ситуаційних задач

Комп'ютерне тестування – задачі.

10 балів за 5 задач (по 2 бали за кожну вирішену задачу)

25% Дослідницький проект – 15 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, розробка анкети щодо доцільності обраної підприємницької ідеї та оформлення результатів досліджень

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

41% Презентація в малих групах
Захист бізнес-плану (мультимедіа) – 25 балів

1. За підготовку ідеї – 10 балів:

– Своєчасність - 4

– Зміст - 4

- Наявність усіх елементів – 2.
- 2. Презентація ідеї – **15** балів:
 - Якість презентації - 5
 - Знання, переконливість ідеї - 5
 - Відповіді на питання - 5

Крапці 5 ідей одержують подарунки.

Визначаються шляхом таємного голосування після захисту

25 балів – завдання виконане повністю, бізнес-план складено за всіма розділами, презентація оформлена належним чином;

24-20 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у викладенні розділів бізнес-плану, розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

19-17 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у викладенні розділів бізнес-плану, розрахунках або оформленні;

16-13 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили викласти розділи бізнес-плану, розрахунки або оформлення;

0-12 балів виставляється, коли завдання виконувалося невірно або не виконувалося взагалі.

17% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (10 балів за 20 питань):

20-19 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 18-17 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 16-15 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 14-13 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 12-11 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10-9 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 8 і менше балів – не правильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен

зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1. Основи розвитку підприємництва

Тема 1. Основні процеси і показники в бізнесі

Тема 2. Види і форми підприємництва

Тема 3. Організація підприємницької діяльності

Тема 4. Методи просування підприємницької ідеї

Змістовий модуль 2. Основні характеристики підприємництва

Тема 5. Компетентність та мотивація персоналу

Тема 6. Бізнес-план

Тема 7. Оподаткування підприємницької діяльності

Тема 8. Державне регулювання підприємницької діяльності

Література

Основна

1. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. – Одеса: Бондаренко М.О., 2018. – 640 с. (базовий підручник)
2. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: теорія і практикум: навчальний посібник / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, В.О. Желябін, М.А. Ажажа. – Львів: Магнодія-2006, 2009. – 454 с. (базовий посібник)
3. Колот В.М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура: навчальний посібник / В.М. Колот, І.М. Рєпіна, О.В. Щербина. – К.: КНЕУ, 2010. – 444 с. (базовий посібник)

Додаткова

1. Кулішов В.В. Економічний довідник підприємця / В.В. Кулішов. – Львів: Магнолія-2006, 2009. – 162 с.
2. Стэк Дж. Большая игра в бизнес / Дж. Стэк. – М.: Деловая лига, 1994. – 328 с.
3. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємництва: навчальний посібник / І.В. Тирпак, В.І. Тирпак, С.А. Жуков. – К.: Кондор, 2011. – 284 с.
4. Цигилик І.І. Основи підприємництва: навчальний посібник / І.І. Цигилик, Т.М. Паневник, З.М. Криховецька. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
5. Энциклопедия бизнеса в афоризмах / сост. В.З. Черняк. – М.: Агенство «ФАИР», 1998. – 448 с.
6. Harford Tim. Fifty Inventions That Shaped the Modern Economy / Tim Harford [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.amazon.com/Fifty-Inventions-Shaped-Modern-Economy-ebook/dp/B01MXV2YGI>

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3220) або надіслати повідомлення на адресу: pavlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Підприємництво (Товарознавчі аспекти)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Товарознавчі аспекти)» є формування у здобувачів щодо принципів і методів теоретичного товарознавства, економічної сутності товару, закономірностей формування споживних властивостей, якості та асортименту продовольчих товарів, їх упакування, транспортування і зберігання в сферах виробництва, обігу і споживання, кодування та маркування товарів.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	6 / обов'язкова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	180 год. (28 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 8 год. лабораторних занять 116 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Опанувати базові концепції товарознавства, види товарознавства, сутність асортименту, його види, характеристики та показники, поняття та показники якості товарів.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати методи пізнання товарів, їх загальних споживчих властивостей і застосовувати його на практиці		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Розв'язання ситуаційних завдань Участь в мозковому штурмі
Знати та визначати основні показники якості товарів		Проблемна лекція Метод мозкового штурму		Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань
Демонструвати базові й структуровані знання щодо		Інформаційна лекція за діалоговим типом		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест

<p>характеристики товарів в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності для подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння використовувати засоби та критерії ідентифікації товарів і розрізняти сфальсифіковані товари за реквізити маркування;</p> <p>Використовувати знання щодо інноваційних підходів в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p>	<p>Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Презентація в малих групах</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів. Заняття за принципом «снігового кому»</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест</p>
---	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Наукові основи формування потреб у товарах» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Вимоги до товарів» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Якість товарів. Методи її оцінювання та дослідження» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Асортимент товарів» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.**

25% модульна контрольна робота – 10 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 10 балів.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

9-8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

7-6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

5-4 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-3 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 20 балів.

20 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

14-19 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-13 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Модуль 1

Тема 1. Товарознавство в системі наук про товари і торгівлю.

Тема 2. Методологія товарознавства

Тема 3. Наукові основи формування потреб у товарах

Тема 4. Вимоги до товарів

Тема 5. Властивості товарів

Тема 6. Якість товарів. Методи її оцінювання та дослідження

Тема 7. Асортимент товарів

Модуль 2

Тема 8. Класифікація товарів

Тема 9. Основи збереження якості і кількості товарів у процесі товароруку

Тема 10. Кодування товарів

Тема 11. Інформація про товар

Література

Основна

1. ДСТУ 3993 - 2000 «Товарознавство. Терміни та визначення».
2. Титаренко Л.Д. Теоретичні основи товарознавства: навчальний посібник / Л.Д. Титаренко. – Центр навчальної літератури, 2003. – 227 с. – (базовий підручник).
3. Титаренко Л.Д. Теоретичні основи товарознавства: Збірник задач / Л.Д. Титаренко, О.В. Кузьменко – Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2010. – 24 с.

4. Кузьменко О.В. Теоретичні основи товарознавства: Конспект лекцій з елементами розв'язання практичних ситуацій / О.В. Кузьменко, О.Р. Сергеева – Дніпропетровськ: Видавництво ДУЕП, 2008. – 107 с.
5. Жук Ю.Т. Теоретичні основи товарознавства. Підручник / Ю.Т. Жук, В.А. Жук, В.В. Гаврилишин і інші. – Львів: Компакт – ЛВ, 2009. – 500 с.
6. Орлова Н.Я. Теоретичні основи товарознавства. Продовольчі товари: практикум / Н.Я. Орлова. – К.: КНТЕУ, 2008. – 184 с.
7. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finfnce, 1952. – Vol. 7 (1). – P. 256.

Додаткова

1. База українського законодавства в Інтернет. URL: <http://www.lawukraine.com>.
2. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Developing and Managing Hotel Staff For Increased Productivity and Superior Guest Experiences. URL: <http://www.best-in-class.com>.
4. Основи товарознавства. URL: <http://buklib.net/books/21949/>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Підприємництво (Технологія організації командної роботи)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Технологія організації командної роботи)» є формування у здобувачів вищої освіти системи спеціальних знань і практичних навичок щодо командоутворення і розвитку команд, діагностування проблем групи та вироблення рішень, спрямованих на підвищення ефективності роботи команди.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії. – Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. – Здатність до організації бізнес-процесів у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності і забезпечення ефективності функціонування підприємств. – Здатність діяти соціально відповідально на основі етичних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	III	4,5 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати знання та розуміння поняття команди та процесу командоутворення, переваг та обмежень командної роботи в організації, а також концепцій, принципів і методів побудови ефективної роботи в команді.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, тести.
Визначати чинники, які впливають на продуктивність роботи команди, особливості вироблення спільного рішення, з урахуванням ризиків.		Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань.
Володіти знаннями щодо класифікацій групових та управлінських ролей, етапів становлення ефективної команди.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, ігрові технології, робота в мікрогрупах, самостійна робота		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Формувати команду, створювати і підтримувати		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з		Усні відповіді на запитання, пояснення

<p>командний настрій; усунути фактори, що провокують розкол команди.</p> <p>Використовувати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей та підвищувати ефективність роботи команди в різні періоди її розвитку.</p> <p>Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати, які спрямовані на оптимізацію діяльності команди.</p>	<p>актуальних проблемних питань, ігрові технології, робота в мікрогрупах, метод інтерв'ю, реконструкція, «Займи позицію», вирішення ситуаційних задач, тести, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція, імітаційні методи, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p>	<p>зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p>
--	--	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

10% участь у дискусіях, дебатах, диспутах, участь в ігрових технологіях
 20% виконання індивідуального завдання
 70% виконання модульних контрольних робіт

Зміст

Змістовий модуль 1. Сучасні підходи до формування команди
 Тема 1. Поняття про команду та командотворення
 Тема 2. Команда та її головні функції
 Тема 3. Роль лідера в команді. Розвиток командного лідерства
 Тема 4. Ефективне спілкування в команді. Зворотній зв'язок
 Тема 5. Типологія ролей в команді
Змістовий модуль 2. Командний розвиток
 Тема 6. Управління конфліктами в процесі командоутворення
 Тема 7. Регламентація контролю і зворотний зв'язок
 Тема 8. Співпраця і кооперація в команді
 Тема 9. Розвиток командного потенціалу
 Тема 10. Корпоративна культура та її зв'язок з тимблдингом
 Тема 11. Командний консалтинг

Література

Основна

1. Хілл Л. Командна робота. Як впровадити зміни в компанії, щоб вас підтримали / Л. Хілл, К. , Г. Брандо, Е. Трулав. – Видавництво «Наш формат», 2019, – 328 с.
2. Романовський О.Г. Психологія тимблдингу: навчальний посібник / О.Г. Романовський, В.В. Шаполова, О.В. Квасник, Т.В. Гура. – Харків: «Друкарня Мадрид», 2017. – 92 с.
3. Надточий Ю.Б. Командообразование: учебное пособие / Ю.Б. Надточий. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. – 238 с.
4. Стэк Л. Вместе быстрее. 12 принципов командной эффективности / Л.Стэк. Перевод Н. Брагина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. – 272 с.

5. Kramer Olivia. Conflict Management and Team Building Skills / Olivia Kramer. – Published by Willford Press, 2018, – 227 p.

Додаткова

1. Зинкевич-Евстигнеева Т.Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Т.Д. Зинкевич-Евстигнеева, Д.Ф. Фролов, Т.М. Грабенко. – СПб.: Речь, 2011. – 304 с.
2. Авидон І. Тренінги формування команди. Матеріали для підготовки і проведення / І. Авидон, О. Гончукова. – СПб.: Речь. – 2008. – 280 с.
3. Головнева И. В. Психологические основы кадрового менеджмента: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений / И.В. Головнева. – Харьков : Изд-во НУА, 2007. – 152 с.
4. Пригожин А.И. Методы развития организации / А.И. Пригожин. – Москва: МЦФЭР, 2003. – 864 с.
5. Корпоративна культура: навч. посібник / під заг. ред. Г.Л. Хаєта. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 403 с.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Організація виробничих процесів (Організація торгівлі)				
<p>Метою дисципліни «Організація виробничих процесів (Організація ресторанного бізнесу)» є –</p> <ul style="list-style-type: none"> - формування у здобувачів системи знань стосовно принципів організації роботи торговельних підприємств, а також здатність виконувати планувальні, організаційні та управлінські функції в процесі торговельної діяльності; - надання студентам комплексу спеціальних знань про особливості організації гуртовій та розничній торгівлі; раціональну організацію праці на підприємствах; технологічний процес сервісного обслуговування споживачів торговельних підприємств; - забезпечення належного рівня якості обслуговування та якості товару на торговельному підприємстві з метою ефективного використання всі видів ресурсів, прийняття управлінських рішень щодо визначення стану та перспектив організації роботи підприємства в умовах ринкових відносин; - набуття навичок із визначення завдань щодо діяльності торговельного підприємства з організації технологічного процесу та раціональної організації праці; - розв'язання проблемних ситуацій в процесі обслуговування споживачів у торговельному підприємстві; організації діяльності щодо надання основних видів послуг у процесах продажу та після здійснення покупки; - формування у здобувачів компетенцій фахівців торговельної галузі в нових ринкових умовах. <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування закладів ресторанного господарства. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері організації торгівлі. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері торгівлі з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	3	3 / обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е. н., доцент	90 год. (14 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 62 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
Використовувати базові знання з ресторанного господарства й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності закладів ресторанного		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Дослідницький проект Звіт про результати анкетування щодо вибору

<p>господарства і застосовувати його на практиці</p> <p>Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері ресторанного господарства для подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності закладів ресторанного господарства з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності закладів ресторанного господарства</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація</p> <p>Ситуаційні завдання</p>	<p>сфери ресторанного господарства</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів Пропозиція реклами свого бізнесу</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Презентація в малих групах Захист бізнес-плану</p>
---	--	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

10% виконання практичних робіт.

50% виконання модульних контрольних робіт.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Організація товарообігу в Україні.

Тема 2. Оптовий продаж товарів та обслуговування покупців.

Тема 3. Основні напрямки розвитку роздрібно торгівельної мережі.

Тема 4. Торгівельно-технологічний процес на підприємствах торгівлі.

Змістовий модуль 2.

Тема 5. Шляхи удосконалення торговельно-технологічного процесу на підприємствах торгівлі. Порядок приймання товарів на складі.

Тема 6. Порядок приймання товарів на складі. Шляхи удосконалення складського господарства.

Тема 7. Реклама у торгівлі

Література

Основна

1. Апопій В.В. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник / В.В. Апопій, І.П. Міщук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хом'як – К.: Центр навчальної літератури, 2015. – 496 с. (базовий посібник)

Додаткова

1. Апопій В.В. Організація торгівлі: Підручник. / В.В. Апопій, І.П. Міщук, В.М. Ребрицький. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 616 с.

2. Леві М. Основи роздрібно торгівлі: Пер. з англ. / М.Леві, Б.А. Вейтц. – СПб: Пітер, 1999. – 192 с.

3. Закон України “Про підприємництво”. Відомості Верховної Ради України із змінами та доповненнями, внесеними законами України від 21.12.1999 р. №1328-ХІУ.

4. Закон України “Про підприємства в Україні”. Відомості Верховної Ради України від 27 березня 1991 р., № 24.

5. Закон України «Про захист прав споживачів». Відомості Верховної Ради України, 1991 р., № 30.

6. Peter Van Den Bossche. The Law and Policy of the World Trade Organization : Text, Cases and Materials 3rd Edition– December 30, 2015.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: g.ryzhkova@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Організація виробничих процесів (Організація ресторанного бізнесу)				
<p>Метою дисципліни «Організація виробничих процесів (Організація ресторанного бізнесу)» є –</p> <ul style="list-style-type: none"> - формування у здобувачів системи знань стосовно принципів організації роботи закладів ресторанного господарства, а також здатність виконувати планувальні, організаційні та управлінські функції в процесі діяльності закладів галузі; - надання здобувачам комплексу спеціальних знань про особливості організації виробництва продукції ресторанного господарства; раціональну організацію праці на підприємствах; технологічний процес сервісного обслуговування споживачів в закладах ресторанного господарства; - забезпечення належного рівня якості продукції та послуг у закладах ресторанного господарства з метою ефективного їх використання з прийняття рішень щодо визначення стану та перспектив організації роботи закладів ресторанного господарства в умовах ринкових відносин; - набуття навичок із визначення завдань діяльності закладів ресторанного господарства з організації виробництва продукції, раціональної організації праці; - розв'язання проблемних ситуацій в процесі обслуговування споживачів у закладах ресторанного господарства; організації діяльності щодо надання основних видів послуг у сфері ресторанного бізнесу; - формування у здобувачів компетенцій фахівців галузі ресторанного господарства в нових ринкових умовах. <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування закладів ресторанного господарства. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері ресторанного господарства. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері ресторанного господарства з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	3	3 / обов'язкова	Сергеева О.Р., к.н.держ.управ., доцент	90 год. (14 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 62 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з ресторанного господарства й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Дослідницький проект

<p>закладів ресторанного господарства і застосовувати його на практиці</p> <p>Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері ресторанного господарства для подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності закладів ресторанного господарства з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності закладів ресторанного господарства</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Звіт про результати анкетування щодо вибору сфери ресторанного господарства</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів Пропозиція реклами свого бізнесу</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Презентація в малих групах Захист бізнес-плану</p>
---	---	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

25% Дослідницький проект – 15 балів:

Визначення сфери діяльності у ресторанному бізнесі, розробка анкети щодо доцільності обраної ідеї та оформлення результатів досліджень

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

25% Презентація пропозиції меню для свого закладу (мультимедіа) – 15 балів

Розробка плану меню, його оформлення та презентація з метою залучення споживача гостя

15 балів – завдання виконане повністю, презентація оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні меню й оформленні презентації, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок оформленні презентації;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-6 балів виставляється, коли завдання не виконано.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (30 балів):

15 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 11-13 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 8-10 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 4-7 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-3 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Ресторанне господарство та його місце в індустрії гостинності. Історичний розвиток ресторанного господарства.

Тема 2. Класифікація закладів ресторанного господарства. Послуги закладів ресторанного господарства.

Тема 3. Особливості сучасного інтер'єру та екстер'єру закладів ресторанного господарства.

Тема 4. Матеріально-технічна база закладів ресторанного господарства.

Змістовий модуль 2.

Тема 5. Меблі та устаткування залів у закладах ресторанного господарства. Характеристика та асортимент столового посуду.

Тема 6. Загальна характеристика методів і форм обслуговування. Обслуговуючий персонал в закладах ресторанного господарства.

Тема 7. Технологічний процес обслуговування споживачів у закладах ресторанного господарства. Кейтерінг як складова бізнесу у ресторанному господарстві

Література

Основна

1. Архіпов В.В., Русавська В. А. Організація обслуговування в закладах ресторанного господарства - К: Центр учбової літератури, 2016-340 с. (базовий підручник)
2. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства -К, Інкос, 2017-280 с. (базовий посібник)

Додаткова

1. Малюк Л.П., Кононенко Т.П. Організація виробництва на підприємствах - Навчальний посібник. - Полтава, ПУСКУ, 2015 - 254 с.
2. Пятницкая Н.А, Пятницкая Л.П. Менеджмент у громадському харчуванні. - Київ:
3. КНТЕУ, 2016 р. - 706 с.
4. ДСТУ 3862-99 «Громадське харчування. Терміни та визначення».
5. ДСТУ 4281:2004 “Заклади ресторанного господарства. Класифікація” (затв. Держспоживстандарт України від 01.07.04).
6. Правила роботи закладів (підприємств) громадського харчування (Наказ № 219 від 24.07.2002 р. Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України).
7. ГОСТ 30523-97«Услуги общественного питания. Общие требования».
8. Рекомендації. «Характеристики підприємств громадського харчування за типами та класами» (Затв. МЗЕЗторгом України від 09.09.99).
9. ГОСТ 30335-95 «Услуги населению. Термины и определения» (міждержавний стандарт, визнаний Україною, як національний).
10. Наказ Міністерства економіки та з питань Європейської інтеграції України від 03.01.2003 р., № 2. “Рекомендовані норми технічного оснащення закладів громадського харчування”.
11. ДСТУ 3279-95 «Стандартизація послуг. Основні положення».
12. Starting a Restaurant Business Book: How To Start, Finance and Marketing A Opening Restaurant Paperback – October 30, 2016

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Підприємництво (Техніка продажів та залучення клієнтів)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Техніка продажів та залучення клієнтів)» є формування у здобувачів вищої освіти системи спеціальних знань і практичних навичок щодо техніки продажів та залучення клієнтів в процесі взаємодії учасників продажів товарів або послуг.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій. – Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності. – Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	IV	4,5 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати базові знання з основи купівлі-продажу, а також методи і техніки продажів. Визначати характеристики товарів і послуг та використовувати їх у формулі продажів.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банку даних клієнтів та організації процесу продажів.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії
Визначати фактори, що впливають на купівельну поведінку споживачів. Виявляти потреби покупців і		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, ігрові технології, робота в мікрогрупах,		Усні відповіді на запитання, пояснення

<p>здійснювати персональні продажі. Презентувати товар або послугу із застосуванням технології та інструментарію активних продажів. Вміти працювати з запереченнями клієнта.</p> <p>Обирати і застосовувати інноваційні підходи та сучасні ефективні техніки продажів.</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії учасників процесу продажів для передачі професійно спрямованої інформації та спілкуванні. Підтримувати врівноважені стосунки з членами колективу, споживачами та партнерами по бізнесу.</p>	<p>метод інтерв'ю, реконструкція, «Займи позицію», вирішення ситуаційних задач, тести, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція, імітаційні методи, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p>	<p>зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p>
Оцінка		
<p>Поточний контроль – 60 балів: 10% вирішення ситуаційних задач. 50% виконання модульних контрольних робіт. <u>Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів:</u> 40% підсумковий контроль (есе, ситуаційні задачі, тести).</p>		
Зміст		
<p><i>Змістовий модуль 1. Основи процесу продажу</i> Тема 1. Сутність продажів і сучасний ринок Тема 2. Етапи процесу продажу Тема 3. Встановлення контакту з покупцем Тема 4. Типи покупців Тема 5. Прояснення потреби покупця Тема 6. Характеристики, потреби, цінності, вигоди Тема 7. Комерційна презентація <i>Змістовий модуль 2. Основні характеристики процесу продажу</i> Тема 8. Техніки збору інформації Тема 9. Аргументація. Робота з запереченнями клієнта Тема 10. Укладення угоди. Вихід з контакту Тема 11. Інструменти стимулювання продажів товарів та послуг Тема 12. Імідж і його роль в продажах Тема 13. Воронка продажів Тема 14. Сервісна концепція в професійних продажах</p>		
Література		
Основна		

1. Кондратюк І.В. Професійні продажі: Навчальний посібник / І.В. Кондратюк, М.Я. Малініна. – Івано-Франківськ: «Лілея-НВ», 2015. – 192 с.
2. Баркан Д.И. Управление продажами: Учебник / Д.И. Баркан. Высшая школа менеджмента СПбГУ. – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та, 2007. – 908 с.
3. Апопий В.В. Теорія та практика торговельного обслуговування / В.В. Апопий, І.П. Мищук, С.І. Рудницький, Ю.М. Хомяк. – К.: Центр навчальної літератури, 2019. – 496

Додаткова

1. Гребенюк М. Отдел продаж по захвату рынка / М. Гребенюк. – М.: Эксмо, 2018. – 197 с.
2. Коноплев, С.П. Менеджмент продаж: учебное пособие для вузов / С.П. Коноплев, В.С. Коноплева. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 348 с.
3. Кюппер Вильгельм. Продажи. Базовый курс / Вильгельм Кюппер. – М.: АО «Интерэксперт», 2000. – 72 с.
4. Ребрик С.Б. Тренинг профессиональных продаж / С.Б. Ребрик. – М.: ЭКСМО- Пресс, 2010.– 208 с.
5. Самсонова Е.В. Если покупатель говорит «нет». Работа с возражениями. 2-е изд. / Е.В. Самсонова. – СПб.: Питер, 2010.–160с.
6. Фридман Г. Нет, спасибо, я просто смотрю. Как посетителя превратить в покупателя / Г. Фридман. – М.: Олимп-Бизнес, 2016. – 272 с.
7. Manning Gerald L. Selling Today: Partnering to Create Value, Student Value Edition / Gerald L. Manning, Michael Ahearne, Barry Reece. – Publisher: Pearson, 14th Edition, 2017. – 568 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів. У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Економіка торгівлі

Метою дисципліни «Економіка торгівлі» є формування у здобувачів сучасного економічного мислення і системи спеціальних знань про базові поняття щодо торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, економічних характеристик окремих видів торговельної діяльності, господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі, змісту окремих напрямків цієї діяльності та їх взаємозв'язку, системи показників, що її характеризують.

Основні компетентності, що формуються:

Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях

Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій

Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

Здатність працювати в команді

Здатність виявляти ініціативу та підприємливість

Здатність діяти відповідально та свідомо

Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя

Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності

Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур

Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності

Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності

Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків

Здатність до організації бізнес-процесів у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності і забезпечення ефективності функціонування підприємств

Здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	4,5 / обов'язкова	Павлова В.А., д.е.н., професор	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та

будуть здатні:		підсумковий контроль)
Знати інструментальні методи економічного аналізу процесів, що відбуваються на торговельному підприємстві як суб'єкті господарювання, основних напрямів його господарсько-фінансової діяльності (операційна, інвестиційна, інноваційна, фінансова)	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест
Розуміти теоретичні засади формування та використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів	Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації	Письмові тести Розв'язування задач,
Застосовувати знання й уміння щодо ефективної організації діяльності в підприємницьких, торговельних та біржових структурах з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.	Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення	Письмові тести Розв'язування задач
Планувати, організовувати та управляти підприємствами чи його структурними підрозділами з точки зору економічної інформації	Проблемна лекція	Розв'язування задач
Застосовувати інноваційні підходи для забезпечення ефективності, конкурентоспроможності підприємства та його продукції.	Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда	Розв'язування задач
Розробляти механізм розвитку торговельного підприємства за умови циклічності економіки, запобігання кризових явищ та банкрутства; забезпечення економічної безпеки підприємства сфері виробництва, торгівлі та біржової діяльності	Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму	Письмові тести Розв'язування задач

<p>Оптимізувати управлінські рішення за результатами системного аналізу торгівлі їх виду економічної діяльності, аналізу та прогнозування торговельного обороту на внутрішньому та зовнішньому ринках.</p>	<p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Розв'язування задач, Письмові тести</p>
<p>Проводити моніторинг кон'юнктури споживчого ринку, факторів, що впливають на її формування.</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p>	<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язування задач,</p>
<p>Уміти обирати інструментарій тактичного аналізу та планування: обсягів діяльності, необхідних ресурсів, зовнішніх та внутрішніх обмежень та ризиків, напрямів розвитку та реструктуризації.</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p>	<p>Письмові тести Розв'язування задач,</p>
<p>Аналізувати та планувати фінансово-економічні результати діяльності підприємства, управляти поточними витратами, доходами та прибутками підприємства.</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p>	<p>Письмові тести Розв'язування задач</p>
<p>Доносити рішення щодо оцінки резервів раціоналізації витрат та доходів підприємства, збільшення прибутків за рахунок різноманітних джерел формування;</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p>	<p>Розв'язування задач</p>
<p>Використовувати інформацію щодо оцінки фінансово-майнового стану підприємства для розробки програми його оптимізації.</p>	<p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Розв'язування задач</p>
<p>Використовувати знання для оцінки ефективності господарської діяльності та пошук шляхів її підвищення; інтегральної оцінки стану</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p>	<p>Письмові тести Розв'язування задач</p>

<p>торговельного підприємства, його складових і напрямів діяльності.</p> <p>Сформувати уміння до подальшого навчання з високим ступенем самостійності у пошуку законодавчих і нормативних актів щодо економічного аналізу і прогнозування</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Ситуаційні завдання</p>	<p>Розв'язування задач,</p> <p>Письмові тести</p>
---	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 4 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Основні фонди і оборотні активи» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Трудові ресурси» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 3 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 3 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Тема «Товарооборот» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **4 бали** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Фінансові ресурси» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 2 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **2 бали** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

5% творче завдання у форматі тез – 5 балів

5 балів – завдання виконане повністю, тези складено і перевірено науковим керівником;

3 бали – тези повертаються на допрацювання;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **5 балів** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (екзамен):

Загальна (кінцева) оцінка знань здобувача є сумою двох елементів: а) оцінка складання екзамену; б) оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях.

Результати екзамену оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають **тестові завдання вербального характеру, тестові завдання розрахункового характеру, розв'язання кейсу, обґрунтування висновків за всіма розрахованими процесами.**

Максимальна кількість балів та їх розподіл за завданнями: 40 балів (20 балів – розв'язання кейсу; 5 балів – обґрунтування висновків за розрахованими процесами; 5 балів за виконання тестових завдань вербального характеру (по 1 балу за кожен тест); 10 балів за виконання тестових завдань розрахункового характеру (по 2 бали за кожен тест).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **5 балів** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 10 балів.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі. **10 балів** зараховується, якщо здобувач відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 20 балів.

Кейс складається з двох частин. За кожен правильний розрахунок з відповідної частини кейсу здобувач отримує 10 балів.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

8-9 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6-7 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

4-5 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

3-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Загальна сума балів за розв'язання кейсів 20 балів.

Обґрунтування висновків за всіма розрахованими процесами – 5 балів.

За розгорнутої відповідь щодо обґрунтованого висновку за кожен процес здобувач отримує 5 балів.

5 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

4 бали нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

3 бали нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

2 бали нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-1 бал нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Загальна оцінка за результатом екзамену є незадовільною незалежно від інших оцінок, якщо здобувач отримає від 0 до 25 балів.

Зміст

Змістовий модуль 1. Економіка торгівлі як сфери обігу

та виду економічної діяльності

Тема 1. Природа торгівлі як сфери обігу та виду економічної діяльності, її роль у забезпеченні суспільного розвитку

Тема 2. Економічна характеристика роздрібної та оптової торгівлі

Тема 3. Економічна характеристика зовнішньої торгівлі

Тема 4. Ринок споживчих товарів та послуг, роль торгівлі у забезпеченні його розвитку

Тема 5. Суб'єкти торговельної діяльності

та організаційно-економічні умови їх діяльності

Змістовий модуль 2. Економіка торговельного підприємства

Тема 6. Майнові ресурси (активи) торговельного підприємства

Тема 7. Трудові ресурси торговельного підприємства

Тема 8. Товарооборот торговельного підприємства

Тема 9. Товарні запаси

Тема 10. Товарне забезпечення торговельного підприємства

- Тема 11. Поточні витрати торговельного підприємства
 Тема 12. Доходи торговельного підприємства
 Тема 13. Фінансові результати діяльності торговельного підприємства
 Тема 14. Фінансові ресурси (капітал) торговельного підприємства
 Тема 15. Ефективність діяльності торговельного підприємства
 Тема 16. Конкурентоспроможність торговельного підприємства

Література

Основна

1. Власова Н.О. Економіка торгівлі: навчальний посібник / Н.О. Власова, В.А. Гросул, Н.С. Краснокутська, О.А. Круглова, М.В. Чорна, О.М. Филипенко. – Х.: Світ Книг, 2015. – 473 с. (базовий посібник).
2. Павлова В.А. Экономика торговли: конспект лекций с элементами решения задач / В.А. Павлова. – Электронная версия, 2020. – 47 с. (базовий посібник).
3. Економіка торговельного підприємства: підручник / За ред. проф. Н. М. Ушакової – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с. (базовий підручник)

Додаткова

1. «Торговельне підприємництво» / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. – Одеса: Бондаренко М.О., 2018. – 640 с.
2. Головінов М.І. Економіка підприємства: навч. посіб. /М.І. Головінов, В.О. Протопопова, І.В. Колодязна. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 266 с.
3. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: „Феникс”, 2001. – 192 с.
4. Сиротенко С.Я. Економіка підприємства: практикум /С.Я. Сиротенко. – К.: КНТЕУ, 2007. – 108 с.
5. Яковлев Ю.П. Економіка торгівлі: навчальний посібник. – Херсон: Олді-плюс, 2004. – 356 с.
6. Shah Anup. Trade, Economy, & Related Issues Anup. Shah [Електронний ресурс]. – режим доступу: <https://www.globalissues.org/issue/1/trade-economy-related-issues>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених тез перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3220) або надіслати повідомлення на адресу: pavlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Товарознавство (Харчові продукти)

Мета дисципліни «Товарознавство (Харчові продукти)» є вивчення товарів на всіх етапах їх життєвого циклу, їх споживну вартість, закономірність формування асортименту та вимоги до якості товарів для забезпечення ефективності їх виробництва, обігу та споживання, володіння теоретичними знаннями в галузі товарознавства; вміння працювати з нормативними документами; формування асортименту споживчих товарів; визначення рівня якості товарів з урахуванням їх споживних властивостей.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність засвоєння науково-понятійного апарату товарознавства;
- Вивчення основних споживчих характеристик товарів;
- Здатність щодо оцінювання якості й кількості товарів та їх забезпечення при просуванні на ринку;
- Здатність оперувати принципами і методами, які використовуються в сучасному товарознавстві;
- Здатність щодо систематизації та класифікації товарів;
- Здатність формувати системне підприємницьке мислення при вивченні товарів на всіх стадіях та етапах їх просування від виробника до споживача.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність працювати в команді.
- Розуміє загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами
- Здатність формувати та здійснювати ефективну закупівельну діяльність
- Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології
- Здатність досліджувати, аналізувати та інтерпретувати дані щодо особливостей та тенденцій внутрішнього й зовнішнього ринків товарів і послуг згідно чинного законодавства

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	4,5 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ, доцент	135 год. (14 год. лекцій, 28 год. лабораторних робіт, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з товарознавства й уміння оперувати принципами і методами критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення Проблемна лекція		Метод мозкового штурму

<p>Знати загальні закономірності функціонування товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері товарознавства для подальшого використання на практиці</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та інших структур</p> <p>Використовувати знання для вирішення ситуацій</p>	<p>Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Метод мозкового штурму</p> <p>Ситуаційні завдання</p>	<p>Створення практичних ситуацій</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест</p> <p>Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест</p> <p>Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання рішень ситуаційних завдань</p>
--	--	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

100% Вирішення ситуаційних задач – 6*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

3-5 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (тест):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 40 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 40 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовний модуль 1. Зернові культури

Тема 1. Класифікація, особливості будови зернових культур.

Тема 2. Крупи, класифікація та асортимент

Тема 3. Боршно, хліб, бубличні та сухарні вироби, сировина, класифікація.

Тема 4. Макаронні вироби. Круп'яні концентрати.

Змістовний модуль 2. Плодоовочеві товари

Тема 5. Хімічний склад плодів і овочів.

Тема 6. Свіжі плоди та овочі.

Тема 7. Переробтані плоди та овочі.

Література

Основна

1. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: Підручник. / І.В. Сирохман. – Харків, видавництво «Світ Книг», 2018. – 713 с.
2. Бровко О.В. Товарознавство. Продовольчі товари: Навчальний посібник. / О.В. Бровко, О.В. Булгакова, Г.С. Гордієнко. – К.: Кондор, 2010. – 730 с.
3. Зощенко Л.А. Англійська мова для товарознавців = English for Commodity Experts: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.А. Зощенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 332 с.

Додаткова

1. Бірта Г.О. Товарознавство продовольчих товарів (спец. курс): навч. посіб. – Київ. «Центр учбової літератури», 2017. – С. 424.
2. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Верховна Рада України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Кабінет Міністрів України. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Global Food Safety Initiative (Глобальна ініціатива з безпечності продуктів харчування – GFISI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theconsumergoodsforum.comstrategic-focus/productsafety/ourproductsafety-pillar>.
6. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів від 20.09.2015. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
7. Продукти харчування. Зроблено в Україні. – режим доступу: <https://madeinua.org/>
8. Виробники продуктів харчування. – режим доступу: <https://madeinua.org/.../produkti-harchuvannya>.
9. A. Prakash and C.L. Gilbert. Rising vulnerability in global food system: beyond market fundamentals, in Safeguarding Food Security in Volatile Global Markets / A. Prakash – Ed., FAO, Rome, Italy, 2011
10. M. Robles, M. Torero, and J. von Braun. When Speculation Matters – International Food Policy Research Institute – Washington, DC, USA, 2016.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагиату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Товарознавство (Харчові продукти)

Мета дисципліни «Товарознавство (Харчові продукти)» є вивчення товарів на всіх етапах їх життєвого циклу, їх споживну вартість, закономірність формування асортименту та вимоги до якості товарів для забезпечення ефективності їх виробництва, обігу та споживання, володіння теоретичними знаннями в галузі товарознавства; вміння працювати з нормативними документами; формування асортименту споживчих товарів; визначення рівня якості товарів з урахуванням їх споживних властивостей.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність засвоєння науково-понятійного апарату товарознавства;
- Вивчення основних споживчих характеристик товарів;
- Здатність щодо оцінювання якості й кількості товарів та їх забезпечення при просуванні на ринку;
- Здатність оперувати принципами і методами, які використовуються в сучасному товарознавстві;
- Здатність щодо систематизації та класифікації товарів;
- Здатність формувати системне підприємницьке мислення при вивченні товарів на всіх стадіях та етапах їх просування від виробника до споживача.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність працювати в команді.
- Розуміє загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами
- Здатність формувати та здійснювати ефективну закупівельну діяльність
- Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології
- Здатність досліджувати, аналізувати та інтерпретувати дані щодо особливостей та тенденцій внутрішнього й зовнішнього ринків товарів і послуг згідно чинного законодавства

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	6	4 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ, доцент	120 год. (11 год. лекцій, 22 год. лабораторних робіт, 87 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з товарознавства й уміння оперувати принципами і методами критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати загальні закономірності функціонування цільових		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		
				Створення практичних ситуацій

товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами		
Демонструвати базові й структуровані знання у сфері товарознавства для подальшого використання на практиці	Проблемна лекція	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань
Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та інших структур	Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі
Використовувати знання для вирішення ситуацій	Ситуаційні завдання	Оцінювання рішень ситуаційних завдань

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Модульні контрольні роботи – 2*15 балів:

Вивчення основних принципів класифікації товарів; чинників, які впливають на формування асортименту та якість; особливостей асортименту різних груп товарів згідно уявлення споживачів про цінність товару в разі використання його за призначенням в певних умовах обігу і споживання.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

8-9 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

5-7 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок або оформленні;

3-4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-2 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% Вирішення ситуаційних задач – 6*5 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

5 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

4 бали – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;
0-1 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовний модуль 1. Крохмаль, цукор, кондитерські вироби

Тема 1. Крохмаль і крохмалепродукти. Цукор.

Тема 2. Фруктово-ягідні кондитерські вироби.

Тема 3. Карамельні вироби. Цукерки. Ірис і драже.

Тема 4. Борошняні кондитерські вироби.

Змістовний модуль 2. Смакові товари

Тема 5. Смакові товари та їх значення для організму людини.

Тема 6. Чай та чайні напої. Кава та кавові напої.

Тема 7. Безалкогольні напої. Слабоалкогольні напої.

Тема 8. Алкогольні напої.

Тема 9. Виноградні та плодово-ягідні вина.

Література

Основна

1. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: Підручник. / І.В. Сирохман. – Харків, видавництво «Світ Книг», 2018. – 713 с.
2. Бровко О.В. Товарознавство. Продовольчі товари: Навчальний посібник. / О.В. Бровко, О.В. Булгакова, Г.С. Гордієнко. – К.: Кондор, 2010. – 730 с.
3. Зощенко Л.А. Англійська мова для товарознавців = English for Commodity Experts: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.А. Зощенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 332 с.

Додаткова

1. Бірта Г.О. Товарознавство продовольчих товарів (спец. курс): навч. посіб. – Київ. «Центр учбової літератури», 2017. – С. 424.
2. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Верховна Рада України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Кабінет Міністрів України. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Global Food Safety Initiative (Глобальна ініціатива з безпечності продуктів харчування – GFSI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theconsumergoodsforum.com/strategic-focus/productsafety/ourproductsafety-pillar>.
6. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів від 20.09.2015. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
7. Продукти харчування. Зроблено в Україні. – режим доступу: <https://madeinua.org/>
8. Виробники продуктів харчування. – режим доступу: <https://madeinua.org/.../produkti-harchuvannya>.
9. A. Prakash and C.L. Gilbert. Rising vulnerability in global food system: beyond market fundamentals, in Safeguarding Food Security in Volatile Global Markets / A. Prakash – Ed., FAO, Rome, Italy, 2011
10. M. Robles, M. Torero, and J. von Braun. When Speculation Matters – International Food Policy Research Institute – Washington, DC, USA, 2016.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Товарознавство (Харчові продукти)

Мета дисципліни «Товарознавство (Харчові продукти)» є вивчення товарів на всіх етапах їх життєвого циклу, їх споживну вартість, закономірність формування асортименту та вимоги до якості товарів для забезпечення ефективності їх виробництва, обігу та споживання, володіння теоретичними знаннями в галузі товарознавства; вміння працювати з нормативними документами; формування асортименту споживчих товарів; визначення рівня якості товарів з урахуванням їх споживних властивостей.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність засвоєння науково-понятійного апарату товарознавства;
- Вивчення основних споживчих характеристик товарів;
- Здатність щодо оцінювання якості й кількості товарів та їх забезпечення при просуванні на ринку;
- Здатність оперувати принципами і методами, які використовуються в сучасному товарознавстві;
- Здатність щодо систематизації та класифікації товарів;
- Здатність формувати системне підприємницьке мислення при вивченні товарів на всіх стадіях та етапах їх просування від виробника до споживача.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність працювати в команді.
- Розуміє загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами
- Здатність формувати та здійснювати ефективну закупівельну діяльність
- Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології
- Здатність досліджувати, аналізувати та інтерпретувати дані щодо особливостей та тенденцій внутрішнього й зовнішнього ринків товарів і послуг згідно чинного законодавства

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	7	4 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ, доцент	120 год. (14 год. лекцій, 14 год. лабораторних робіт, 92 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з товарознавства й уміння оперувати принципами і методами критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати загальні закономірності функціонування цільових		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		
				Створення практичних ситуацій

товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами		
Демонструвати базові й структуровані знання у сфері товарознавства для подальшого використання на практиці	Проблемна лекція	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань
Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та інших структур	Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі
Використовувати знання для вирішення ситуацій	Ситуаційні завдання	Оцінювання рішень ситуаційних завдань

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Модульні контрольні роботи – 2*15 балів:

Вивчення основних принципів класифікації товарів; чинників, які впливають на формування асортименту та якість; особливостей асортименту різних груп товарів згідно уявлення споживачів про цінність товару в разі використання його за призначенням в певних умовах обігу і споживання.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

8-9 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

5-7 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок або оформленні;

3-4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-2 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% Вирішення ситуаційних задач – 6*5 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

5 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

4 бали – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;
0-1 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовний модуль 1.

Тема 1. Хімічний склад і властивості молока. Асортимент та вимоги до якості молока

Тема 2. Кисломолочні продукти

Тема 3. Морозиво

Тема 4. Масло вершкове

Змістовний модуль 2.

Тема 5. Технологічні процеси виробництва сирів. Класифікація сирів та особливості біохімічних процесів під час дозрівання сирів

Тема 6. Молочні консерви. Сухі молочні продукти

Тема 7. Молочні товари спеціального призначення

Література

Основна

1. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: Підручник. / І.В. Сирохман. – Харків, видавництво «Світ Книг», 2018. – 713 с.

2. Бровко О.В. Товарознавство. Продовольчі товари: Навчальний посібник. / О.В. Бровко, О.В. Булгакова, Г.С. Гордієнко. – К.: Кондор, 2010. – 730 с.
3. Зощенко Л.А. Англійська мова для товарознавців = English for Commodity Experts: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.А. Зощенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 332 с.

Додаткова

1. Бірта Г.О. Товарознавство продовольчих товарів (спец. курс): навч. посіб. – Київ. «Центр учбової літератури», 2017. – С. 424.
2. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Верховна Рада України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Кабінет Міністрів України. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Global Food Safety Initiative (Глобальна ініціатива з безпечності продуктів харчування – GFSI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theconsumergoodsforum.comstrategic-focus/productsafety/ourproductsafety-pillar>.
6. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів від 20.09.2015. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
7. Продукти харчування. Зроблено в Україні. – режим доступу: <https://madeinua.org/>
8. Виробники продуктів харчування. – режим доступу: <https://madeinua.org/.../produkti-harchuvannya>.
9. A. Prakash and C.L. Gilbert. Rising vulnerability in global food system: beyond market fundamentals, in Safeguarding Food Security in Volatile Global Markets / A. Prakash – Ed., FAO, Rome, Italy, 2011
10. M. Robles, M. Torero, and J. von Braun. When Speculation Matters – International Food Policy Research Institute – Washington, DC, USA, 2016.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Товарознавство (Непродовольчі товари)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань товарознавства непродовольчих товарів, формування у здобувачів цілісних уявлень про асортимент і споживні властивості непродовольчих товарів, чинників, що формують споживні властивості у процесі виробництва, методів випробувань та контролю якості, а також знання і вміння, необхідні для успішної діяльності у сферах підприємництва і торгівлі для найбільш повного та ефективного задоволення потреб населення.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; прагнення до збереження навколишнього середовища; здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; здатність виявляти ініціативу та підприємливість; здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; здатність діяти відповідально та свідомо; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	V	3,5 / обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	135 год. (14 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік
Продемонструвати концептуальні знання, здобуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе

<p>Знати основну термінологію та мати базові й структуровані знання зі сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності та суміжних дисциплін;</p>	<p>Проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації</p>
<p>Може використовувати органолептичні, фізико-хімічні, інструментальні тощо методи для ідентифікації товарів;</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), презентації, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), лабораторні заняття, оцінювання практичних навичок</p>
<p>Організувати інформаційний пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації для формування інформаційного банку даних як основи професійної діяльності як державною мовою, так і іншою;</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів</p>
<p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами.</p>	<p>Презентації, проектна робота, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів</p>

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

70% Виконання практичних робіт – 7*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у вбґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (тест):

оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовий модуль 1. Товари культурно-побутового призначення

Тема 1. Розпізнавання видів пластмас органолептичним методом. Вивчення асортименту виробів з пластмас заняття

Тема 2. Вивчення асортименту та визначення якості хімічних товарів

Тема 3. Вивчення асортименту та визначення якості скляних та керамічних товарів

Тема 4. Вивчення чинників, що формують асортимент та якість металогосподарських товарів

Тема 5. Вивчення асортименту та якості побутової холодильної техніки та машин для обробки білизни

Тема 6. Вивчення чинників, що формують асортимент та якості меблевих товарів

Тема 7. Вивчення чинників, що формують асортимент та якості будівельних товарів

Література

Обов'язкова

1. Товарознавство непродовольчих товарів: В двох частинах, Підручник /Л.Г. Войнаш, І.О. Дудла, Д.І. Козьмич, Н.В. Павловські, М.В. Приходько. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», Частина – 2008. – 535 с. – (базовий підручник)

Додаткова

1. Товарознавство господарських товарів: підруч. [для студ. товарознав. спец. вищ. навч. закл.] / Н.К. Кисляк, Т.М. Коломієць, В.М. Кравченко, С.О. Сіренко. – К.: Книга, 19. – Т. 11. – 2004. – 448 с.

2. Рижкова Г.А. Електропобутові товари: електрон. навч. посіб.– 2020. – 160 с.

3. Кравченко В.М. Товарознавство будівельних товарів / В.М. Кравченко. – К.: КНТЕУ, 2004. – 190 с.

4. Positioning Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis Paperback – January 27, 2018.

5. Advanced Positioning, Flow, and Sentiment Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis (Wiley Trading) 2nd Edition.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одnogрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під екзаменів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час

проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Товарознавство (Непродовольчі товари)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань товарознавства непродовольчих товарів, формування у здобувачів цілісних уявлень про асортимент і споживні властивості непродовольчих товарів, чинників, що формують споживні властивості у процесі виробництва, методів випробувань та контролю якості, а також знання і вміння, необхідні для успішної діяльності у сферах підприємництва і торгівлі для найбільш повного та ефективного задоволення потреб населення.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; – здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; – критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; – прагнення до збереження навколишнього середовища; – здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; – здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; – здатність виявляти ініціативу та підприємливість; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; – здатність діяти відповідально та свідомо; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	VI	4 / обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	120 год. (11 год. лекцій, 22 год. практичних занять, 87 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
вивчити, проаналізувати та оцінити умови споживання конкретних груп споживчих товарів, фактори вимог споживачів до асортименту та рівня оцінки якості споживчих товарів;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе

<p>виявляти та оцінювати особливості, властивості та параметри якості сировини та продукції, що впливають на рівень відповідності безпеці споживача, надійність та ефективність використання;</p>	<p>Проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації</p>
<p>обґрунтувати ціну відповідно до споживчої вартості продукції, передбачити їх конкурентоспроможність; використовувати нормативні акти, оцінювати їх відповідність вимогам споживачів та соціально-економічному прогресу країни..</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), презентації, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), лабораторні заняття, оцінювання практичних навичок</p>

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1. Товари культурно-побутового призначення

Тема 1. Папір, картон та вироби з них

Тема 2. Шкільно-письмові та канцелярські товари

Тема 3. Музичні товари

Тема 4. Іграшки

Тема 5. Спортивні товари

Тема 6. Радіоелектронні засоби запису і відтворення звуку та зображення

Змістовий модуль 2. Ювелірні товари та побутові годинники

Тема 7. Ювелірні товари

Тема 8. Годинники

Змістовий модуль 3: Галантерейні товари

9. Текстильна галантерея

Тема 10. Шкіряна галантерея

Тема 11. Металева галантерея

Тема 12. Щіткові вироби

Тема 13. Дзеркала

Тема 14. Сувеніри и товари народних художніх промислів

Література

Обов'язкова

1. Товарознавство непродовольчих товарів: В двох частинах, Підручник /Л.Г. Войнаш, І.О. Дудла, Д.І. Козьмич, Н.В. Павловські, М.В. Приходько. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», Частини 1,2. – 2008. 535 с.

Додаткова

1. Глушкова Т.Г. Товари культурно-побутового призначення: підручник / Т.Г. Глушкова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 550 с. – (Сер. «Товарознавство»).
2. Тихонова Н.П. Товарознавство галантерейних товарів: підручник / Н.П. Тихонова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 225 с.
3. Полікарпов І.С. Вироби народних промислів України / І.С. Полікарпов та ін. – Л.: Вид-во ЛКА, 2018.
4. Ювелірні товари та годинники: навч. посіб. / Т.М. Артюр, Л.В. Черняк, О.І. Сім'ячко, І.А. Григоренко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 200 с. – (Сер. «Товарознавство»).
5. Positioning Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis Paperback – January 27, 2018.
6. Advanced Positioning, Flow, and Sentiment Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis (Wiley Trading) 2nd Edition.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у односторонника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під екзаменів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення. Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Товарознавство (Непродовольчі товари)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань товарознавства непродовольчих товарів, формування у здобувачів цілісних уявлень про асортимент і споживні властивості непродовольчих товарів, чинників, що формують споживні властивості у процесі виробництва, методів випробувань та контролю якості, а також знання і вміння, необхідні для успішної діяльності у сферах підприємництва і торгівлі для найбільш повного та ефективного задоволення потреб населення.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Основні компетентності, що формуються: – здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; – здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; – критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; – прагнення до збереження навколишнього середовища; – здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; – здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; – здатність виявляти ініціативу та підприємливість; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; – здатність діяти відповідально та свідомо; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	VII	4 / обов'язкова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	120 год. (14 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 92 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
Продемонструвати концептуальні знання, здобуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач, аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе

<p>Знати основну термінологію та мати базові й структуровані знання зі сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності та суміжних дисциплін;</p>	<p>Проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації</p>
<p>Може використовувати органолептичні, фізико-хімічні, інструментальні тощо методи для ідентифікації товарів;</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), презентації, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), лабораторні заняття, оцінювання практичних навичок</p>
<p>Організувати інформаційний пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації для формування інформаційного банку даних як основи професійної діяльності як державною мовою, так і іншою;</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p>	<p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів</p>
<p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами рамках навчання та практичної діяльності</p>	<p>Презентації, проектна робота, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів</p>

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕКСТИЛЬНІ ТОВАРИ

<p>Тема 1. Класифікація, споживні властивості текстильних матеріалів</p> <p>Тема 2. Вивчення асортименту текстильних матеріалів</p> <p>Тема 3. Визначення асортименту коврів та коврових покриттів</p> <p>Тема 4. Визначення якості текстильних матеріалів</p> <p>Тема 5. Класифікація та асортимент одягу</p> <p>Тема 6. Визначення якості одягу</p> <p>Тема 7. Товарні властивості трикотажу. Класифікація, асортимент та якість трикотажних товарів</p>
Література
Обов'язкова
<p>1. Товарознавство непродовольчих товарів: В двох частинах, Підручник /Л.Г. Войнаш, І.О. Дудла, Д.І. Козьмич, Н.В. Павловські, М.В. Приходько. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», Частина – 2016. – 535 с. – (базовий підручник)</p>
Додаткова
<p>1. Пугачевський Г.Ф. Товарознавство непродовольчих товарів. Ч.1. Текстильне товарознавство / Г.Ф. Пугачевський, Б.Д. Семак. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2008. – 596 с.</p> <p>2. Пугачевський Г.Ф. Товарознавство непродовольчих товарів. Ч.1 Текстильне товарознавство (Текстова частина та ілюстрації): електрон. підруч. / Г.Ф. Пугачевський. – Свідоцтво про реєстрацію авт. права на твір № 16568. 11.05. 2006 р.</p> <p>3. Галик І.С. Товарознавство непродовольчих товарів. Ч.2. Товарознавство трикотажних товарів / І.С. Семак, Б.Д. Галик. - К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2001. – 296 с.</p> <p>4. Кушнір М.К. Товарознавство взуттєвих товарів / М.К. Кушнір, Н.П. Тихонова. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2001.</p> <p>5. Positioning Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis Paperback – January 27, 2018.</p> <p>6. Advanced Positioning, Flow, and Sentiment Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis (Wiley Trading) 2nd Edition.</p>
Політика курсу
<p><i>Політика щодо відвідування здобувачів:</i> Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одnogрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.</p> <p><i>Здобувачі з обмеженими можливостями:</i> Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.</p> <p><i>Академічна доброчесність:</i> Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під екзаменів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.</p> <p><i>Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв:</i> Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.</p> <p><i>Політика щодо скарг здобувачів:</i> Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p><i>Сексуальні домагання:</i> Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p><i>Політика щодо переоцінки:</i> Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.</p>

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Комерційна діяльність				
<p>Метою дисципліни «Комерційна діяльність» є формування у здобувачів всебічні знання набуття практичних умінь і навичок щодо організації управління і регулювання комерційної діяльності, а також аналізу планування і прогнозування основних соціально-економічних показників комерційної діяльності.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	4 / обов'язкова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	120 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 78 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з комерційної діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест
Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи особливості діяльності		Інформаційна лекція за діалоговим типом		Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань
Демонструвати вміння щодо закупівельної роботи торговельного підприємства		Проблемна лекція		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань. Презентація в малих групах
Демонструвати базові й структуровані знання у формування асортименту та критерії формування асортиментного портфелю		Проблемна лекція		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі

для окремих сегментів ринку для подальшого використання на практиці		
Демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності комерційної діяльності	Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда	Розв'язання ситуаційних завдань, усні відповіді на питання, тест
Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами на підприємстві	Інформаційна лекція за діалоговим типом Ситуаційні завдання	Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань. Тест

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Попит на товари, його вивчення та прогнозування» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Формування товарного асортименту, забезпечення його сталості» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Формування джерел постачання товарів в умовах ринкової економіки» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Формування господарських зв'язків в умовах ринку» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

25% модульна контрольна робота – 10 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (екзамен):

Загальна (кінцева) оцінка знань здобувача є сумою двох елементів: а) оцінка складання екзамену; б) оцінка рівня роботи здобувача на практичних заняттях.

Результати екзамену оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають **тестові завдання вербального характеру, тестові завдання розрахункового характеру, розв'язання кейсу, обґрунтування висновків за всіма розрахованими процесами.**

Максимальна кількість балів та їх розподіл за завданнями: 40 балів (20 балів – розв'язання кейсу; 5 балів – обґрунтування висновків за розрахованими процесами; 5 балів за виконання тестових завдань вербального характеру (по 1 балу за кожен тест); 10 балів за виконання тестових завдань розрахункового характеру (по 2 бали за кожен тест).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Есе на обрану тему – 15 балів. За розгорнуту відповідь щодо обраної теми здобувач отримує 15 балів.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 10 балів.

1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі. **10 балів** зараховується, якщо здобувач відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 15 балів.

За правильний розрахунок з відповідної частини кейсу здобувач отримує 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

14-12 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

11-10 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

9-6 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

5-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Загальна сума балів за розв'язання кейсів 15 балів.

Загальна оцінка за результатом екзамену є незадовільною незалежно від інших оцінок, якщо здобувач отримує від 0 до 25 балів.

Зміст

Змістовий модуль 1. Основи комерційної діяльності

Тема 1. Сутність, роль і завдання комерційної діяльності торговельних підприємств в умовах ринкових відносин

Тема 2. Попит на товари, його вивчення та прогнозування

Тема 3. Формування товарного асортименту, забезпечення його сталості

Тема 4. Формування джерел постачання товарів в умовах ринкової економіки

Змістовий модуль 2. Організація комерційної діяльності на підприємствах роздрібної та оптової торгівлі

Тема 5. Формування господарських зв'язків в умовах ринку

Тема 6. Комерційна діяльність підприємств з оптових закупівель товарів

Тема 7. Оптовий продаж товарів як елемент комерційної діяльності оптових підприємств

Тема 8. Товаропостачання торговельних підприємств

Тема 9. Приймання товарів – складова комерційної діяльності оптових та роздрібних підприємств

Тема 10. Активізація продажу товарів

Література

Основна

1. Гончар Л.А. Комерційна діяльність: Конспект лекцій. / Л.А. Гончар. – Дніпро: УАН, 2016. – 182 с.
2. Апопій В.В. Комерційна діяльність: Підруч. / За ред. проф. В.В. Апопія. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 558 с.
3. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: Монографія. / А.М. Виноградська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
4. Коммерческая деятельность: учебник для студентов вузов / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатова. - 13-е изд., перераб. и доп. - М. : Дашков и К*, 2013. – 500 с.
5. Криковцева Н.О. Комерційна діяльність. / Н.О. Криковцева, О.Б. Казакова, Л.Г. Саркісян, Л.Л. Авдеєнко, Г.А. Дяченко, Л.С. Курська, О.Н. Сахарова. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.

6. Joel Mokyr The Economics of the Industrial Revolution (Routledge Revivals), London, – 2018, 282p.
7. 20. Waldman, Don E. Industrial organization : theory and practice[03] / Don E. Waldman, Elizabeth J. Jensen, 2016, 42p.

Додаткова

1. Коммерческая деятельность: организация и управление : учебник / Р. И. Бунеева. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2009. – 365 с
2. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. / Ф.П. Половцева – М.: ИНФРА-М, 2000. – 248 с.
3. Режим доступу: https://vk.com/topic-36924758_29203155
4. Режим доступу: http://moodle.znu.edu.ua/pluginfile.php?file=/133405/mod_resource/content/1/Komer_diyaln-rikovceva.pdf.
5. Режим доступу: http://ru.osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19779/
6. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Режим доступу: http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19778/

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Торговельне підприємництво				
<p>Метою дисципліни «Торговельне підприємництво» є формування у здобувачів всебічні знання набуття практичних умінь і навичок щодо організації управління і регулювання підприємницької діяльності, а також аналізу планування і прогнозування основних соціально-економічних показників торговельного підприємництва.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	6	4 / обов'язкова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	120 год. (11 год. лекцій, 22 год. практичних занять, 87 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з торговельного підприємництва й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності торговельних підприємств і застосовувати його на практиці		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест
Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань. Тест
Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва для		Проблемна лекція Розвернута бесіда		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест

<p>подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бізнес-планування, оцінювання результатів діяльності торговельних підприємств з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів для забезпечення діяльності торговельних структур</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Презентація в малих групах захист бізнес-плану</p> <p>Презентація в малих групах захист бізнес-плану</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Участь в мозковому штурмі</p> <p>Розв'язання ситуаційних завдань. Тест Тест</p>
---	--	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Порядок прийняття рішення про утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «*Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «*Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

25% модульна контрольна робота – 10 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та есе з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 10 балів.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

9-8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

7-6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

5-4 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-3 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 20 балів.

20 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

14-19 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

8-13 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

5-7 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-4 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1.

- Тема 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості в сфері торгівлі
- Тема 2. Умови, чинники і принципи розвитку торговельного підприємництва
- Тема 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва
- Тема 4. Утворення суб'єктів торговельного підприємництва
- Тема 5. Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі
- Тема 6. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

Змістовий модуль 2.

- Тема 7. Підприємницька діяльність у сфері оптової торгівлі
- Тема 8. Підприємницька діяльність у сфері зовнішньої торгівлі
- Тема 9. Підприємницька діяльність у сфері торговельної нерухомості
- Тема 10. Підприємницька діяльність у сфері послуг
- Тема 11. Основи бізнес-планування
- Тема 12. Стратегії торговельного підприємництва
- Тема 13. Державне регулювання підприємницької діяльності та самоорганізація суб'єктів торговельного підприємництва
- Тема 14. Етична та соціальна відповідальність торговельного підприємництва

Література

Базова

1. Воронкова В.Г. Основи підприємництва: Теорія і практикум: Навч. посібник. / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, В.О. Желябін, М.А. Ажана. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 454 с. (базовий підручник)

2. Виноградська А.М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посіб. / А.М. Виноградська. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 780 с. (базовий підручник)
3. Про захист прав споживачів: Закон України // Уряд, кур'єр. – 2006. – 18 січ. (зі змін, та допов.).
4. Програма розвитку внутрішньої торгівлі на період до 2012 року: затв. Постановою Кабінету Міністрів України від 24.06.2009 р. // Уряд, кур'єр. – 2009. – 16 лип.
5. Порядок провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування населення: затв. постановою Кабінету Міністрів України // Уряд, кур'єр. – 2006. – 5 лип.
6. Господарський кодекс України : чинне законодавство зі змін. та допов. станом на 25 серпня 2009 р. – К.: А.В. Паливода, 2009. – 192 с.
7. Joel Mokyr The Economics of the Industrial Revolution (Routledge Revivals), London, – 2018, 282p.
8. Waldman, Don E. Industrial organization: theory and practice[03] / Don E. Waldman, Elizabeth J. Jensen, 2016, 42p.

Додаткова

1. Киселев А.П. Теория и практика современного бизнеса / А. Киселев. – К.: Либра, 1995. – 248 с.
2. Кислов Д.В. Организация и ведение бизнеса в сфере торговли и услуг / Д. Кислов, Б. Башилов. – М.: Вершина, 2006. – 264 с.
3. Мороз О.М. Основи підприємництва: навч. посіб. / О.М. Мороз, В.І. Невмержицький. – К.: КНТЕУ, 2005.
4. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності: навч. посіб. / С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар. – К.: ВЦ «Академія», 2003. – 280 с.
5. Управление рисками предприятия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.deloitte.com>
6. Crouhy M., Galai D., Mark R. Risk management / M. Crouhy, D. Galai, R. Mark. – McGraw-Hill, 2011. – 717 p.
7. Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finfnce, 1952. – Vol. 7 (1). – P. 256.

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Біржова діяльність (Організація біржової діяльності)				
<p>Метою дисципліни «Біржова діяльність (Організація біржової діяльності)» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань з основ біржової діяльності, видів біржових угод та операцій, організації та проведення біржових торгів.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. – Здатність використовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в біржовій діяльності. – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій та знання основ обліку в біржовій діяльності, – Здатність використовувати знання й уміння для забезпечення ефективною зовнішньоекономічною діяльністю біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм. – Здатність демонструвати підприємливість в сфері біржової діяльності та брати відповідальність за результат. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	VII	6,0 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	180 год. (28 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 124 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Визначати сутність біржової торгівлі, а також основні принципи організації і проведення біржових торгів на товарній біржі.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних щодо загальної тенденції світової біржової діяльності.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії
Демонструвати знання видів біржових угод та вільно користуватися біржовою інформацією для прийняття управлінських рішень.		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, ігрові технології, робота в мікрогрупах, метод інтерв'ю, реконструкція, «Займи позицію», вирішення ситуаційних задач, тести, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань, тести.

Здійснювати біржові операції та визначати їх ефективність за різних практичних ситуацій.	Проблемна лекція, імітаційні методи, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.	Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь в рольовій грі, розв'язання ситуаційних завдань.
Використовувати механізм хеджування та розробляти стратегію поведінки гравця на товарній біржі.	Проблемна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.	Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.
Застосовувати знання й уміння для забезпечення ефективної організації діяльності біржових структур з урахуванням ринкової кон'юнктури і діючих правових норм.	Інформаційна лекція за діалоговим типом. Розвернута бесіда	Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей
Демонструвати підприємливість в процесі біржових торгів та здатність брати відповідальність за результати біржових угод.	Дискусія з актуальних проблемних питань.	Пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

20% розв'язання ситуаційних завдань.

40% виконання модульних контрольних робіт.

Підсумковий контроль (екзамен) – 40 балів:

40% підсумковий контроль (есе, ситуаційні завдання, тести).

Зміст

Змістовий модуль 1. Організаційно-економічні основи біржової діяльності

Тема 1. Біржа як елемент інфраструктури ринку

Тема 2. Виникнення та розвиток біржової діяльності в Україні

Тема 3. Законодавчо-правове регулювання біржової діяльності

Тема 4. Види бірж

Змістовий модуль 2. Організація біржової діяльності

Тема 5. Організація і технологія біржової торгівлі

Тема 6. Види біржових угод та операцій

Тема 7. Основи ф'ючерсної торгівлі

Тема 8. Характеристика опціонних угод

Тема 9. Хеджування

Література

Основна

1. Апопій В.В. Біржова діяльність: підручник / В.В. Апопій, В.І. Куцик, Р.Л. Лупак, І.І. Олексин, М.Я. Вірт, М.Ю. Чік. – Львів: Растр-7, 2017. – 486 с.

2. Солодкий М.О. Основи біржової діяльності: навчальний посібник / М.О. Солодкий, Н.П. Резнік, В.О. Яворська. – К.: ЦП Компринт, 2017. – 450 с.

3. Пепа Т.В. Біржова діяльність: навч. посіб. / Т.В. Пепа, Т.І. Пішеніна, В.В. Лавринович. – К.: Ліра-К, 2016. – 540 с.
4. Сохацька О.М. Біржова справа: підручник / О.М. Сохацька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 655 с.
5. Одарченко А.М. Біржова діяльність: опорний конспект лекцій [Електронний ресурс] / А.М. Одарченко, К.В. Сподар, О.О. Лісниченко. – Х.: ХДУХТ, 2017. – Режим доступу: <http://elib.hduht.edu.ua/bitstream/123456789/1706/1/%D0%9E%D0%9F%D0%9E%D0%A0%D0%9D%D0%98%D0%99%20%D0%9A%D0%9E%D0%9D%D0%A1%D0%9F%D0%95%D0%9A%D0%A2%20%D0%91%D0%94.pdf>

Додаткова

1. Хрущ Н.А. Біржова діяльність / Н.А. Хрущ, П.Г. Іжевський, С.В. Безвух – К.: Кондор, 2017. – 348 с.
2. Кузьмін О.Є. Організація біржової діяльності: навчальний посібник / О.Є. Кузьмін, О.В. Юринець, А.В. Дубоделова, І.Я. Кулиняк. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 240с.
3. Резго Г.Я. Биржевое дело: учебник / Г.Я. Резго, И.А. Кетова. - М.:ИНФРА-М, 2010. – 288с.
4. Чесноков В.Л. Біржові операції: навч. посібник для студ. вищ. навч.закладів / В.Л. Чесноков; ред. М.А. Коваленко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 191 с.
5. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посіб./ Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль. – Львів: «Новий світ-2000», «Магнолія плюс», 2003. – 360 с.
6. John C. Bogle (2017). The Only Way to Guarantee Your Fair Share of Stock Market Returns.
7. Charles Duguid (2019). The stock exchange, Kindle Edition, 140 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Біржова діяльність (Біржові товари)				
<p>Метою дисципліни «Біржова діяльність (Біржові товари)» є формування у здобувачів вищої освіти системи знань щодо біржових товарів, загальних вимог до них та тенденції світової біржової діяльності.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій. – Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. – Здатність до критичного осмислення теоретичних засад біржової діяльності. – Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин – Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в біржовій діяльності. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	VIII	3,0 / обов'язкова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	90 год. (16 год. лекцій, 8 год. практичних занять, 66 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знати класифікацію і групову номенклатуру біржових товарів, а також загальні вимоги до них.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей.
Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації для формування інформаційного банку даних щодо зведеної інформації, яка відображає остаточні підсумки біржового дня.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії.
Визначати тенденції світової біржової діяльності та розуміти особливості провідних товарних бірж світу.		Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, робота в мікрогрупах, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань, тести.
Оцінювати характеристики біржових товарів.		Проблемна лекція, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань, тести.

Використовувати невербальні засоби комунікації для передачі професійно спрямованої інформації щодо біржових товарів та спілкування з експертами інших галузей.	Презентації, пошук в Інтернет, самостійна робота.	Презентація в малих групах, оцінювання презентації (індивідуальної презентації)
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>20% участь у дискусіях. 20% виконання індивідуальної презентації. 60% виконання модульних контрольних робіт.</p>		
Зміст		
<p><i>Змістовий модуль 1.</i> Тема 1. Тенденції світової біржової діяльності Тема 2. Біржові товари Тема 3. Біржова торгівля агропродовольчою продукцією Тема 4. Сільськогосподарські товари і продукти їх переробки</p> <p><i>Змістовий модуль 2.</i> Тема 5. Нафта і нафтопродукти Тема 6. Кольорові і дорогоцінні метали Тема 7. Лісоматеріали і пилопродукція Тема 8. Біржове ціноутворення</p>		
Література		
Основна		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Беднарчук М.С. Біржові товари: підручник / М.С. Беднарчук, І.С. Полікарпов. –Львів: «Магнолія», 2007. – 365 с. 2. Основи біржової діяльності: навчальний посібник / М.О. Солодкий, Н.П. Резнік, В.О. Яворська. – К.: ЦП Компринт, 2017. – 450 с. 3. Солодкий М.О. Біржовий товарний ринок: навч. посіб. – 2-ге вид. змін./ М.О. Солодкий, В.О. Яворська. – К.: В-во» ЦП Компринт», 2017.– 482 с 4. Солодкий М.О. Біржові товарні деривативи: теорія методологія, практика: монографія / М.О. Солодкий, В.О. Гниляк. – К. : Аграр Медіа Груп, 2012. – 228 с. 5. Солодкий М. О. Біржова діяльність на ринку сільськогосподарської продукції / М.О. Солодкий, О.О. Рябченко, В.О.Гниляк. – Житомир: Полісся, 2010. – 216 с. 		
Додаткова		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Резго Г.Я. Биржевое дело: учебник / Г.Я. Резго, И.А. Кетова. -М.:ИНФРА-М, 2010.– 288 с. 2. Чесноков В.Л. Біржові операції: навч. посібник для студ. вищ. навч.закладів / В.Л. Чесноков; ред. М.А. Коваленко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. – 191 с. 3. Дудяк Р.П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посіб./ Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль. – Львів: «Новий світ-2000», «Магнолія плюс», 2003.– 360 с. 4. Jim Brown (2015). FOREX TRADING: The Basics Explained in Simple Terms (Forex, Forex for Beginners, Make Money Online, Currency Trading, Foreign Exchange, Trading Strategies, Day Trading), CreateSpace Independent Publishing Platform, 89 p. 		
Політика курсу		
<p><i>У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.</i> <i>У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.</i> <i>Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.</i></p>		

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3.3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Категорійний менеджмент				
<p>Метою дисципліни «Категорійний менеджмент» є формування у здобувачів теоретичних знань і придбання ними практичних навичок і умінь в області товарного менеджменту, необхідних для ефективної діяльності і розвитку професійного погляду на вибір методів управління засадничими характеристиками товару (продукції) упродовж його життєвого циклу.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - здатність використовувати концептуальні знання, набуті у процесі навчання та професійної діяльності, включаючи певні знання сучасних досягнень; - здатність критично осмислювати основні теорії, принципи, методи і поняття у навчанні та професійній діяльності; - здатність використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях - здатність розв'язувати складні непередбачувані задачі і проблеми у спеціалізованих сферах професійної діяльності та/або навчання, що передбачає збирання та інтерпретацію інформації (даних), вибір методів та інструментальних засобів, застосування інноваційних підходів; - здатність застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; - здатність управляти комплексними діями або проектами, несе відповідальність за прийняття рішень у непередбачуваних умовах; - здатність оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	8	4 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н. держ.управ., доцент	120 год. (16 год. лекцій, 16 год. практичних занять, 88 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
<ul style="list-style-type: none"> - розуміти цілі, сутність, принципів і структури системи торговельного менеджменту; - вміти приймати обґрунтовані рішення щодо каналів продажів, візуального мерчандайзингу, управління взаємовідносинами у торгівлі; - вміти використовувати методичні і практичні підходи до проведення 		<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади</p>		<p>Метод мозкового штурму</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання</p>

<p>стратегічного позиціонування за різними критеріями процесу продажів;</p> <p>- проводити аналіз, вибір / формування та контроль за реалізацією стратегій роздрібною та оптовою торгівлі;</p> <p>- вміти формувати систему показників для оцінювання і порівняння конкурентоспроможності підприємств торгівлі;</p> <p>- вміти розробляти управлінські рішення за даними про конкурентоспроможність підприємства торгівлі та умови конкуренції;</p> <p>- вміти розвивати конкурентні переваги підприємств торгівлі;</p> <p>- вміти оцінювати результативність та ефективність торговельного менеджменту.</p>	<p>проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Дослідницький проект</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому»</p> <p>Презентація в малих групах</p> <p>Захист бізнес-плану</p>
--	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Основні поняття товарного менеджменту

Тема 2. Потреби і попит.

Тема 3. Управління асортиментом

Тема 4. Забезпечення засадничих товарознавчих характеристик упродовж ЖЦТ

Змістовий модуль 2.

Тема 5. Поняття категорійного менеджменту

Тема 6. Аналітичні основи управління товарним асортиментом

Тема 7. Управління товарними запасами

Тема 8. Управління щодо закупок товарів

Література

Основна

1. Макаренко О.Г. Креативный менеджмент: учебное пособие / О.Г. Макаренко, В.Н. Лазарев. – Ульяновск: УлГТУ, 2014. – 154 с.
2. Мильнер Б.З. Управление знаниями в корпорациях / Б.З. Мильнер. – М.: Дело, 2016. – 304 с.
3. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко. – М.: Эксмо, 2015. – 400 с.
4. Бутгел Г.Л. Методы творчества / Г.Л. Бутгел. – Минск: Наука, 2013. – 268 с.
5. Петров В.С. Творчество как системная проблема / В.С. Петров. – М.: РАМН, 2014. – 346 с.
6. Робертсон А. Управление талантами / А. Робертсон, Г. Эбби. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2014. – 200 с.
7. Эстерлинг С. Мерчандайзинг в розничной торговле / Эстерлинг С., Флоттман Э., Джерниган М., Маршал С. – СПб.: Питер, 20

Додаткова

1. Беспалов П.В. Интеллектуальный капитал – стратегический потенциал организации / П.В. Беспалов. – М.: Социальные отношения, 2013. – 418 с.
2. Гайсельхарт Х. Обучающееся предприятие в XXI веке / Х. Гайсельхарт. - Калуга: Духовное познание, 2014. – 382 с.
3. Друкер П. Задачи менеджера в XXI веке / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2002. – 272с.
4. Category Management by Nielsen Marketing Research. McGraw-Hill 1993.
4. Dirk Seifert. Efficient Consumer Response. Hampp, Mering, 2001.
5. Rosemary Varley, David Gillooley. Retail Product Management: Buyir Merchandising. Routledge, 1st edition, 2001.
6. Jonathan O'Brien. Category Management in Purchasing. – Kogan Page Ltd, 2012. – 320 p.4.
7. Category Management by Nielsen Marketing Research. McGraw-Hill 1993.
8. Статистичний довідник України.
9. Матеріали офіційного сайту Української асоціації проектного менеджменту, Київ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.upma.com.ua>

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

2. ВИБІРКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни: Самоменеджмент				
<p>Анотація (мета курсу; основні компетентності, що формуються): Мета дисципліни – освоєння компетенцій, необхідних для управління часовими ресурсами, підвищення особистої ефективності, освоєння інструментарію в області організації і ефективного використання часу.</p> <p>Зміст компетентностей</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи. – Здатність ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації. – Здатність виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	I	5 / вибіркова	Ливиненко О.М., к.е.н.	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійна робота)
Результати навчання		Методи викладання, навчання	Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)	
РН 8. Здатен демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи		Лекція Дискусія Робота в малих групах	Участь в дискусії Усні відповіді на запитання Презентація в малих групах/залік	
РН 14. Може ідентифікувати причини стресу, адаптувати себе та членів команди до стресової ситуації, знаходити засоби до її нейтралізації		Лекція Кейс стаді	Тестування Презентація кейс стаді	
РН 19. Може виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера		Лекція Практичне завдання	Усні відповіді на запитання Оцінювання доповідей здобувачів Тест	
Оцінка				
Підсумкова оцінка по дисципліні виставляється за 100-бальною шкалою.				
100 балів за змістовими модулями та формами діагностики:				
Модулі, теми та форми діагностики			Максимальна кількість балів	
Змістовий модуль 1			50	
Тема 1, опитування, дискусія			5	

Тема 2 опитування, доповідь, комп'ютерне тестування	5
Тема 3, опитування розв'язування ситуацій	5
Тема 4, опитування, участі у діловій грі	5
Тема 5, опитування, дискусія, письмова відповідь на запитання	5
Підсумкова модульна робота	25
Змістовий модуль 2	50
Тема 6, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань письмова відповідь на запитання, розв'язування задач	5
Тема 7, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань, Комп'ютерне тестування	5
Тема 8, опитування, пояснення зв'язків, залежностей, ходу роз'яснення ситуаційних завдань, Презентація результатів самостійної роботи	5
Тема 9, опитування, участі у діловій грі, Комп'ютерне тестування	5
Тема 10, опитування, доповідь, письмова відповідь на запитання	5
Підсумкова модульна робота	25
Усього за роботу на практичних заняттях	100

Зміст

Змістовий модуль 1. **Методологічні підходи та прийоми до вивчення самоменеджменту**

Тема 1. Сутність, задачі та зміст самоменеджменту

Тема 2. Аналіз витрат робочого часу менеджера

Тема 3. Постановка цілей

Тема 4. Планування робочого часу менеджера

Тема 5. Прийоми та методи прийняття рішень

Змістовний модуль 2. **Практичні інструменти самоменеджменту**

Тема 6. Планування робочого часу менеджера

Тема 7. Прийоми та методи прийняття рішень

Тема 8. Реалізація та організація діяльності менеджера

Тема 9. Контроль

Тема 10. Інформація та комунікація

Тема 11. Організація роботи менеджера

Основна

1. Чайка Г. Самоменеджмент менеджера. Навчальний посібник. – К.: Знання, 2019. - 422 с.
2. Зайверт Л. Ваше время – в Ваших руках / пер. с нем. Л.Н.Цедилина; под ред. Н.А. Врублевской. М.: ИНФРА-М, 2018. 268 с
3. Швальбе Б., Швальбе Х. Личность, карьера, успех / пер. с нем. Л.Н. Цедилина; под ред. В.В. Шолерова. М.: Прогресс, 2017. 240с
4. Осовська Г.В., Орликовський М.О., Ткачук В.І. Самоменеджмент: практикум – К.: Кондор, 2019. – 410 с.
5. Tanis, I., Kling, C., & Baarends, J. (2016). Timemanagement. Hilversum: Concept uitgeefgroep.

Додаткова

1. Рон Дж. Самоменеджмент. Сделай себя сам / Дж. Рон – К.: Попурри, 2018. – 150 с.

2. Кові С. 7 звичок надзвичайно ефективних людей / С. Кові – К.: Книжковий клуб Клуб Сімейного Дозвілля, 2019. – 384 с.
3. Йоффі Д., Кусумано М. Стратегії геніїв. П'ять найважливіших уроків від Білла Гейтса, Енді Гроува та Стіва Джобса / Д.Йоффі, М.Кусумано – К.: Книжковий клуб Клуб Сімейного Дозвілля, 2017. – 384 с.
4. Tracy, B., & Cluytmans, I. (2010). De geheimen van efficiënt timemanagement. Aartselaar: Deltas.

Політика курсу

Політика оцінювання

Здобувач не може отримати екзаменаційну оцінку "автоматом" – без складання екзамену. Здобувач допускається до екзамену, якщо за результатами роботи протягом семестру він отримав не **менше 36 балів**. Якщо за результатами оцінювання роботи здобувача на семінарських заняттях здобувач отримав менше 36 балів, він не допускається до екзамену. Викладач, який веде семінарські заняття, визначає перелік завдань, що повинні бути виконані здобувачем для допуску до екзамену. У разі їх виконання здобувач допускається до екзамену з оцінкою роботи на семінарських заняттях 36 балів.

Якщо здобувач за результатами підсумкового екзамену набрав менше 24 балів, він отримує незадовільну підсумкову оцінку, незалежно від його результатів за іншими складовими. Повторне складання екзамену після оцінки FX оцінюється 24 балами, якщо його складено та 0 балів, якщо не складено.

Причиною недопущення здобувача до екзамену може бути також наявність фінансової заборгованості.

Здобувачі мають право складати *екзамени та заліки* з метою підвищення підсумкової оцінки з однієї дисципліни у семестр за заявою.

Здобувачі вищої освіти мають право виражати власну думку і не погоджуватися з трактуванням подій, які висвітлюються в межах програмного матеріалу, але вони зобов'язані вивчити необхідний обсяг матеріалу згідно з вимогами до предмету. Здобувачі повинні нести відповідальність за виконання необхідних вимог до курсу і оволодіння необхідною кількістю знань.

Політика щодо забезпечення академічної доброчесності

Під час опанування дисципліни здобувачі повинні дотримуватися академічної доброчесності. Відповідно до Закону України «Про освіту» *академічна доброчесність* – це сукупність етичних принципів та визначених законом правил, якими мають керуватися учасники освітнього процесу під час навчання, викладання та провадження наукової (творчої) діяльності з метою забезпечення довіри до результатів навчання та/або наукових (творчих) досягнень.

Від здобувачів вимагається:

- самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей);
- посилення на джерела інформації під час виконання дослідницької роботи;
- відсутність запозичень інформації (списування) при написанні письмових робіт;

У разі порушення цих вимог, викладач має право звернутись для розгляду ситуації до Комісії з питань академічної доброчесності.

Політика щодо поведінки в аудиторії

- 1) дотримання етичної поведінки по відношенню до викладача та інших здобувачів, поведіння під час занять з повагою до всіх присутніх;
- 2) дотримання порядку та правил взаємодії, що прийняла група спільно з викладачем;
- 3) виконання вимог викладача курсу, завдань, які направлені на досягнення визначених результатів навчання;
- 4) відсутність запізнь на заняття

5) при неможливості бути присутнім на занятті з поважних причин здобувач повинен сповістити викладача перед початком заняття через гугл-клас

6) отримання підсумкової оцінки А (відмінно) можливо за умов відвідування не менше як 75% практичних занять. Виключення: належним чином оформлене вільне відвідування.

Назва дисципліни: Конфліктологія				
<p>Мета дисципліни: ознайомлення здобувачів вищої освіти із сутністю, структурою та типологією конфлікту як соціального феномену; формування в них умінь діагностувати, прогнозувати, розв'язувати і попереджувати різноманітні конфліктні ситуації (виробничі, побутові, соціально-трудова, соціально-економічні, подружні тощо); оволодіння майбутніми спеціалістами методиками психологічного захисту та управління емоціями у конфлікті.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здатність аналізувати набуті знання, вміти самостійно здобувати нові знання, використовувати їх у своїй практичній діяльності; – здатність розмірковувати над своїми діями і орієнтуватися на набуту інформацію під час прийняття виваженого рішення; – уміння застосовувати добре відомий метод в змінених та екстремальних соціальних умовах; – уміння знаходити більш дотичний до даної професійної ситуації метод розв'язання проблеми; – уміння здійснювати професійну діяльність в умовах вибору і прийняття альтернативних рішень; – здатність обирати більш раціональні стратегії виконання діяльності та розв'язання професійних завдань; – здатність до прогнозування шляхів розв'язання проблем; – критичність мислення та інтелектуальність; – здатність до ампліфікації та генералізації знань і легкість експлікації їх на практиці. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	5 / вибіркова	Лебідь О.В., д.п.н., доц.	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
1) Знати об'єкт та предмет конфліктології; сутність конфлікту та його структуру; динаміку та причини конфлікту; види конфліктів у суспільстві та їх особливості; знати особливості внутрішньо-особистісного, міжособистісного та міжгрупового конфліктів; психологічні особливості механізму виникнення конфліктів; теорії поведінки особистості в конфлікті;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, дебатах, мозковому штурмі тощо), есе

<p>технології управління конфліктами; психологічні умови попередження та розв'язання конфліктів;</p> <p>2) Оцінювати місце конфліктології в системі спеціальних наук про людину; використовувати технології ефективного спілкування та раціональної поведінки в конфлікті; виявляти механізм та причини соціальних конфліктів</p> <p>3) Визначати етапи виникнення конфлікту з метою подальшого його розв'язання; розпізнавати внутрішньо-особистісний конфлікт; виявляти основні етапи переговорного процесу; визначати шляхи розв'язання конфліктів в управлінні;</p> <p>4) використовувати отримані знання для попередження та регулювання конфліктів;</p> <p>5) виявляти повагу до різноманітних національних та етнічних спільнот, співпрацювати з носіями різних історичних, політичних, релігійних, культурних, сімейних та особистісних цінностей;</p> <p>6) використовувати набуті знання при веденні наукових дискусій з питань конфліктології</p> <p>6) Виконувати індивідуальні науководослідні завдання з відповідної проблематики, виявляти самостійність і соціальну відповідальність, громадянські та патріотичні чесноти при виконанні функціональних обов'язків.</p>	<p>Проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), пошук в Інтернет, тести</p> <p>Проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), пошук в Інтернет, тести</p> <p>Проектна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання презентації, оцінювання практичних навичок</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Дослідницький проект, оцінювання презентації (індивідуальної презентації)</p>
Оцінка		
Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання: 20% участь у дискусіях, дебатах, диспутах, участь в ігрових технологіях		

40% виконання індивідуальних завдань з розробки й реалізації технологій навчання 40% виконання модульних контрольних робіт (мімі-кейс, тести, есе)
Зміст
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. ЗАГАЛЬНА ТЕОРІЯ КОНФЛІКТУ
Тема 1. Конфліктологія як науки Тема 2. Історія розвитку конфліктології Тема 3. Конфлікт як соціальний феномен Тема 4. Класифікація та типи конфліктів Тема 5. Психологія конфлікту Тема 6. Динаміка конфлікту та механізми його виникнення
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ
Тема 7. Процес управління конфліктами Тема 8. Методи та форми управління конфліктами Тема 9. Попередження і регулювання конфліктів Тема 10. Стратегія розв'язання конфліктів Тема 11. Альтернативні підходи розв'язання конфліктів Тема 12. Роль керівника в управлінні конфліктами. Тема 13. Сфери розгортання конфліктів
Література
Обов'язкова
1. Герасіна Л.М., Панов М.І., Осіпова Н.П. та ін. Конфліктологія : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.]. Харків : Право, 2002. 256 с. 2. Пірен М.І. Конфліктологія : підруч. К. : МАУП, 2007. 360 с.
Додаткова
1. Анцупов А.Я., Баклановский С.В. Конфликтология в схемах и комментариях. СПб. : Питер, 2006. 288 с. 2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология : учеб. для вузов. М. : ЮНИТИ, 2001. 552 с. 3. Ємельяненко Л.М., Петух В.М., Торгова Л.В., Гриненко А.М. Конфліктологія : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2003. 315 с. 4. Зінчина О.Б. Конфліктологія : навч. посіб. Харків : ХНАМГ, 2007. 164 с. 5. Котлова Л.О. Психологія конфлікту : курс лекцій : навч. посіб. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка. 2013. 112 с. 6. Миронова О.М. Мазоренко О.В. Конфліктологія : навч. посіб. Х. : Вид. ХНЕУ, 2011. 168 с. 7. Нагаєв В.М. Конфліктологія : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури, 2004. 198 с. 8. Цюрупа М.В. Основи конфліктології та теорії переговорів: навч. посіб. К. : Кондор, 2004. 172 с.
Політика курсу
<i>Політика щодо відвідування здобувачів:</i> Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одnogрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на іспит, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.
<i>Здобувачі з обмеженими можливостями:</i> Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.
<i>Академічна доброчесність:</i> Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час іспитів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.
<i>Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв:</i> Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в

безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри педагогіки та психології.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри педагогіки та психології.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3314) або надіслати повідомлення на адресу: swan_ov@ukr.net

Назва дисципліни: Психологія лідерства та емоційного інтелекту				
Мета дисципліни: виховати у здобувачів відповідне ставлення до лідерства, основною функцією якого є охорона соціальних цінностей; сформувати у здобувачів навички формування прийомів розвитку емоційного інтелекту і лідерства.				
Основні компетентності , що формуються:				
<ul style="list-style-type: none"> • Здатність до ретроспективного аналізу вітчизняного та зарубіжного досвіду розуміння природи виникнення, функціонування та розвитку психічних явищ. • Здатність до розуміння природи поведінки, діяльності та вчинків. • Здатність використовувати психотерапевтичні прийоми і прийоми спрямованого впливу на свідомість і поведінку в процесі міжособистісної взаємодії для корекції людських взаємовідносин. • Здатність відповідально та якісно виконувати професійні завдання, дотримуватися професійної етики. • Навички самоаналізу та когнітивної та емоційної регуляції власної діяльності, фізичного та психічного стану. • Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. • Здатність до прогнозування змін і динаміки рівня розвитку і функціонування пізнавальної та мотиваційно-вольової сфери, самосвідомості, психомоторики, здібностей характеру, темпераменту, функціональних станів, особистісних рис і акцентуацій. • Здатність здійснювати просвітницьку діяльність серед населення з метою підвищення рівня психологічної культури суспільства. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	6	3 / вибіркова	Вошколуп Г.Ю., к.п.н., викладач	90 год. (11 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 68 год. самостійної роботи)
Результати навчання		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
по закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні: 1) обґрунтовувати власну позицію, робити самостійні висновки за результатами власних досліджень і аналізу літературних джерел; 2) аналізувати та пояснювати психічні явища, ідентифікувати психологічні проблеми та пропонувати шляхи їх розв'язання; 3) розуміти закономірності та особливості розвитку і функціонування психічних		Лекція, проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-дебати, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), ділова гра. Проблемна лекція, лекція-роздум, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-дебати, семінар-діалог,		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, дебатах, діловій грі) Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), оцінювання презентації Усні відповіді на запитання,

<p>явищ в контексті професійних завдань; 4) продемонструвати вміння вимірювати індивідуальні та психологічні показники особистості - здатність оцінити зміни у розвитку психіки та коригувати їх; 5) використовувати прийоми спрямованого впливу на свідомість і поведінку; 6) використовувати теоретичні знання для розробки, впровадження та використання нових методів психодіагностики, корекції, консультування; 8) збирати та інтерпретувати інформацію та обирати методи та інструментальні засоби для вирішення професійних завдань; 9) формулювати думку логічно, доступно, дискутувати, обстоювати власну позицію, модифікувати висловлювання відповідно до культуральних особливостей співрозмовника; 10) ефективно виконувати різні ролі у команді у процесі вирішення фахових завдань, у тому числі демонструвати лідерські якості; 11) генерувати нові ідеї, виявляти ініціативу.</p>	<p>робота в мікрогрупах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет. Лекція, проблемна лекція, семінар-дебати, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в мікрогрупах, презентації, тести Ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Імітаційні методи, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Проблемна лекція, лекція-роздум, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-дебати, самостійна робота, презентації, пошук в Інтернет</p> <p>Презентації, рольові ігри, робота в мікрогрупах</p> <p>Ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Проблемна лекція, лекція-роздум, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, самостійна робота, презентації, пошук в Інтернет</p>	<p>вирішення проблемних ситуацій, результати тестування Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання презентації Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання презентації, оцінювання практичних навичок</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення проблемних ситуацій, оцінювання презентації Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання презентації Усні відповіді на запитання, вирішення проблемних ситуацій, оцінювання презентації</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>10% участь у дискусіях, дебатах, диспутах, участь в ігрових технологіях 20% виконання індивідуальних завдань з розробки й реалізації технологій навчання 30% виконання модульних контрольних робіт 40% підсумковий контроль (мімі-кейс, тести)</p>		
Зміст		
МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПЕДАГОГІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ		

Тема 1. Теоретичні засади психології емоційного інтелекту та лідерства
 Тема 2. Емоційний інтелект лідерів
 Тема 3. Лідерські здібності
 Тема 4. Особистість лідера
 Тема 5. Критерії психологічної оцінки лідерства

Література

Обов'язкова

1. Гоулман Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта : [пер. с англ.] / Дэниел Гоулман, Ричард Бояцис, Энни Макки. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 301 с.
2. Дафт Р. Л. Уроки лидерства / Р. Л. Дафт при участии П. Лейн ; [пер. с англ. А. В. Козлова ; под ред. проф. И. В. Андреевой]. – М. : Эксмо, 2006. – 480 с.
3. Дилте Р., Дириг Э., Рассел Дж. Альфа(лидерство / Р. Дилте, Э. Дириг, Дж. Рассел. — СПб.: ЕВРОЗНАК, 2004. — 256 с.
4. Кете де Врис М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта : [пер. с англ.] / М. Кете де Врис. – Альпина : Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
5. Корнев М.Н., Коваленко А.Б. Соціальна психологія: підручник / М.Н. Корнев, А.Б. Коваленко. — К., 1995. — 304 с.
6. Менегетти А. Психология лидера / А. Менегетти // Перевод с итальянского ННБФ "Онтопсихология". Изд. 4(е, дополненное. — М.: ННБФ "Онтопсихология", 2004. — 256 с.
7. Носенко Е.Л., Коврига Н.В. Емоційний інтелект: концептуалізація феномену, основні функції.- К., 2003.- 180 с.
8. Шалагинова Я. В. Психология лидерства / Я. В. Шалагинова. – СПб.: Речь, 2007. – 494 с.

Додаткова

1. Бояцис Р. Резонансное лидерство: Самоусовершенствование и построение плодотворных взаимоотношений с людьми на основе активного сознания, оптимизации и эмпатии : [пер. с англ.] / Ричард Бояцис, Энни Макки. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 300 с.
2. Романовський О. Г., Серета Н. В. Особистість сучасного керівника в аспекті теорії духовного лідерства. / О. Г. Романовський, Н. В. Серета // Теорія і практика управління соціальними системами: – № 3. – 2013. – С. 20–27.
3. Романовський О.Г., Михайличенко В.Є. Філософія досягнення успіху / О.Г. Романовський, В.Є. Михайличенко. — Харків: НТУ "ХПІ", 2003. — 691 с.
4. Филонович С. Р. Лидерство: реальная проблема или популярный лозунг / С. Р. Филонович // Бизнес-образование. – 2003. – № 1. – С. 31–34.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у однокурсника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на іспит, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час іспитів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри педагогіки та психології.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри педагогіки та психології.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3314) або надіслати повідомлення на адресу: nrvolkova@yahoo.com

Назва дисципліни: Етика бізнесу				
<p>Метою дисципліни «Етика бізнесу» є формування знань з етики на основі вивчення моральних стандартів досвіду різних країн; формування вміння орієнтуватись у сфері економічних відносин з метою використання практичних принципів для вирішення сучасних проблем.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатен до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; – Знає та розуміє предметну область та розуміння професії; – Здатен вчитися і бути сучасно навченим; – Здатен приймати обґрунтовані рішення; – Здатен діяти соціально відповідально та громадянсько свідомо; – Здатен спілкуватися рідною мовою як усно, так і письмово; – Здатен до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; – Здатен чітко і ясно застосовувати мову і термінологію бізнесу; – Здатен організовувати та здійснювати збір аналітичної вихідної інформації; – Здатен працювати автономно; – Здатен застосовувати знання у практичних ситуаціях; – Володіє однією з іноземних мов на професійному рівні спілкування. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	2	5 / вибіркова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з етики бізнесу та дизайну й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Використовувати основні підходи та концепції етики бізнесу;		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Участь у дискусії, усні відповіді на питання
Застосовувати міжнародними принципи етики бізнесу;		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест
Використовувати знання щодо з ділової культури і тенденцій її розвитку;		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Участь у дискусії, Участь в мозковому штурмі

Застосовувати знання з корпоративної культури і корпоративної етики;	Проблемна лекція	Оцінювання доповідей здобувачів
Виявляти навички ведення переговорів з діловими партнерами;	Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда	Заняття за принципом «снігового кому»
Використовувати норми ділової поведінки, прийнятих в міжнародному діловому співтоваристві для професійної діяльності	Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму	Презентація в малих групах Презентація в малих групах
Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами з естетики товарів та дизайну	Лекція-провокація Ситуаційні завдання	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Бізнес-етика: сутність, правила» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Стиль і манери бізнесмена» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Культура поведінки поза службою» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Невербальні засоби спілкування та діловий етикет» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

5% творче завдання у форматі презентації – 10 балів

10 балів – завдання виконане повністю, презентація захищена;

5 балів – доповідь без мультимедійного супроводу;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (залік)

Зміст

Змістовний модуль 1. Основи етики бізнесу

Тема 1. Етика – підґрунтя сучасного бізнесу

Тема 2. Бізнес-етика: сутність, правила

Тема 3. Стиль і манери бізнесмена

Тема 4. Культура поведінки поза службою

Модуль 2. Ділова етика

Тема 5. Етичні норми ділового спілкування

Тема 6. Невербальні засоби спілкування та діловий етикет

Тема 7. Корпоративна культура та адміністративна етика

Тема 8. Етика рекламної діяльності

Тема 9. Етика та етикет у міжнародних ділових стосунках

Література

Основна

1. Етика ділових відносин: навч. посіб. – К.: Кондор, 2018. – 356 с.

2. Томас М. Етика бізнесу / М. Томас, Г. Клоноскі, Р. Дж. Клоноскі. – К.: «Олімп», 2018. – 340 с.

3. Малахов В.А. Етика: Курс лекцій: навч. Посібник / Малахов В.А.. – 3-тє вид. – К.: Либідь, 2017. – 384 с.

4. Стоян Т.А. Діловий етикет: моральні цінності і культура поведінки бізнесмена: Навчальний посібник/ Т.А. Стоян. – К.: Центр навчальної літератури, 2017. – 231 с.

Додаткова

1. Фритцше Дэйвид Дж. Этика бизнеса. Глобальная и управленческая перспектива / Дэйвид Дж. Фритцше. – М.: «Олимп-бизнес», 2017. – 305 с.

2. Campbell Jones, M. P. (2005). For business ethics.

3. Ferrell, O. C. (2011). Business Ethics: Ethical Decision Making and Cases. Cengage Learning.

4. Kaptein, M. (2009). Ethics programs and ethical cultures: A next step in unravelling their multifaceted relationship. Retrieved from <http://hdl.handle.net/1765/15405>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Підприємництво (Основи управління якістю)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Основи управління якістю)» є формування у здобувачів системи знань з основ управління якістю, принципів побудови та функціонування систем управління якістю, вивчення нормативно-законодавчих питань з управління якістю товарів (послуг).</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність застосовувати базові й структуровані знання з основ управління якістю. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері управління якістю. – Здатність застосовувати одержані знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємств. – Здатність використовувати невербальні засоби комунікації для передачі професійно спрямованої інформації та спілкування з експертами інших галузей. – Здатність використовувати знання для управління комплексними діями або проектами. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	III	5,0 / вибіркова	Орлова В.М., к.т.н., доцент	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати базові знання з основ управління якістю. Знати зарубіжні і вітчизняні моделі якості.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань, тести.
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук Інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії.
Приймати обґрунтовані рішення про ініціювання та реалізацію заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємств.		Проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, тести.

<p>Об'єктивно оцінювати продукцію, підтверджувати її безпеку та відповідність нормативним вимогам, споживчим властивостями.</p> <p>Виявляти чинники поліпшення якості продукції і забезпечення її конкурентоспроможності.</p> <p>Використовувати невербальні засоби комунікації для передачі професійно спрямованої інформації та спілкування з експертами інших галузей.</p> <p>Використовувати знання з основ управління якістю для управління комплексними діями або проектами.</p>	<p>Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, робота в мікрогрупах, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція, розвернута бесіда, дискусія з актуальних проблемних питань, вирішення ситуаційних задач, метод мозкового штурму, дерево рішень, діаграма аналізу кореневих причин «Риб'яча кістка», самостійна робота.</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, самостійна робота.</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, презентації, пошук в Інтернет, самостійна робота.</p>	<p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, тести</p> <p>Презентація в малих групах, участь у дискусії.</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>10% участь у дискусіях.</p> <p>20% виконання практичних робіт.</p> <p>70% виконання модульних контрольних робіт.</p>		
Зміст		
<p><i>Змістовий модуль 1. Базові положення сучасної концепції менеджменту якості</i></p> <p>Тема 1. Якість і конкурентоспроможність</p> <p>Тема 2. Основні поняття та категорії управління якістю товарів</p> <p>Тема 3. Системний підхід до управління якістю</p> <p>Тема 4. Організаційно-економічні основи кваліметрії</p> <p><i>Змістовий модуль 2. Виникнення та розвиток систем управління якістю в світі та Україні</i></p> <p>Тема 5. Міжнародний досвід управління якістю товарів</p> <p>Тема 6. Вітчизняний досвід управління якістю товарів</p> <p>Тема 7. Системи управління якістю товарів на основі міжнародних стандартів ISO серії 9000</p> <p>Тема 8. Система управління безпекою харчових продуктів (НАССР)</p> <p>Тема 9. Базова концепція загального управління якістю (TQM)</p>		
Література		
Основна		

1. Костюченко М.П. Теоретико-методологічні аспекти управління якістю. Частина I / М.П. Костюченко. – К.: Видавництво Кондор, 2019. – 424 с.
2. Панченко М.О. Управління якістю: теорія та практика: навчальний посібник / М.О. Панченко. – К.: Центр учбової літератури, 2018. – 228 с. Режим доступу: <https://cul.com.ua/preview/upria.pdf>
3. Безродна С.М. Управління якістю: навч. посіб. для здобувачів економічних спеціальностей / С.М.Безродна. – Чернівці: ПБКФ «Технодрук», 2017. – 174 с.
4. Капінос Г.І. Управління якістю: навчальний посібник / Г.І. Капінос, І.В. Грабовська. – К.: Видавництво Кондор, 2016. – 278 с.
5. Білецький Е.В. Управління якістю продукції та послуг / Е.В. Білецький, Д.А. Янушкевич, З.Р. Шайхлісламов. – Харків. торгов.-економ. інститут КНТЕУ, 2015 – 222 с.
6. Горбашко Е.А. Управление качеством: учебное пособие / Е.А. Горбашко. – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.

Додаткова

1. Шуляр Р.В. Управління якістю: навчальний посібник / Р.В. Шуляр, Н.В. Шуляр. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 160 с.
2. Мережко Н.В. Управління якістю: підручник для вищ.навч. закл. / Н.В.Мережко, В.В. Осієвська, Н.С. Ясинська. – К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 216 с.
3. Лойко Д.П. Управління якістю: навч. посіб. / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовиченко, М.А. Котляр. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. – 230 с.
4. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: навч. посібник. / О.І. Момот. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
5. Dennis Kehoe (2009). The Fundamentals of Quality Management, 412 p.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів. У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал розміщено на платформі GOOGLE CLASSROOM.

Назва дисципліни: Підприємництво (Технічне регулювання)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Технічне регулювання)» є формування у здобувачів системи знань зі стандартизації, метрології, управління якістю та оцінювання відповідності. Освоєння науково-методичних джерел державної системи стандартизації, державної метрологічної системи в Україні, нормативно-законодавчого забезпечення виробництва та сфери торговельно-економічного обігу продукції, теорії якості продукції і основоположних принципів побудови, функціонування систем управління якістю, а також знань щодо систем сертифікації товарів в Україні.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність обирати та застосовувати придатні математичні методи, комп'ютерні технології, а також підходи до стандартизації та сертифікації для вирішення завдань в сфері метрології та інформаційно-виміральної техніки.. – Здатність розв'язувати складні професійні завдання і проблеми на основі розуміння технічних аспектів забезпечення контролю якості продукції.. – Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій. – Практичні навички розв'язування складних задач і проблем метрології, інформаційновиміральної техніки, стандартизації при оцінюванні якості продукції. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	3	5 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ., доцент	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати базові знання з основ метрології, стандартизації, сертифікації і управління якістю.		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення, самостійна робота.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань, тести.
Знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і застосовувати його на практиці.		Інформаційна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, самостійна робота. Пошук Інтернет-інформації.		Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії.
Приймати обґрунтовані рішення про відповідність		Проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних		

<p>нормативних документів та метрологічне їх забезпечення.</p> <p>Об'єктивно оцінювати продукцію, підтверджувати її безпеку та відповідність нормативним вимогам, споживчим властивостями.</p> <p>Виявляти чинники поліпшення якості продукції і забезпечення її конкурентоспроможності.</p> <p>Використовувати невербальні засоби комунікації для передачі професійно спрямованої інформації та спілкування з експертами інших галузей</p> <p>Демонструвати вміння до подальшого навчання з високим рівнем автономності.</p>	<p>проблемних питань, самостійна робота.</p> <p>Лекція, проблемна лекція за діалоговим типом, дискусія з актуальних проблемних питань, робота в мікрогрупах, вирішення ситуаційних задач, самостійна робота.</p> <p>Проблемна лекція, розвернута бесіда, дискусія з актуальних проблемних питань, вирішення ситуаційних задач, метод мозкового штурму, дерево рішень, діаграма аналізу кореневих причин «Риб'яча кістка», самостійна робота.</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом, розвернута бесіда, самостійна робота.</p> <p>Презентації, пошук в Інтернет, самостійна робота.</p>	<p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, розв'язання ситуаційних завдань.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, участь у дискусії, розв'язання ситуаційних завдань, тести.</p> <p>Усні відповіді на запитання, пояснення зв'язків, залежностей, тести</p> <p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації (індивідуальної презентації)</p>
---	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

70% Виконання ситуаційних задач – 5*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (тест 2):

оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).
 Оцінювання проводиться наступним чином:
 Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовий модуль 1. Основи метрології та стандартизації
 Тема 1. Загальна характеристика стандартизації
 Тема 2. Методичні основи стандартизації
 Тема 3. Засоби вимірювань. Основні теорії вимірювань
 Тема 4. Забезпечення єдності вимірювань. Державна система забезпечення єдності вимірювань
Змістовий модуль 2. Основи сертифікації
 Тема 5. Сутність та зміст сертифікації. Організаційно-методичні принципи сертифікації в Україні.
 Тема 6. Порядок проведення сертифікації
 Тема 7. Правові засади сертифікації в Україні.

Література

Основна

1. Топольник В.Г. М.А. Метрологія, стандартизація, сертифікація і управління якістю: Навчальний посібник / В.Г. Топольник, М.А., Котляр. – Львів: «Магнолія 2006», 2016. – 212 с.
2. Салухіна Н.Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підручник / Н.Г.Салухіна, О.М.Язвінська. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 426 с.
3. Малюк Л.П. Стандартизація, сертифікація і метрологія: навч. посібник / Л.П. Малюк, О.Г. Терешкін. – Харків: ХДУХТ, 2013. – 159 с.
4. Безродна С.М. Управління якістю: навч. посіб. для здобувачів економічних спеціальностей / С.М.Безродна. – Чернівці: ПВКФ «Технодрук», 2017. – 174 с.

Додаткова

1. Бичківський Р.В. Метрологія, стандартизація, управління якістю і сертифікація: Підручник. / Р.В. Бичківський. – Львів: Львівська політехніка, 2004. – 560 с.
2. Момот О.І. Менеджмент якості та елементи системи якості: Навч. посібник. / О.І. Момот. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 368 с.
3. Крылова Г.Д. Основы стандартизации, сертификации, метрологии: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Г.Д. Крылова. – М.: ЮНИТИ – Дана, 2001. – 711 с.
4. Букреева О.С. Основы стандартизації та оцінки відповідності: електронний навчальний посібник у схемах і таблицях / О.С. Букреева, І.В. Рибалко. – Харків, ХНАДУ, 2019. – 76 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://dspace.khadi.kharkov.ua/dspace/bitstream/123456789/2532/3/Bykreeva_Rybalko_osnovy_stand_2019.pdf
5. cpk.org.ua/index.php?option=com_content&view..
6. shron.chtyvo.org.ua/Seliutina_Halyna/Mizhnarodne_tekhnichne_rehuliuвання.pdf

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.
У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.
Здобувачі з обмеженими можливостями: якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.
Академічна доброчесність: здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та

можливого виключення з програми. Під час екзамену здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачу покинути аудиторію.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3212) або надіслати повідомлення на адресу: orlova@duan.edu.ua

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Підприємництво (Прикладні методи дослідження якості)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Прикладні методи дослідження якості)» –</p> <ul style="list-style-type: none"> - є формування у здобувачів системи знань з психофізіологічних основ прикладних методів оцінки якості, - засвоєння методів та методології проведення дослідження якості. <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здатен чітко і ясно застосовувати мову і термінологію зі сфери підприємництва, торгівлі та біржової діяльності; - Здатен до удосконалення організації підприємницької діяльності у сфері виробництва, торгівлі та біржової діяльності; - Здатен до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; - Здатен до удосконалення організації підприємницької діяльності у сфері виробництва, торгівлі та біржової діяльності; - Здатність обґрунтовано застосовувати сенсорні методи для рішення поставлених задач; - Розуміє загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	4	5,5 / вибіркова	Сергєєва О.Р., к.н. держ.управ., доцент	165 год. (28 год. лекцій, 28 год. практичних занять, 109 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати системні підходи щодо проведення сенсорного аналізу з використанням балових шкал та профільного аналізу		Інтерактивні лекції, лекції-обговорення із використанням електронних засобів навчання (мультимедійне обладнання);		Опитування та усні коментарі викладача за його результатами;
Організувати на сучасному рівні дегустаційну експертизу якості продуктів із забезпеченням об'єктивності і достовірності результатів, які дозволяють диференціювати харчові продукти за рівнями якості		Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму		Обговорення та взаємооцінювання виконаних практичних завдань, ситуаційних вправ, роботи в групах; Участь в виконанні групових завдань;
Визначати органолептичні показники основної та додаткової сировини харчових виробництв,		Лекція-візуалізація, ділові ігри, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання;		Обговорення та самооцінювання самопрезентації

встановлювати їх відповідність вимогам нормативних документів	Інформаційна лекція за діалоговим типом Дискусії та семінари (індивідуальна та групова форма роботи)	Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>Поточний контроль – 100 балів:</p> <p>70% Виконання практичних робіт – 7*10 балів Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів 10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином; 8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%; 6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні; 4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання; 0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.</p> <p><u>Підсумковий контроль (тест):</u> оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно). Оцінювання проводиться наступним чином: Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.</p>		
Зміст		
<p><i>Модуль 1. Психофізіологічні основи сенсорного аналізу</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сенсорний аналіз та його значення при оцінці якості споживчих товарів 2. Психофізіологічні основи сенсорного аналізу. 3. Смакові відчуття. Зорові відчуття. Смачність. 4. Сприйняття та визначення запаху. 5. Відчуття дотику. Слухові відчуття <p><i>Модуль 2. Органолептичні методи досліджень</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Органолептичні методи дослідження якості товарів 7. Умови проведення сенсорного аналізу товарів 		
Література		
Основна		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Дубініна А.А. Сенсорний аналіз: навч. посібник у структурнологічних схемах / А.А. Дубініна, Т.В. Щербакова, Н.І. Черевична, О.В. Шмиголь; Харк. держ. ун-т харч. та торгівлі. – Х., 2017. – 110 с. 2. Гладкий Ф.Ф. Сенсорний аналіз харчових продуктів: навч. посіб. / Ф.Ф. Гладкий, В.К. Тимченко, П.О. Некрасов, З.П. Федякіна, К.В. Куниця, С.М. Мольченко. – Харків: Видавництво та друкарня «Технологічний Центр», 2018. – 132 с. 3. Черевко О.І. Методи контролю якості харчової продукції: навчальний посібник. / О.І. Черевко, Л.М. Крайнюк, Л.О. Касілова. – Суми: Університетська книга, 2019. – 512 с. 		

4. Євлаш В.В. Експрес-методи дослідження безпечності та якості харчових продуктів [Електронний ресурс]: навч. посібник / В.В. Євлаш, С.О. Самойленко, Н.О. Отрошко, І.А. Буряк – Харків: ХДУХТ, 2016.
5. Романовський О.Г. Теорія і практика формування лідера: навчальний посібник / О.Г. Романовський, Т.В. Гура, А.Є. Книш, В.В. Бондаренко – Харків, 2017 р. – 100 с.

Додаткова

1. Титаренко Л.Д. Сенсорний аналіз: Навчальний посібник / Л.Д. Титаренко. – Дніпропетровськ: ДУЕП, 2014. – 92 с.
2. Малигіна В.Д. Основи сенсорного аналізу: Навчальний посібник. / В.Д. Малигіна, Л.Д. Титаренко. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2004. – 152 с
3. Ємченко І.В. Сенсорний аналіз: Практикум. Навчальний посібник. / І.В. Ємченко, А.О. Троякова, А.П. Батугіна, М.Ю. Барна. – Л., ВФ Афіша, 2009. – 328 с.
4. Дослідження сенсорне. Ідентифікація та вибирання дескрипторів для створення сенсорного спектру за багатобічного підходу ДСТУ ISO 11035:2005. – К.: Держспоживстандарт України, 2008. – 27 с.
5. Дослідження сенсорне. Методологія. Ранжування харчових продуктів за допомогою методів із використанням шкал та категорій [Текст]: ДСТУ ISO 4121:2005. – Чинний від 2006-07-01. – К., Держспоживстандарт України, 2006. – 15 с. – (Національні стандарти України).
6. O'Mahony, M. 1986. Sensory evaluation of food: Statistical methods and procedures. Marcel Dekker, Inc. New York, NY.
7. Daly DJ, et al. The transfer of touch DNA from hands to glass, fabric, and wood. Forensic Sci. Int. Genet. 6 (2012), 41-46.
8. Djuric M, et al. DNA typing from handled items. Forensic Sci. Int.: Gen. Suppl. Ser. (2008) 411-412

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів. У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Комерційна логістика (Транспортно-складські технології в логістиці)

Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань комерційної логістики, ознайомлення та уявлення про її складові, що впливають на ефективність підприємницької діяльності; розвиток навичок організації ефективних логістичних процесів, стимулювання здобувачів до активної роботи та пошуком шляхів удосконалення підприємницької діяльності, за рахунок логістичної складової.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов;
- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності товарів;
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях;
- Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин;
- Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків;
- Здатність до організації бізнес-процесів у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності і забезпечення ефективності функціонування підприємств;
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях;
- Здатність діяти відповідально та свідомо;
- Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності;
- Здатність до організації зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур;
- Здатність спілкуватися рідною мовою як усно, так і письмово;
- Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- Здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості;
- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість;
- Здатність діяти відповідально та свідомо;
- Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	4	5 / вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	150 год. 28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати		Методи викладання, навчання		Форми

навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
характеризувати вплив комерційної логістики на підвищення конкурентоспроможності підприємства;	Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)	Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
аналізувати інформаційні системи в реальному часі в комерційній логістиці;	Проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах,	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації
описати діючу систему перевезення вантажів;	Семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)
вказати логістичних посередників при розподілі товарів;	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах,	Презентація в малих групах, оцінювання презентації
описати типи комерційних складів у логістичній системі.	Семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести	(мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні

звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.
Зміст
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. КОМЕРЦІЙНА ЛОГІСТИКИ ТА ПІДВИЩЕННЯ КУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
Тема 1. Комерційна логістика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства
Тема 2. Інформаційна логістика
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНІ НАПРЯМИ КОМЕРЦІЙНОЇ ЛОГІСТИКИ
Тема 3. Транспортна логістика
Тема 4. Логістика дистрибуції товарів
Тема 5. Оптимізація закупівельних рішень
Тема 6. Управління запасами в логістичній системі
Тема 7. Логістичні рішення щодо зберігання товарів на складах
Література
Обов'язкова
1. Рижкова Г.А. “Підприємницька логістика”: конспект лекцій. – Д.: УАН, 2020. – 47 с. (Електронна версія)
Додаткова
1. Альбеков А.У., Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. Серия «Учебники, учебные пособия». Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 480 с.
2. Аникин Б.А., Родкина Т.А. Логистика: тренинг и практикум: учеб. пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2017 – 448с.
3. Виробнича логістика: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, О.В. Доровський, Г.В. Кубасова. – Х.: Вид-во НФаУ, 2009. – 364 с.
4. Гаджинский А.М. Логистика: Учебник. – М.: «Дашков и К ⁰ », 2015. – 432с.
5. Кальченко А.Г. Логістика: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2016. – 467 с.
6. Киршина М.В. Коммерческая логистика. – М.: Центр Экономии и маркетинга, 2011. – 256 с.
7. Крикавський Є.В. Логістика. Підручник – Львів: НУ "Львівська політехніка", 2014. – 416 с.
8. Крикавський С.В., Чухрай Н.І., Чернописька Н.В. Логістика: компендіум і практикум. К.: Кондор, 2017. – 336 с.
9. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок. / Под общ ред. В.С. Лукинского. – СПб.: Питер, 2014. – 316 с.
10. Савенкова Т.И. Логистика: учеб. пос. – 4-е изд. стер. – М: Издательство «Омега-Л», 2019. -255 с.
11. Сергеев В.И. Корпоративная логистика: 300 ответов на вопросы профессионалов. – М.: ИНФРА. – М.: 2014. – 976 с.
12. Смирнов І.Г., Косарева Т.В. Транспортна логістика: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2008. – 224 с.
13. Сумець А.М. Логистика: Теория, ситуации, практические задания: Учебное пособие. – К.: „Хай-Тек Пресс“, 2008. – 320 с.
14. Тридід О.М. та інші. Логістика: Навч. посіб. – К. Знання, 2008. – 566 с.
15. Уотерс Д. Логістика. Управление цепью поставок. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 503 с.
16. Hopkin P. (2017). Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management. 4 th ed. Kogan Page Limited. 488 p.
17. Dale F. Cooper, Stephen Grey, Geoffrey Raymond and Phil Walker. (2005). Project Risk Management Guidelines: Managing Risk in Large Projects and Complex Procurements. 401 p.
Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одnogрупника). Принаймні частина матеріалу, який виносить на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків та іспитів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Бізнес-технології (Публічні закупівлі)				
<p>Метою дисципліни «Бізнес-технології (Публічні закупівлі)» є формування у здобувачів сучасних знань про фінансовий механізм здійснення публічних закупівель та вироблення у здобувачів вміння застосовувати здобуті знання у процесі здійснення публічних закупівель.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні; - Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності; - Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; - Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях; - Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур; - Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; - Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	4	5 / вибіркова	Сергєєва О.Р., к.н. держ.управ., доцент	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
<ul style="list-style-type: none"> - розуміти сутність та вивчити теоретичні й організаційно-правові основи у сфері публічних закупівель в контексті соціальних, економічних та політичних процесів в Україні; - володіти знаннями щодо особливостей організації закупівельної діяльності уповноваженою особою, тендерним комітетом та центральною закупівельною організацією; 		<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації</p>		<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p>

<p>- володіти навиками складання та оприлюднення звіту про результати проведення процедури закупівлі, вимоги до зберігання документів з питань публічних закупівель;</p> <p>- володіти знаннями щодо видів юридичної відповідальності у сфері публічних закупівель;</p> <p>- знати особливості здійснення закупівель через електронну систему Prozorro (подання, прийом, реєстрація та розміщення інформації і т.д.);</p> <p>– вміти перевірити технічну, професійну та фінансову спроможність учасників процедури закупівлі;</p> <p>- знати порядок притягнення до відповідальності осіб за порушення законодавства у сфері закупівель.</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Метод мозкового штурму Оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому»</p> <p>Презентація в малих групах</p>
--	--	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1.

Державна політика у сфері публічних закупівель. Тендерна документація.

Допорогові закупівлі в системі Prozorro.

Планування публічних закупівель.

Змістовий модуль 2.

Організація закупівель, процедура проведення публічних закупівель.

Тендерний комітет та уповноважена особа.

Оскарження, звітність та контроль публічних

Міжнародні закупівлі

Література

Основна

1. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/>.
2. Наказ Мінекономрозвитку «Про затвердження Примірного положення про тендерний комітет або уповноважену особу (осіб)» від 30.03.2016 №557 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/List?lang=uk-UA&tag=Normativno-pravoviAkti3>.
3. Наказ Мінекономрозвитку «Про затвердження форм документів у сфері публічних закупівель» від 22.03.2016 №490 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0449-16>.
4. Наказ Мінекономрозвитку «Про затвердження Порядку розміщення інформації про публічні закупівлі» від 18.03.2016 №477 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0447-16>.
5. Наказ Мінекономрозвитку «Про затвердження примірної тендерної документації» від 13.04.2016 №680 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/List?lang=uk-UA&tag=Normativno-pravoviAkti3>.
6. Наказ Мінекономрозвитку № 440 “Про утворення комісії із забезпечення здійснення авторизації електронних майданчиків, підготовки рішень щодо їх підключення/відключення до/від електронної системи закупівель, усунення технічних збоїв в електронній системі закупівель”
7. Постанова Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків» від 24 лютого 2016 р. №166 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/166-2016-%D0%BF>.
8. Постанова Кабінету міністрів України «Про встановлення розміру плати за подання скарги» від 23.03.2016 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/LegislativeActs/List?lang=uk-UA&tag=Normativno-pravoviAkti3>.
9. Постанова КМУ від 10.07.2019 № 704 "Про внесення змін до Порядку функціонування електронної системи закупівель та проведення авторизації електронних майданчиків"
10. Стратегія реформування системи публічних закупівель (“дорожня карта”), схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24.02.2016 р. № 175-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

Додаткова

1. Система «Прозоро»: п'ять претензій чиновників «білого дому». Необізнаність чи саботаж? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://brovary.net.ua/golovni-povyny/systema-prozoro-p-yat-pretenzij-chynovnykiv-bilogo-domu-neobiznanist-chy-sabotazh/>.
2. Методика Transparency International USA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://dozorro.org/monitoring>
3. Пріоритетні напрями підвищення ефективності та прозорості публічних фінансів: Аналітична записка // Національний інститут стратегічних досліджень. – К., 2016. – 24 с.
4. Вразлива система: Як чиновники намагаються обдурити прозоро [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/374447/vrazlyva-systema-yak-chynovnyky-namagayutsya-obduryty-prozoro>
5. Приезжие проблемы. С какими трудностями сталкиваются иностранные компании в ProZorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://delo.ua/ukraine/priezzhiye-problemy-s-kakimi-trudnostjami-stalkivajutsja-inostran-323861/>.
6. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки. Схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8 лютого 2017 р. № 142-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249797370>.

7. Проект ЄС представив нову редакцію Закону "Про публічні закупівлі" [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://prozorro.gov.ua/news/proekt-yes-predstaviv-novu-redakciyu-zakonu-pro-publichni-zakupivli>.
8. Буряк Я.В. Основні аспекти здійснення державного регулювання у сфері публічних закупівель в Україні / Я.В. Буряк // Проблеми і перспективи розвитку. - 2017. - №- С. 55-59. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2017_2_11
9. Горбатюк Я.В. Правова характеристика процедур публічних закупівель за Законом України «Про публічні закупівлі» / Я.В. Горбатюк // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. - 2016. - № 3. - С. 132-137. – [Електронний ресурс] - Режим доступу:http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2016_3_23
10. Затонацька Т.Г. Інституційне забезпечення публічних закупівель та їх вплив на зростання національної економіки / Т. Г. Затонацька, Д.Є. Мартинович // Фінанси України. - 2017. - № 4. - С. 94-103. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2017_4_8
11. Конащук Н.Е. Використання "зелених" критеріїв під час здійснення публічних закупівель / Н.Е. Конащук // Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія : Економіка. - 2016. - Вип. 3. - С.133-136. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2016_3_26
22. Мартинович Д.Є. Аналіз ефективності публічних закупівель як інструменту державної допомоги / Д. Є. Мартинович // Інвестиції: практика та досвід. - 2016. - № 18. - С.70-75.
23. Мельников О.С. Особливості публічних закупівель як об'єкта державного регулювання економіки / О.С. Мельников // Теорія та практика державного управління. - 2016. - Вип. 1. - С. 129-135. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Trpu_2016_1_22
24. Міняйло О.І. Сучасний стан та перспективи розвитку електронних державних закупівель в Україні / О.І. Міняйло, А.М. Костенко // Економічний вісник університету. - [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgiirbis_64.exe
25. Нижній Т.В. Публічні закупівлі у системі електронного урядування / Т.В. Нижній// Інвестиції: практика та досвід. - 2017. - № 10. - С. 110-113.288.
26. Романенко О.Є. Реформування системи державних закупівель в Україні / О.Є. Романенко, Р.Г. Щокін // Публічне урядування. - 2016. - № 4. - С. 25-34.
27. Севостьянова Г.С. Сучасний стан нормативно-правового забезпечення публічних закупівель в Україні / Г.С. Севостьянова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2016. – Вип. 10(2). – С. 91-96.
28. Юзевич В.М. Діагностика системи взаємодії держави та бізнесу в аспекті електронних публічних закупівель / В.М. Юзевич, О.В. Клювак, Р.М. Скриньковський // Економічний часопис - XXI. – 2016. - № 160 (7-8). - С.39-44.

Електронні ресурси:

1. Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Президента України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>.
3. Офіційний сайт Верховної Ради України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Комітету Верховної Ради України з питань бюджету. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.budget.rada.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.

8. Офіційний сайт Національного Банку України – [Електронний ресурс].
Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
9. Офіційний портал Кабінету Міністрів України – [Електронний ресурс]. –
Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.
10. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.
– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Міністерства фінансів України: – [Електронний ресурс]. – Режим
доступу: <http://www.minfin.gov.ua>.
12. Офіційний сайт Віртуального університету Міністерства фінансів України. –
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edu.minfin.gov.ua/Pages/Default.aspx>.
13. Офіційний сайт Академії фінансового управління Міністерства фінансів України. –
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndfi.minfin.gov.ua/>.
14. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. –
[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
15. Офіційний сайт Державної фіскальної служби. – [Електронний ресурс].
– Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/>.
16. Офіційний сайт Статистики Євростату. – [Електронний ресурс]. –Режим доступу:
<http://ec.europa.eu/eurostat/>.
17. <https://prozorro.gov.ua/>
18. <https://dozorro.org/>
19. <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA>
20. <http://www.amc.gov.ua/amku/control/main/uk/index>

Політика курсу

*У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.
У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.*

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Підприємництво (E-commerce)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (E-commerce)» є формування у здобувачів цілісної системи знань про електронну комерцію через вивчення термінологічного апарату, розкриття усіх наведених понять і внутрішньої логіки явища, а також надання уявлення про організаційно-технологічну модель електронної комерції.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу в електроні комерції; – здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; – здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; – здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності електронної комерції; – здатність виявляти ініціативу та підприємливість; – здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо електронної комерції; – здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в електронній комерції; – здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності електронної комерції. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	4,5 / вибіркова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
<p>Вміти адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.</p> <p>Визначати, аналізувати проблеми підприємництва, торгівлі і біржової діяльності та розробляти заходи щодо їх вирішення.</p> <p>Вміти професійно, в повному обсязі й з творчою самореалізацією виконувати поставлені завдання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.</p>		<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p>		<p>Метод мозкового штурму</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання</p>

<p>Вміти розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність.</p> <p>Вміти вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких, торговельних та/або біржових структур за умов невизначеності та ризиків.</p> <p>Вміти здійснювати моніторинг і володіти інструментами бізнес-діагностики у сфері управління бізнесом, а також надавати й обґрунтовувати управлінські рішення щодо ефективного розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.</p> <p>Вміти при виконанні завдань в професійній сфері застосувати універсальні надпрофесійні навички успішної участі у робочому процесі, зокрема командному, а також успішно соціалізуватися.</p>	<p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань. Тест</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів Презентація в малих групах</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p>
--	--	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Введення в електронну комерцію» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «**Основні підходи до створення Інтернет-компаній**» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «**Основні способи ведення електронної комерції**» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожен правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Сервіси та платформи для ведення електронної комерції» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 балів.

2 балів зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів нараховується**, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

5% творче завдання у форматі презентації – 10 балів

10 балів – завдання виконане повністю, презентація захищена;

5 балів – доповідь без мультимедійного супроводу;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (залік)

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Введення в електронну комерцію.

Тема 2. Основні підходи до створення Інтернет-компаній.

Тема 3. Основні способи ведення електронної комерції.

Тема 4. Системи електронної комерції у корпоративному секторі: корпоративні представництва в Інтернет, віртуальні підприємства, феномени стартапів та краудфаундингу та мобільна комерція.

Змістовний модуль 2

Тема 5. Сервіси та платформи для ведення електронної комерції.

Тема 6. Особливості маркетингової діяльності на електронному ринку.

Тема 7. Оперування Big Data в електронному бізнесі.

Література

Основна

Основна

1. Barden Ph. The Science Behind Why We Buy. New York: John Wiley & Sons, 2013. 288 p.
2. Court D., Elzinga D., Mulder S., Vetvik O. The consumer decision journey. McKinsey & Company. 2009. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our->

insights/the-consumer-decision-journey.

3. Douglas K. 2015 State of Digital Marketing. Spiceworks IT Platform. 2014. URL: <http://www.spiceworks.com/marketing/2015-state-digital-marketing/>.
4. Edelman D. C. Branding in the Digital Age: You're Spending Your Money in All the Wrong Places. Harvard Business Review. 2010. URL: <https://hbr.org/2010/12/branding-in-the-digital-age-youre-spending-your-money-in-all-the-wrong-places>.
5. Hanlon A. McKinsey's consumer decision journey. Smart Insight: Actionable Marketing Advice. 2016. URL: <http://www.smartinsights.com/marketing-planning/marketing-models/mckinseys-consumer-decision-journey/>.
6. Pinsker J. The Future of Retail Is Stores That Aren't Stores. The Atlantic. 2017. URL: <https://www.theatlantic.com/business/archive/2017/09/future-retail-experiences-juice-bars/539751/>.
7. Van Bommel E., Edelman D., Ungerman K. Digitizing the consumer decision journey. McKinsey&Company. 2014. URL: <http://www.mckinsey.com/business-functions/marketing-and-sales/our-insights/digitizing-the-consumer-decision-journey>.
8. Айзенберг Б., Кварто вон Т. Дж., Лайза Т. Тестирование и оптимизация веб-сайтов: руководство по Google Website Optimizer. М.: Диалектика, 2010. 336 с.
9. Алексунин В. Электронная коммерция и маркетинг в Интернете / В. Алексунин, В. Родигина. – М.: Дашков и Ко, 2005. – 216 с.
10. Грехов А.М. Электронний бізнес (Е-комерція): Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2008. – 302 с.
11. Гусев В.С. Аналитика Web-сайтов. Использование аналитических инструментов для продвижения в Интернет. – М.: ООО — И.Д. Вильямс, 2008. – 176 с.
12. Джейкобсон Х. Google AdWords и контекстная реклама для чайников. М.: Диалектика, 2009. 432 с.
13. Евдокимов Н.В. Раскрутка Web-сайтов. Эффективная Интернет-коммерция – М.: ООО — И.Д. Вильямс, 2008. – 160 с.
14. Електронна комерція: правові заходи та заходи удосконалення : моногр. – К.: НДЦ прав. інф-ки Акад. прав. наук України, 2008. – 149 с.
15. Калужский М. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. ОмГТУ. Москва : Экономика, 2014. 328 с.
16. Карасюк В.В, Судейко М.А. Електронна комерція: проблеми правового забезпечення безпеки транзакції //Правова інформатика. - 2009.- № 2.- С. 58-69
17. Коен Дж., Шмідт Е. Новий цифровий світ / Пер. з англ. Г. Лелів. Львів: Літопис, 2015. 368 с.
18. Кокурм Дж. Интернет-маркетинг: лучшие бесплатные инструменты / пер. с англ. Л. Пlostак. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 382 с.
19. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе / Серия Гуру менеджмента. М.: Эксмо, 2011. 240 с.
20. Кошик А. Веб-аналитика: анализ информации о посетителях веб-сайтов. М. : Диалектика, 2013. 464 с.
21. Мейерсон М., Скарборо М. Основы интернет-маркетинга. Все, что нужно знать, чтобы открыть свой магазин в интернете / пер. с англ. Ольги Терентьевой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 320 с.
22. Онлайновий електронний бізнес: механізми забезпечення : моногр.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті, Донец. ун-т економіки та права. — Донецьк, 2010. — 275 с.
23. Плескач В. Л. Електронна комерція: підручник / Плескач В. Л., Затонацька Т. Г. – К.: Знання, 2007. — 535 с.
24. Рэбхэн Б. От кликов к продажам. Как повысить продажи через оптимизацию конверсии / Пер. с англ. Ю. Дворецкой. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015. 304 с.
25. Филлипс Д. PR в Интернете. М. : ФАИР-ПРЕСС, 2014. 319 с.
26. Цифровий маркетинг – модель маркетингу ХХІ сторіччя: монографія / авт. кол.: М. А.

Окландер, Т. О. Окландер, О. І. Яшкіна [та ін.]; за ред. д.е.н., проф. М.А. Окландера. Одеса: Астропринт, 2017. 296 с.

27. Чумаченко П. 100% самоучитель. Подкастинг и Интернет-радио, как слушать, записывать и вещать самому. Технолоджи-3000 / П. Чумаченко. – М. : Триумф, 2013. 304 с.

28. Ющук Е. Интернет-разведка: руководство к действию. М. : Вершина, 2012. 256 с.

Додаткова

29. Легкий О. А. Організація відділу маркетингу в умовах четвертої промислової революції / Електронне наукове фахове видання Мукачівського державного університету «Економіка та суспільство». 2018. № 14.

30. Легкий О.А., Сохацька О.М. Ефективність цифрових маркетингових комунікацій: від постановки мети до оцінювання результату. Маркетинг і цифрові технології. 2017. № 2. С. 4-31.

31. Шалева О. І. Електронна комерція. Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

32. Эрик Энж, Стефан Спенсер, Рэнд Фишкин, Джесси Стрикчиола. SEO. Искусство раскрутки сайтов. БХВ-Петербург, 2014. 668 с.

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Підприємництво (Лідерство та партнерство в бізнесі)				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво (Лідерство та партнерство в бізнесі)» –</p> <ul style="list-style-type: none"> - є сприяння виявленню та розвитку лідерських якостей здобувачів вищої освіти, - формування загальних компетентностей щодо використання інструментів лідерства у професійній діяльності, здатності працювати у міждисциплінарній команді, - оволодіння практичними інструментами організації ефективної команди та розподілу ролей, - управління командою як системою. <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до аналізу ситуативних чинників, що обумовлюють вибір ефективного стилю лідерства в організації. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність здійснювати ділові переговори з урахуванням особливостей комунікаційної ситуації, етичних вимог та психологічних закономірностей переговорного процесу. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємництва. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	4,5 / обов'язкова	Сергєєва О.Р., к.н.держ.управ., доцент	135 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 93 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Демонструвати навички взаємодії, лідерства, командної роботи		Інтерактивні лекції, лекції-обговорення із використанням електронних засобів навчання (мультимедійне обладнання);		Опитування та усні коментарі викладача за його результатами;
Приймати індивідуальні та групові рішення, пропонуючи обґрунтовані варіанти розв'язання проблеми		Ділові ігри, командне вирішення завдань (групова форма роботи);		Участь в виконанні групових завдань;
Розробляти власні ідеї та оцінювати ідеї інших		Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму		Обговорення та взаємооцінювання виконаних практичних завдань,

Виконувати функціональні обов'язки в групі, розподіляти ролі в команді	Дискусії та семінари (індивідуальна та групова форма роботи);	ситуаційних вправ, роботи в групах;
Ефективно управляти командою, вирішувати конфліктні ситуації	Інформаційна лекція за діалоговим типом	Обговорення та самооцінювання самопрезентації
Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест		
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>Поточний контроль – 100 балів: 70% Виконання практичних робіт – 7*10 балів Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів 10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином; 8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%; 6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні; 4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання; 0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.</p> <p><u>Підсумковий контроль (тест):</u> оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно). Оцінювання проводиться наступним чином: Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.</p>		
Зміст		
<p><i>Модуль 1. Лідерство та етичні засади ділових стосунків</i> Тема 1. Проблема лідерства у сучасному бізнесі Тема 2. Природа лідерства Тема 3. Типологія та стилі лідерства Тема 4. Персональний розвиток в організації <i>Модуль 2. Комунікації та партнерство в організації</i> Тема 5. Сутність та форми ділового партнерства. Комунікаційний процес в організації та ефективність управління Тема 6. Форми впливу на партнерів по спілкуванню Тема 7. Ораторське мистецтво лідера</p>		
Література		
<p style="text-align: center;">Основна</p> <ol style="list-style-type: none"> Романовський О.Г. Теорія і практика формування лідера: навчальний посібник / О.Г. Романовський, Т.В. Гура, А.Є. Книш, В.В. Бондаренко – Харків, 2017 р. – 100 стор. http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/31806/1/Romanovskyi_Teoriia_i_praktyka_formuvanni_a%20lidera_2017.pdf Сергеева Т.В. Лідерство і командна робота: Навчальний посібник./ Т.В. Сергеева, Дорін Фестеу, Гейл Роунтрі – Харків: ХНУБА, 2014. – 124 с. http://startup.sumdu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/11/IDP_Leadership_ua_d.pdf 		

3. Скібіцька Л.І. Лідерство та стиль роботи менеджера: навч. посіб. / Л.І. Скібіцька. – К.: ЦУЛ, 2009. – 192 с.
4. Морозов, В. В. Формування, управління та розвиток команди проекту (поведінкові компетенції): навч. посіб. / В.В. Морозов, А.М. Чередніченко, Т.І. Шпильова. – К.: Таксон, 2009. – 464 с.

Додаткова

1. Бондарчук О.І. Лідерство у діяльності керівника освітньої організації / О.І. Бондарчук, О.О. Нежинська: спецкурс для слухачів очно-дистанційної форми навчання в системі післядипломної педагогічної освіти. – К., 2017. – 36 с.
http://lib.iitta.gov.ua/709755/1/%D0%A1%D0%BF%D0%B5%D1%86%D0%BA%D1%83%D1%80%D1%81_%D0%B2%20%D0%95%D0%91.pdf
2. Розвиток лідерства / Л. Бізо, І. Ібрагімова, О. Кікоть, Є. Барань, Т. Федорів; за заг. ред. І. Ібрагімової. – К.: Проект «Реформа управління персоналом на державній службі в Україні», 2012. – 400 с.
<http://www.ucs-hrm.org.ua/download-document/351-navchalniiy-posibnik-rozvitok-liderstva.html>
3. «Від керівника до лідера: практичні поради для директорів шкіл та керівників відділів освіти»: посібник-путівник. 2019.
<https://www.prostir.ua/?library=vid-kerivnyka-do-lidera-praktychni-porady-dlya-dyrektoriv-shkil-ta-kerivnykiv-viddiliv-osvity-posibnyk-putivnyk>
4. Abbasialiya, A. (2010). The Concept of Leadership. Retrieved January 11, 2013, from <http://expertscolumn.com/content/concept-leadership>.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів.
У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeveva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Основи екології та безпеки споживчих товарів				
<p>Метою дисципліни «Основи екології та безпеки споживчих товарів» є поглиблене розуміння, оволодіння новітніми досягненнями в галузі сучасної екології, техніко-економічного обґрунтування комплексу заходів щодо екологічної модернізації виробництва.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	5	3 / вибіркова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	90 год. (14 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 62 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Знати основні теорії та методи наук про довкілля, та характеризуються комплексністю і невизначеністю умов		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуацій і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму
Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та вирішувати практичні проблеми у сфері екології, охорони довкілля і збалансованого природокористування		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Презентація в малих групах
Знати нормативно-правове забезпечення у сфері екології, охорони довкілля і збалансованого природокористування і застосовувати його на практиці		Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда		Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест

<p>Здійснювати статистичну оцінку небезпечних і шкідливих чинників для життя людини</p> <p>Аналізувати та оцінювати негативний вплив на здоров'я чинників довкілля</p> <p>Розробляти алгоритми мінімізації екологічних ризиків</p> <p>Складати екологічні прогнози впливу факторів зовнішнього середовища на реалізацію генотипу</p> <p>Здійснювати оцінку ризиків для здоров'я населення від забруднення довкілля та прогнозувати можливі зміни у стані здоров'я людини</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p>	<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому» Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест</p>
--	---	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

30% Презентація (мультимедіа) – 15 балів

Розробка вплив виробництва на екологічну ситуацію

15 балів – завдання виконане повністю, презентація оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні проекту й оформленні презентації, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок оформленні презентації;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-6 балів виставляється, коли завдання не виконано.

40% Презентація в малих групах – 25 балів

20 балів – завдання виконане повністю, презентація оформлена належним чином;

17-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у викладенні розділів бізнес-плану, розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

14-16 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у викладенні розділів розрахунках або оформленні;

11-13 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили викласти розділи бізнес-плану, розрахунки або оформлення;

0-10 балів виставляється, коли завдання виконувалося невірно або не виконувалося взагалі.

30% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (20 балів):

10 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 9 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 8 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 6-7 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 10 балів.

10 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

9-8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

7-6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

5-4 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-3 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 20 балів.

20 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

14-19 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-13 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє

здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

Змістовий модуль 1. Теоретичні та практичні аспекти екології

1. Науково – технічний прогрес та забруднення довкілля
2. Екологічні проблеми антропогенного забруднення атмосфери та космічного простору
3. Основні правові та організаційні аспекти охорони навколишнього середовища, раціонального природокористування та безпеки споживчих товарів
4. Сучасні екологічні та соціально-економічні проблеми в Україні
5. Промислове забруднення продовольчої сировини, продуктів харчування та методи послаблення шкідливої дії забруднення

Змістовий модуль 2. Екологія продуктів харчування і значення для здоров'я людини та екологічні аспекти виробництва непродовольчих товарів

6. Охорона продуктів харчування від накопичення в них нітратів, нітритів, нітрозосполук, металів, радіонуклідів та канцерогенів, пестицидів.
7. Харчові добавки, антибіотики, гормони в харчових продуктах та регламентація їх вмісту
8. Еколого-економічні проблеми виробництва товарів народного вжитку
9. Утилізація твердих відходів від виробництва товарів народного споживання

Література

Основна

1. Некос А.Н. Экология и проблемы безопасности товаров народного потребления: учебное пособие. / А.Н. Некос, Т.А. Праченко, А.Ю. Леонов – Харьков: ХНУ, 2001. – 284 с. – (базовий учебник).
2. Зеленський І.І. Екологія людини: підручник. / І.І. Зеленський, М.О. Клименко. – К.: Видавничий центр «Академія», 2005. – 288 с.
3. Екологія: підручник для здобувачів вищих навчальних закладів / кол. авторів; за загальною ред. О.Є.Пахомова; худож.-оформлювач Г.В. Кісель. — Харків: Фоліо, 2014. – 666 с.
4. Димань Т. М. Безпека продовольчої сировини: підручник / Т.М. Димань, Т.Н. Мазур. – К.: ВЦ «Академія». -2011.
5. Гігієна та екологія. Hygiene and ecology: підручник для здобувачів вищих медичних навчальних закладів: англ. мовою / за ред. В.Г. Бардова. 2-ге вид., оновл. – Вінниця: Нова Книга, 2018 – 688 с.
6. Chen, G.Q. (2006). Scarcity of exergy and ecological evaluation based on embodied exergy. *Communications in Nonlinear Science and Numerical Simulation*, 11, 531-552.
7. Reese, C.D., 2003, *Occupational Health and Safety Management*, Lewis Publishers, London.

Додаткова

1. Гавриленко А.М. Экологическая безопасность пищевых производств: учеб. пособие для студентов вузов. / А.М. Гавриленко, С.С. Зарцына, С.Б. Зуева. – СПб.: ГИОРД, 2006. – 271 с.
2. Назарук М.М. Екологічний менеджмент. Запитання та відповіді: навч. посібник / М.М. Назарук, І.Б. Койнова. – Львів: Еней, 2004. – 216 с
3. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника та к.е.н. проф. М.К. Шапочки, 2005. - 759 с.
4. . Токсичні речовини у харчових продуктах та методи їх визначення: Підручник / А.А. Дубініна, Л.П. Малюк, Г.А. Селютіна, Т.М. Шапорова, В.А. Науменко. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 384 с.

1. Закон України “Про затвердження Порядок складання та вимоги до санітарно-гігієнічних характеристик умов праці” за N 260/10540 від 23 лютого 2005 р.
2. Екологічні показники. Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/monitoringnps>
3. Електроенергетика та охорона навколишнього середовища. Функціонування енергетики в сучасному світі [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://energetika.in.ua/ua/books/book-5>
4. Екологічні новини України та світу [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.news.ukrntec.com>
5. Сайт інформаційного центру української екологічної асоціації «Зелений світ» [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.proeco.visti.net/naturalist/greenworld>
6. Електронна екологічна бібліотека Відкритої довідково-інформаційної служби «Ecoline» [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ecoline.ru/books>
7. Науково-технічний журнал «Проблеми екології» (Донецький державний технічний університет) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://fgtu.donmtu.edu.ua/fm/eco.htm>
8. Сайт Гуманітарного екологічного журналу (Київський еколого-культурний центр, МСОП) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ln.com.ua>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов’язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов’язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Підприємництво: 1С				
<p>Метою дисципліни «Підприємництво: 1С» є формування у здобувачів надання систематизованих теоретичних і практичних знань про призначення, функції і можливості програмного забезпечення "1С Бухгалтерія" для організації і ведення обліку на підприємстві</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. – Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. – Здатність працювати в команді. – Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. – Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності. – Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	6	4,5 / вибіркова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	135 год. (22 год. лекцій, 11 год. практичних занять, 102 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
<p>Використовувати базові знання з підприємництва: 1С й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях</p> <p>Знати нормативно-правове забезпечення з підприємництва: 1С і застосовувати його на практиці</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері 1С бухгалтерія для подальшого використання на практиці</p> <p>Демонструвати вміння бухгалтерської звітності, аналізу господарської</p>		<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Проблемна лекція</p>		<p>Метод мозкового штурму</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p>

<p>діяльності, аудиту, оподаткування</p> <p>Використовувати знання щодо комп'ютерного ведення обліку для раціонального відображення господарських операцій в бухгалтерії</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Інформаційна лекція за діалоговим типом</p> <p>Розвернута бесіда</p> <p>Лекція-провокація</p> <p>Ситуаційні завдання</p>	<p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест</p> <p>Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів.</p> <p>Презентація в малих групах</p> <p>Заняття за принципом «снігового кому».</p> <p>Розв'язання ситуаційних завдань. Тест</p>
--	--	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «Загальні відомості про інформаційної системи бухгалтерського обліку 1С: Підприємство. Початкове налаштування системи»– 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Здійснення бухгалтерського обліку в системі 1С» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5

бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Аналіз діяльності підприємства. Регламентні операції. Завершення періоду» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «Резервне збереження і відновлення інформаційної бази» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 5 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів нараховується**, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

5% творче завдання у форматі презентації – 10 балів

10 балів – завдання виконане повністю, презентація захищена;

5 балів – доповідь без мультимедійного супроводу;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 15 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (залік)

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Загальні відомості про інформаційної системи бухгалтерського обліку 1С:

Підприємство. Початкове налаштування системи

Тема 2. Принципи роботи з довідниками

Тема 3. Принципи роботи з документами

Тема 4. Принципи роботи з регістрами накопичення

Тема 5. Принципи роботи з регістрами відомостей.

Тема 6. Здійснення бухгалтерського обліку в системі 1С

Змістовий модуль 2

Тема 7. Технологія автоматизованого ведення бухгалтерського обліку

Тема 8. Аналіз діяльності підприємства. Регламентні операції. Завершення періоду

Тема 9. Резервне збереження і відновлення інформаційної бази

Тема 10. Додаткові можливості платформи 1С: Підприємство

Література

Основна

1. Бенько М. М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія / М. М. Бенько. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 336 с.
2. Бухгалтерський облік: нормативно-правові документи. Коментар: Навчальний посібник / Ю.А.Верига, Г.І. Зима. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 656 с.
3. Войтюшенко Н.М., Інформаційні системи і технології в обліку: навч.посіб. - Донецьк: ДонНУЕТ, 2009 – 340с
4. Глушко С. В. Управлінські інформаційні системи : навч. посіб. / С. В. Глушко, А. В. Шайкан. – Львів : Магнолія Плюс, 2009. – 320 с.
5. Дорошук М. О. Інформаційні технології автоматизації малого бізнесу / М. О. Дорошук, Ф. А. Трішин, О. М. Жигайло // Автоматизація технологічних і бізнес-процесів. – 2010. – № 1. – С. 65–68.
6. 1С:Предприятие 8.3. Бухгалтерия предприятия, Управление торговлей, Управление персоналом. — СПб.: Питер, 2014. — 240 с.: ил. — (Серия «1Сспециалист»)
7. Рязанцева Н.А. 1С: Бухгалтерия 8.0. Секреты работы / Н.А. Рязанцева. Спб.: БХВ-Петербург, 2006. - 528 с.

Додаткова

1. Івахненко С. В. Інформаційні технології в організації бухгалтерського обліку : наукове видання / Івахненко С. В. – Житомир, 2009. – 241 с.

2. Филатова В.О. 1С:Предприятие 8.3. Бухгалтерия предприятия. – СПб.: БХВ-Петербург, 2014. – 176 с.: ил.
3. Гладкий А.А. Компьютер для бухгалтера / А.А. Гладкий. М. : «Эксмо», 2015. – 272 с.
4. Лататуев А.Н. Информационные технологии в бухгалтерском учете: Учебное пособие / Яросл. гос. ун-т. - Ярославль: ЯрГУ, 2005. – 108 с.
5. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. М.Желены.- СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.
6. Інформаційно-технологічний супровід 1С. URL: <https://its.1c.ua/>
7. Каталог програм 1С: Електронний ресурс URL: <http://www.assoft.com.ua/catalog/platforma/74-arhitektura-platformy-1spredpriyatiya-8-versiya-8215.html>
83. Школа 1С: URL: <http://www.school1c.com/vygruzka-informacionnoj-bazy-1s-8-2-7-7/447/>
9. Відеокурси 1С на сайті газети «Все про бухгалтерський облік» URL: <http://www.vobu.com.ua/ukr/videos/lessons/1>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Товарознавство (Молочні, рибні та м'ясні товари)

Метою дисципліни «Товарознавство (Молочні, рибні та м'ясні товари)» є вивчення товарів на всіх етапах їх життєвого циклу, їх споживної вартості, закономірності формування асортименту та вимог до якості товарів для забезпечення ефективності їх виробництва, обігу та споживання, володіння теоретичними знаннями в галузі товарознавства; вміння працювати з нормативними документами; формування асортименту споживчих товарів; визначення рівня якості товарів з урахуванням їх споживних властивостей.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність засвоєння науково-понятійного апарату товарознавства;
- Вивчення основних споживчих характеристик товарів;
- Здатність щодо оцінювання якості й кількості товарів та їх забезпечення при просуванні на ринку;
- Здатність оперувати принципами і методами, які використовуються в сучасному товарознавстві;
- Здатність щодо систематизації та класифікації товарів;
- Здатність формувати системне підприємницьке мислення при вивченні товарів на всіх стадіях та етапах їх просування від виробника до споживача.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність працювати в команді.
- Розуміє загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами
- Здатність формувати та здійснювати ефективну закупівельну діяльність
- Здатність використовувати для рішення комунікативних завдань сучасні технічні засоби та інформаційні технології
- Здатність досліджувати, аналізувати та інтерпретувати дані щодо особливостей та тенденцій внутрішнього й зовнішнього ринків товарів і послуг згідно чинного законодавства

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	7	6 / вибіркова	Сергеева О.Р., к.н.держ.упр., доцент	180 год. (28 год. лекцій, 28 год. лабораторних робіт, 124 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з товарознавства й уміння оперувати принципами і методами критичного мислення,		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму

<p>аналізу та синтезу в професійних цілях</p> <p>Знати загальні закономірності функціонування цільових товарних ринків, формування потреб споживачів в окремих сегментах ринку та забезпечення їх якісними, безпечними товарами й послугами</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері товарознавства для подальшого використання на практиці</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та інших структур</p> <p>Використовувати знання для вирішення ситуацій</p>	<p>Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації</p> <p>Проблемна лекція</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p> <p>Ситуаційні завдання</p>	<p>Створення практичних ситуацій</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання рішень ситуаційних завдань</p>
---	--	---

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

70% Виконання лабораторних задач – 7*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (тест):

оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів

на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

Змістовий модуль 1.

- Тема 1. М'ясо тварин
- Тема 2. Ковбасні вироби
- Тема 3. М'ясні копченості. Субпродукти
- Тема 4. М'ясні консерви
- Тема 5. М'ясо птиці
- Тема 6. Курячі яйця
- Тема 7. М'ясні напівфабрикати, кулінарні вироби.

Змістовний модуль 2

- Тема 8. Особливості анатомічної будови риби. Хімічний склад і харчова цінність риби.
- Тема 9. Основні родини і види промислових риб.
- Тема 10. Жива товарна риба. Охолоджена і морожена риба.
- Тема 11. Солоні і маринована риба.
- Тема 12. Риба холодного і гарячого копчення.
- Тема 13. Консерви і пресерви рибні.
- Тема 14. Ікорні товари та нерибні морепродукти

Література

Література

1. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: Підручник. / І.В. Сирохман. – Харків, видавництво «Світ Книг», 2016. – 713 с.
2. Бровко О.В. Товарознавство. Продовольчі товари: Навчальний посібник. / О.В. Бровко, О.В. Булгакова, Г.С. Гордієнко. – К.: Кондор, 2010. – 730 с.
3. Зощенко Л.А. Англійська мова для товарознавців = English for Commodity Experts: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.А. Зощенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 332 с.

Додаткова

1. Бірта Г.О. Товарознавство продовольчих товарів (спец. курс): навч. посіб. – Київ. «Центр учбової літератури», 2017. – С. 424.
2. Державний комітет статистики України. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Верховна Рада України. Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
4. Кабінет Міністрів України. Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>
5. Global Food Safety Initiative (Глобальна ініціатива з безпечності продуктів харчування – GFSI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.theconsumergoodsforum.comstrategic-focus/productsafety/ourproductsafety-pillar>.
6. Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів від 20.09.2015. – режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
7. Продукти харчування. Зроблено в Україні. – режим доступу: <https://madeinua.org/>
8. Виробники продуктів харчування. – режим доступу: <https://madeinua.org/.../produkti-harchuvannya>.
9. A. Prakash and C.L. Gilbert. Rising vulnerability in global food system: beyond market fundamentals, in Safeguarding Food Security in Volatile Global Markets / A. Prakash – Ed., FAO, Rome, Italy, 2011
10. M. Robles, M. Torero, and J. von Braun. When Speculation Matters – International Food Policy Research Institute – Washington, DC, USA, 2009.

Політика курсу

У разі порушення дедлайнів щодо виконання завдань – оцінка за них зменшується на 5 балів. У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Зміст розроблених підприємницьких ідей перевіряється на запозичення відповідно до статей 6, 16, 32, 69 Закону України «Про вищу освіту».

Текст вважається оригінальним при наявності не більше 20% запозичень; від 20% до 40% запозичень - оригінальність тексту задовільна, слід перевірити на наявність плагіату та посилань на першоджерела; від 40% до 50% запозичень – матеріал відправляється на доопрацювання; більше 50% запозичень – матеріал до розгляду не приймається.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодекса корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3216) або надіслати повідомлення на адресу: sergeyeva.1966@gmail.com

Навчально-методичний матеріал можна взяти на платформі GOOGLE CLASSROOM

Назва дисципліни: Підприємництво (Рекламна діяльність у бізнесі)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань теоретичних та практичних основ рекламної діяльності, оволодіння навичками створення рекламного продукту, планування, здійснення й оцінювання ефективності рекламної кампанії; вивчення теорії і практики сучасної рекламної діяльності в Україні та за кордоном. Для досягнення цієї мети передбачається набуття здобувачами теоретичних знань з питань: методів, стратегії і тактики рекламної комунікації, планування методичного інструментарію розробки та реалізації рекламної діяльності.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> – здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; – здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях; – критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та рекламної діяльності; – здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування та просування підприємницьких, торговельних структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	7	3/ вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	120 год. (лекцій, 28 год. практичних занять, 14 год. самостійної роботи 78)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік
Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе
Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей;		Проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел,		Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач,
Застосовувати одержані		Семінар-діалог, вирішення проблемних		оцінювання

<p>знання й уміння для ініціювання та реалізації заходів у сфері збереження навколишнього природного середовища і здійснення безпечної діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур;</p> <p>Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності;</p> <p>Визначати організаційно-економічні форми діяльності, враховуючи безпечність функціонування;</p> <p>Організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p>	<p>ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p> <p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах,</p> <p>Семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести</p> <p>Презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>презентації</p> <p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)</p> <p>Презентація в малих групах, оцінювання презентації, оцінювання доповідей здобувачів</p> <p>Участь в рольовій грі (діловій грі), вирішення задач (проблемних ситуацій)</p> <p>Оцінювання практичних навичок</p>
Оцінка		
<p style="text-align: center;">Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:</p> <p>10% участь у дискусіях, дебатах, диспутах, участь в ігрових технологіях</p> <p>20% виконання індивідуальних завдань з розробки й реалізації технологій навчання</p> <p>30% виконання модульних контрольних робіт</p> <p>40% підсумковий контроль(сит., тести, есе)</p>		
Зміст		
<p>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1</p> <p>Тема 1. Реклама і рекламні комунікації</p> <p>Тема 2. Історія виникнення і розвитку реклами</p> <p>Тема 3. Функції реклами як соціального інституту</p> <p>ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2</p> <p>Тема 6. Планування та проектування підприємницької діяльності</p>		

<p>Тема 7. Стратегічне управління підприємництвом Тема 8. Маркетингова діяльність підприємницьких одиниць Тема 9. Оцінка підприємницьких ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 3. Тема 8. Відділ реклами Тема 9. Агентство з реклами Тема 10. Засоби масової інформації у рекламі Тема 11. Споживач у рекламі. Товар у рекламі Тема 12. Рекламне повідомлення. Процес виробництва у рекламі</p>
Література
Обов'язкова
1. Ромат Є. В. Основи реклами: Навч. посіб. – Харків: Студцентр, 2016. – 288 с.
Додаткова
<p>2. Головлева Е.Л. Основы рекламы. — М.: Москов. ученики, 2006. – 271 с. 3. Ивашова Н. Отдел маркетинга предприятия и маркетинговое агентство: партнеры или конкуренты? // Маркетинг и реклама. – 2017. – № 2. – С. 61-65. 4. Джефкінс Ф. Реклама: Практ. посіб. – К.: Знання, 2011. – 456 с. 5. Закон України “Про рекламу” від 03.07.96 № 270/96-ВР // www.rada.gov.ua 6. Минервин И. Г. Глобальная стратегия создания торговых марок // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 4. – С. 125-129. 7. Котлер Филип. Маркетинг от А до Я. – СПб.: Нева, 2013. 8. Международный кодекс рекламной практики. Редакция от 02.12.86 // www.rada.gov.ua 9. Обзор основных тенденций рынка маркетинговых коммуникаций в Германии // Маркетинг в России и за рубежом. – 2016. – № 5. 10. Обрителько Б.А. Реклама і рекламна діяльність. – К.: МАУП, Обрителько Б.А. Реклама і рекламна діяльність. – К.: МАУП, 2017. – 240 с. 11. Обрителько Б.А. Рекламний менеджмент: конспект лекцій. – К.: МАУП, 2016. – 120 с. 12. Ромат Е. В. Державне регулювання рекламної діяльності: досвід Великої Британії // Вісн. Укр. Акад. держ. упр. при Президентові України. – 2016. – № 4. – 190-196. 13. Ромат Е.В. Державне регулювання рекламної діяльності: досвід Франції // Статистика України. – 2015. – № 3. – С. 60-64. 14. Сазонова Н. Характеристики культуры и планирование рекламных кампаний // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 1. 15. Kremen, C. and R. S. Ostfeld. (2005). “A call to ecologists: measuring, analyzing, and managing ecosystem services.” <i>Front Ecol Environ</i> 3 (10): 540-548. 16. Угода про співробітництво держав – учасниць СНД у сфері регулювання рекламної діяльності: Затв. Постановою КМ України від 13.12.04 № 1654 // www.rada.gov.ua</p>
Політика курсу
<p><i>Політика щодо відвідування здобувачів:</i> Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у однокурсника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на залік, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.</p> <p><i>Здобувачі з обмеженими можливостями:</i> Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.</p> <p><i>Академічна доброчесність:</i> Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на іспиті призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під час заліків здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.</p>

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.).

Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Захист прав споживачів

Метою дисципліни «Захист прав споживачів» є формування у здобувачів всебічні знання у сфері захисту прав споживачів і навчитися аналізувати законодавство, що сприятиме, по-перше, глибокому розумінню не тільки прав підприємців, які здійснюють свою діяльність у сфері виробництва, купівлі-продажу товарів, надання послуг і виконання робіт, а й необхідності додержання норм законодавства, знання правових наслідків, які настають за його порушення, що зумовить їхню правомірну поведінку; сприяти отриманню знань здобувачами прав як потенційних споживачів і захисту їхніх прав відповідно до тих норм законодавства, що захищають їхні інтереси від певних негативних проявів порушень права господарюючими суб'єктами.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність працювати в команді.
- Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.
- Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності.
- Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	7	5 / вибіркова	Кузьменко О.В., к.е.н., доцент	150 год. (28 год. лекцій, 14 год. практичних занять, 108 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні:		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль)
Використовувати базові знання з захисту прав споживачів й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях		Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення		Метод мозкового штурму усні відповіді на питання, тест
Знати нормативно-правове забезпечення щодо захисту прав споживачів і застосовувати його на практиці		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Презентація Розв'язання ситуаційних завдань
Знати міжнародні норми щодо прав споживачів та		Проблемна лекція Пошук інтернет-інформації		Презентація

<p>формування норм національного законодавства</p> <p>Демонструвати вміння, що спрямовані на забезпечення ефективності торгово-технологічних та виробничих процесів</p> <p>Демонструвати вміння оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків</p> <p>Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур</p> <p>Використовувати знання для управління комплексними діями або проектами</p>	<p>Проблемне викладання: чітке формулювання основних понять, практична спрямованість, приклади проблемних ситуації і залучення аудиторії до їхнього вирішення</p> <p>Лекція-провокація Ситуаційні завдання</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Розвернута бесіда</p> <p>Інформаційна лекція за діалоговим типом Метод мозкового штурму</p>	<p>Розв'язання ситуаційних завдань Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання Розв'язання ситуаційних завдань</p> <p>Участь у дискусії, усні відповіді на питання, тест Участь в мозковому штурмі</p> <p>Оцінювання доповідей здобувачів</p>
---	---	--

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

30% Виконання тестових завдань й розв'язання ситуаційних завдань за темами – 5 рубіжні точки контролю по 10 балів кожна:

Тема «*Структура органів щодо захисту прав споживачів*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 4 бали. 2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 4 бали зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

6 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

5 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «*Правове значення договору купівлі-продажу для захисту прав споживачів*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **5 бали** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «*Загальні права споживачів*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **5 бали** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 5 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

3 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

2 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

1-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Тема «*Організація захисту прав споживачів на якість та безпечність товарів та послуг*» – 10 балів:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 5 бали. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **5 бали** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання кейсу – 6 балів.

5 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

4 бали завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

3 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

2-0 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Відповідь на тестові завдання розрахункового характеру – 2 бали.

2 бали зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) після розв'язання задачі та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

5% творче завдання у форматі презентації – 10 балів

10 балів – завдання виконане повністю, презентація захищена;

5 балів – доповідь без мультимедійного супроводу;

0 балів виставляється, коли завдання не виконувалося взагалі.

25% модульна контрольна робота – 15 балів

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою:

Відповідь на тестові завдання вербального характеру – 15 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. **15 балів** зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та **0 балів** нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Підсумковий контроль (залік):

Зміст

Змістовий модуль 1.

Тема 1. Історичні передумови виникнення консумеризму

Тема 2. Система нормативно-правових актів щодо захисту прав споживачів

Тема 3. Структура органів щодо захисту прав споживачів

Тема 4. Правове значення договору купівлі-продажу для захисту прав споживачів

Тема 5. Загальні права споживачів

Тема 6. Організація захисту прав споживачів на якість та безпечність товарів та послуг

Змістовий модуль 2

Тема 7. Правове регулювання реклами

Тема 8. Недобросовісна конкуренція

Тема 9. Порядок заняття торговельною діяльністю

Тема 10. Відповідальність за порушення законодавства про захист прав споживачів

Література

Основна

1. Конституція України// Відомості Верховної Ради України – 1996, №30.

2. Дудла І.О. Захист прав споживачів: Навч. посібник. / І.О. Дудла. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 448 с.

3. Заїка Ю.О. Українське цивільне право. Навч. посібник. / Ю.О. Заїка. – К.: Істина, 2005. – 312 с.

4. Закон України від 01.12.2005р. № 3161-IV “Про захист прав споживачів” //Відомості Верховної Ради України.

5. Захист прав споживачів: соціально-правовий аспект / За заг. ред. Л.В. Ніколаєвой. – К.: КНТЕУ, 2002. – 312 с.

6. Захист прав споживачів: Нормативно-правове регулювання. Зразки документів. 4-е вид./упоряд. Роїна О.М. – К.: КНТ, 2007. – 260 с.
7. F Ruiz-Mier and M van Ginneken, 2006, Consumer Cooperatives: An Alternative Institutional Model for Delivery of Urban Water Supply and Sanitation Services? Water Supply and Sanitation Working Note No. 5 (Washington DC, World Bank)
8. S Ochieng, 2008, Enhancing Access to Sustainable Energy in Developing Countries (Seoul, ISO/COPOLCO).

Додаткова

1. Мичурин Е.А. Гражданское право Украины в схемах / Учебное пособие. – Харьков: Юрsvит, 2006. – 320 с.
2. Слипченко С.А., Смотров О.И., Кройтор В.А. Гражданское и семейное право: Конспект ответов на зачете и экзамене. Учебное пособие. – Харьков: Эспада, 2004. – 320 с.
3. Пилипенко С.А., Терещенко Н.В. Цивільне право України. Тестові завдання: Навчальний посібник. – К.: КНТ, 2007. - 188 с.
4. Цивільний кодекс України: Коментар. – Х.: ТОВ “Одіссей”, 2003. – 856 с.
5. www.csm.kiev.ua/index.php?option..
6. www.rada.gov.ua/news/Novyny/130453.html
7. Конституція України (актуалізація від 14. 01. 2019 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.president.gov.ua/documents/constitution>

Політика курсу

У разі пропусків занять за поважної причини надається довідка; без поважної – оцінка за виконання завдань зменшується на 5 балів.

Поведінка в аудиторії визначається відповідно до Кодексу корпоративної поведінки в Університеті імені Альфреда Нобеля (розділ 3. 3. Права та обов'язки здобувачів, слухачів, аспірантів, докторантів Університету, всіх, хто навчається в Університеті імені Альфреда Нобеля).

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3221) або надіслати повідомлення на адресу: v.dh.ptb@duan.edu.ua

Назва дисципліни: Товарознавство (Взуттєві та хутряні товари)				
<p>Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань товарознавства взуттєвих та хутряних товарів, формування у здобувачів цілісних уявлень про асортимент і споживні властивості непродовольчих товарів, чинників, що формують споживні властивості у процесі виробництва, методів випробувань та контролю якості, а також знання і вміння, необхідні для успішної діяльності у сферах підприємництва і торгівлі для найбільш повного та ефективного задоволення потреб населення у взуттєвих та хутряних товарах.</p> <p>Основні компетентності, що формуються:</p> <ul style="list-style-type: none"> - здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу; - здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел; - критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності; - прагнення до збереження навколишнього середовища; - здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності; - здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості; - здатність виявляти ініціативу та підприємливість; - здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур; - здатність діяти відповідально та свідомо; - здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. 				
Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
укр.	8	6 / вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	180 год. (32 год. лекцій, 16 год. практичних занять, 132 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) залік

<p>вивчити, проаналізувати та оцінити умови споживання взуття та хутряних виробів, фактори вимог замовника щодо асортименту та якості продукції, зробити оцінку споживання взуття та хутряних виробів,</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)</p>	<p>Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе</p>
<p>виявляти, виявляти та оцінювати особливості, властивості та параметри якості сировини та продуктів, що впливають на рівень дотримання споживчої безпеки, надійність та ефективність використання,</p>	<p>Проблемна лекція, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота, пошук в Інтернет</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації</p>
<p>співвідносити ціну відповідно до споживчої вартості взуття та хутра, робити прогноз конкурентоспроможності.</p>	<p>Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота, пошук в Інтернет, тести.</p>	<p>Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), лабораторні заняття, оцінювання практичних навичок</p>

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 100 балів:

70% Виконання лабораторних задач – 7*10 балів

Розробка плану рішення ситуаційної задачі з використанням стандартів

10 балів – завдання виконане повністю, задача оформлена належним чином;

8 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у в обґрунтуванні, або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

6 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок при оформленні;

4 бали виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі виконання не було вивчено матеріал, що сприяло невірному представленню завдання;

0-2 балів виставляється, коли завдання не виконано.

Підсумковий контроль (тест):

оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів (включно).

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 30 балів. 1 бал зараховується за кожну правильно вказану відповідь (букву) з чотирьох можливих. 30 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Зміст

- Тема 1. Споживні властивості взуття
- Тема 2. Класифікація взуття
- Тема 3. Чинники що впливають на якість взуття
- Тема 4. Вимоги до якості взуття
- Тема 5. Споживні властивості хутра
- Тема 6. Класифікація асортименту хутряних виробів
- Тема 7. Чинники що впливають на якість хутряних виробів
- Тема 8. Вимоги до якості хутряних виробів

Література

Обов'язкова

1. Товарознавство непродовольчих товарів: В двох частинах, Підручник /Л.Г. Войнаш, І.О. Дудла, Д.І. Козьмич, Н.В. Павловські, М.В. Приходько. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», Частина 1,2. – 2008. – 535 с. – (базові підручники)

Додаткова

1. Товарознавство. Т. 1. Непродовольчі товари : підруч. / Н. В. Мережко, О. Р. Мокроусова, Л. А. Коптюх та ін. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 760 с.
2. Рижкова Г.А., Мазур В.М. Товарознавство непродовольчих товарів. Розділ «Взуттєві товари»: Конспект лекцій. – Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2017. – 55 с.
3. Бондарчук, М.Є. Товарознавство [Текст] : метод. рек. до вивч. дисц. / М.Є. Бондарчук; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємств. і торг.. – Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. – 75 с.
4. Науково-інформаційний центр «Леонорм» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.leonorm.com>
5. Товарознавство непродовольчих товарів: В двох частинах, Підручник /Л.Г. Войнаш, І.О. Дудла, Д.І. Козьмич, Н.В. Павловські, М.В. Приходько. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», Частина 2, 2004. – 535 с.
6. Кушнір М.К. Товарознавство взуттєвих товарів / М.К. Кушнір, Н.П. Тихонова. – К.: НМЦ «Укоопосвіта», 2001.

Recommended reading

7. Positioning Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis Paperback – January 27, 2018.
8. Advanced Positioning, Flow, and Sentiment Analysis in Commodity Markets: Bridging Fundamental and Technical Analysis (Wiley Trading) 2nd Edition.
9. Технологія виробництва взуття [Електронний ресурс] <<http://nika-obuv.ru/tehnika-proverki-kachestva-obuvi.html>>
10. Як визначити якість хутра [Електронний ресурс] <<http://www.kakprosto.ru/kak-45079-kak-proverit-kachestvo-meha>>

11. Як визначити якість шкіри [Електронний ресурс]
 <<http://100tovarov.ru/library/article/?id=11>>

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у однокурсника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під екзаменів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com

Назва дисципліни: Підприємництво (Організація та технологія надання послуг)

Мета дисципліни: забезпечити загальну теоретичну й практичну підготовку здобувачів бакалаврського рівня вищої освіти з питань сутності надання послуг, ознайомлення та увявлення про існуючі особливості у сфері послуг, що впливають на індивідуальне або колективне задоволення споживачів; стимулювання здобувачів до активної роботи над особистим розумінням вигоди та цінності послуг, яка слугуватиме основою для їхньої практичної роботи, що пов'язана з підприємницькою діяльністю у сфері послуг.

Основні компетентності, що формуються:

- Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;
- Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя;
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях;
- Прагнення до збереження навколишнього середовища;
- Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності;
- Здатність ідентифікувати об'єкти підприємницької діяльності, проводити перевірку їх якості;
- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість;
- Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур;
- Здатність застосовувати основи обліку та оподаткування в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності;
- Здатність працювати в команді.

Мова викладання	Семестр	Кредити ECTS / Тип дисципліни (обов'язкова, вибіркова)	Викладач	Навчальне навантаження
Укр.	VIII	3,5 / вибіркова	Рижкова Г.А., к.е.н., доцент	105 год. (16 год. лекцій, 16 год. практичних занять, 73 год. самостійної роботи)
Результати навчання По закінченню вивчення дисципліни здобувачі будуть здатні		Методи викладання, навчання		Форми оцінювання (поточний та підсумковий контроль) екзамен
збирати необхідну інформацію для проведення маркетингових досліджень;		Лекція, проблемна лекція, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study)		Участь в дискусії (семінарі, диспуті, мозковому штурмі тощо), есе

вивчити попит на послуги, що надаються у сферах послуг;	Проблемна лекція, лекція-роздум, семінар, дискусія за матеріалами лекції та вивчених літературних джерел, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в парах, семінар-вирішення ситуаційних задач аналіз конкретних ситуацій (case-study), презентації, проектна робота	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), пояснення розв'язання задач, оцінювання презентації
застосовувати теорію ціноутворення на нові товари на ринку та вирішення проблем;	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)
збирати необхідну інформацію для визначення каналів розподілу послуг у різних сферах послуг;	Ігрові технології, презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет	Усні відповіді на запитання, вирішення задач (проблемних ситуацій), участь в рольовій грі (діловій грі)
зробити пошук та оцінку потенційних покупців на ринку;	Ігрові технології, презентації, проектна робота, презентації, рольові ігри, самостійна робота, пошук в Інтернет	Участь в рольовій грі (діловій грі), оцінювання практичних навичок
проаналізувати фактори політичного, правового, економічного та технологічного середовища та їх вплив на ринок послуг.	Лекція, проблемна лекція, «круглий стіл» за тематикою самостійної пошукової роботи, семінар-діалог, вирішення проблемних ситуацій, робота в малих групах, семінар-вирішення ситуаційних задач (case-study), ігрові технології, презентації, проектна робота	Презентація в малих групах, оцінювання презентації (мікрогрупової презентації), оцінювання доповідей здобувачів

Оцінка

Підсумкова оцінка в результаті 100% постійного оцінювання:

Поточний контроль – 60 балів:

50% Дослідницький проект – 20 балів:

Визначення сфери економічної діяльності, стратегічне планування в управлінні асортиментом та оформлення результатів досліджень

20 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, звіт оформлено належним чином;

15-19 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у

розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

10-14 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні звіту;

5-9 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі оформлення результатів були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-4 балів виставляється, коли завдання виконувалось абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

50% тест (комп'ютерний):

Критерії оцінки знань здобувачів за модульною контрольною роботою у форматі комп'ютерного тестування (40 балів):

40 балів – правильно вирішив усі тестові завдання; 30 балів – правильно вирішив більшість тестових завдань; 20 балів – правильно вирішив меншість тестових завдань; 10 балів – правильно вирішив окремі тестові завдання; 0-5 балів – неправильно вирішив більшість завдань.

Підсумковий контроль (екзамен):

оцінюються в діапазоні від 0 до 40 балів (включно). Екзамен проводиться за екзаменаційними білетами, які включають тестові завдання, практичну ситуацію та теоретичне питання з розгорнутою на нього відповіддю.

Оцінювання проводиться наступним чином:

Відповідь на тестові завдання – 10 балів. *1 бал* зараховується за кожну правильно вказану *відповідь* (букву) з чотирьох можливих. 10 балів зараховується, якщо здобувач правильно відповів на всі тестові питання та 0 балів нараховується, якщо здобувач неправильно відповів на всі тестові питання.

Розв'язання практичної ситуації оцінюється в 15 балів.

15 балів – завдання виконане повністю, відповідь обґрунтована, висновки аргументовані, задача оформлена належним чином;

12-14 балів – завдання виконане повністю, але припущені незначні неточності у розрахунках або оформленні; або за умови належного оформлення завдання виконане не менш як на 80%;

9-11 балів завдання виконане не менш як на 70% за умови належного оформлення, або не менш як на 80% за умови припущення незначних помилок у розрахунках або оформленні;

7-8 балів виставляється у випадках, коли здобувач виконав завдання приблизно на 50%; в процесі рішення були допущені значні помилки, які не дозволили отримати вірну відповідь;

0-6 балів виставляється, коли задача розв'язувалася абсолютно невірно або не вирішувалася взагалі.

Розгорнута відповідь на теоретичне завдання – 15 балів.

15 балів нараховується, якщо: Здобувач здатний сформулювати добре обґрунтовану думку з питання. Робота відображає власну точку зору здобувача, є елемент новизни. Здобувач здатен зробити розрахунки вірно; демонструє послідовність дій; детально пояснює, усвідомлено використовує методи.

12-14 балів нараховується, якщо: здобувач демонструє добрі знання з обговорюваного питання. Здобувач добре аргументує свою відповідь, демонструє послідовність дій, детально пояснює, в більшості випадків усвідомлено використовує методи.

9-11 балів нараховується, якщо: Здобувач наводить обмежені аргументи у відповіді; не використовує достатньо даних в роботі, демонструє не повну послідовність дій.

7-8 балів нараховується, якщо: Здобувач не розуміє проблему і питання. Важлива інформація була упущена. Наводить інформацію, що не стосується питання, демонструє здатність правильно зробити розрахунки в певній частині, але не демонструє послідовність дій.

0-6 балів нараховується, якщо: Деякі матеріали в роботі не стосуються питання. Нездатність здійснити розрахунки. При розрахунках використовуються невірні методи.

Зміст

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. СУТЬ І РОЛЬ ТА СТАНОВЛЕННЯ ТОВАРОЗНАВСТВА ПОСЛУГ

Тема 1. Становлення товарознавства послуг

Тема 2. Товарознавчі дослідження у сфері послуг

Тема 3. Формування ринку послуг

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. СЕГМЕНТАЦІЯ ТА ВИБІР ЦІЛЬОВИХ РИНКІВ ПОСЛУГ

Тема 4. Суть і передумови сегментації ринку послуг

Тема 5. Продукт та його формування у сфері послуг

Тема 6. Формування ціни на послуги

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. ПРОСУВАННЯ НА РИНКУ ПОСЛУГ

Тема 7. Поняття, роль і структура популяризації

Тема 8. Процес виробництва і надання послуги, фізичне оточення

Тема 9. Особливості обслуговування у сфері послуг

Література

Обов'язкова

1. Рижкова Г.А. Підприємництво (Організація та технологія надання послуг): Конспект лекцій / Г.А. Рижкова – Дніпро: Видавництво Університет Альфреда Нобеля, 2020. – 37 с

Додаткова

1. Азарян О. М. Аналіз комплексу маркетингу на міжнародному ринку туристичних послуг: монографія / О.М. Азарян, Н.Л. Жукова, О.А. Іщенко, Г.О. Ворошилова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2015. – 135 с.
2. Апопій В.В. Організація і технологія надання послуг / В.В. Апопій, І.І. Олексин, Н.О. Шутовська, Т.В. Футало. – Л.: Академія, 2013. – 312 с. (базовий підручник)
3. Головка Т.М. Товарознавство. Послуги: [Зб. Опорн. консп. лекцій] / Т.М. Головка. – Х.: ХДУХТ, 2012. – 98 с.
4. Всемирный обзор индустрии развлечений и СМИ: прогноз на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pwc.ru/outlook2016.
5. Азарян О.М. Прогнозування розвитку сфери розваг та відпочинку: міжнародний досвід. // О.М. Азарян, І.Ю. Мартинов. Держава та регіони, Серія: Економіка та підприємництво, 2013 р., № 6 (75). – С. 31-35.
6. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: Монографія/ Л. М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 597 с.
7. Щербань В.М. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб./ В.М. Щербань. – К.: Центр навчальної літератури, 2016. – 224 с.
8. Гонтаржевська Л. І. Ринок туристичних послуг в Україні: навч. посіб. / Л.І. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2018. – 180 с.
9. Пуцентейло П. Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємства: навч. посіб. / П.Р. Пуцентейло. – К.: Центр учбової літератури, 2017. – 334 с.
10. Шканова О. М. Маркетинг послуг: навч. посіб./ О.М. Шканова. – К.: Кондор, 2013. – 304 с.
11. Kremen, C. and R.S. Ostfeld. (2005). "A call to ecologists: measuring, analyzing, and managing ecosystem services." *Front Ecol Environ* 3 (10): 540-548.
12. Hector Berlioz (2015). *La Damnation de Faust. Legende dramatique en quatre parties. Oeuv.* 24: 316 p.
13. Современное состояние и перспективы развития индустрии развлечений

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketingweek.ru/31.html>.

Політика курсу

Політика щодо відвідування здобувачів: Здобувачі мають відвідувати заняття регулярно. У випадку надзвичайних ситуацій, коли здобувач пропускає заняття, він несе особисту відповідальність за копіювання матеріалів лекції (у одногрупника). Принаймні частина матеріалу, який виноситься на екзамен, базується на лекціях. Пропущені заняття здобувач має відпрацювати, надавши викладачеві виконані завдання, які на даних заняттях надавав викладач.

Здобувачі з обмеженими можливостями: Якщо здобувач має інвалідність, він повинен обов'язково повідомити про це викладача і домовитись про відповідні заходи.

Академічна доброчесність: Здобувач має усвідомити, що академічна недоброчесність є неприпустимою. Обман під час виконання будь-якого завдання призведе до нульової оцінки цього завдання. Обман на екзамені призведе до негайної негативної оцінки за весь курс та можливого виключення з програми. Під екзаменів здобувачам забороняється користуватися жодним електронним пристроєм, навчальними й додатковими матеріалами.

Політика щодо використання телефонів та інших електронних пристроїв: Під час проведення навчальних занять електронні пристрої та телефони мають перебувати в безшумному режимі роботи. У разі невиконання даної вимоги, викладач може запропонувати здобувачі покинути аудиторію.

Політика щодо скарг здобувачів: Здобувач може обговорити скаргу з викладачем після заняття. Якщо питання залишається невирішеним, здобувач має звернутися до завідувача кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Сексуальні домагання: Якщо ви відчуваєте, що зазнали насильства, або ви не впевнені, що є сексуальними домаганнями, вам рекомендується обговорити це питання із завідувачем кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

Політика щодо переоцінки: Усі запити на переоцінку мають бути зроблені в письмовій формі.

Пропозиції від здобувачів вищої освіти: Протягом вивчення курсу здобувачі можуть звернутися до викладача з пропозиціями щодо вдосконалення (доповнення, зміни та ін.). Дані пропозиції можуть бути висловлені усно або письмово (електронною поштою). Для вирішення будь-якого питання, яке пов'язане із вивченням даної дисципліни, здобувач може усно звернутися до викладача (ауд. 3208) або надіслати повідомлення на адресу: gryzhkova@gmail.com