**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**
**«ПОЛТАВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА ІМЕНІ ЮРІЯ КОНДРАТЮКА»**

**Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права**
**Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу**

**ЗАТВЕРДЖУЮ**
Проректор з науково-педагогічної роботи
_____ Богдан КОРОБКО
«__» _____ 2026 року

# РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

# «УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ЗНАНЬ ТА ІННОВАЦІЯМИ»

(назва навчальної дисципліни)

підготовки **магістр**
(назва ступеня вищої освіти )

освітньої програми **Бізнес і торгівля**
(назва ступеня вищої освіти )

спеціальності **D7 Торгівля**
(код і назва спеціальності)

**Полтава**
**2026 рік**

Робоча програма навчальної дисципліни **«Управління економікою знань та інноваціями»** для здобувачів вищої освіти спеціальності **D7 Торгівля**, другого (магістерського) рівня вищої освіти.

Складена відповідно до освітньої програми **«Бізнес і торгівля»,** 2026 року.

**Розробник: Чижевська М.Б., завідувачка кафедри економіки, підприємництва та маркетингу, кандидат економічних наук, доцент.**

**Погоджено:**
Гарант освітньо-професійної програми _____ (Андрій СКРИЛЬНИК)

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу

**Протокол від «26» серпня 2026 року № 12**

Завідувачка кафедри
економіки, підприємництва та маркетингу _____ (Марина ЧИЖЕВСЬКА)

«26» серпня 2026 року

Схвалено навчально-методичною комісією Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права

**Протокол від «28» серпня 2026 року № 1**

Голова навчально-методичної комісії ННІФЕУП _____ (Євгенія КАРПЕНКО)

«28» серпня 2026 року

© Чижевська М.Б., 2026 рік
© Національний університет імені
Юрія Кондратюка, 2026 рік

**1.** Опис навчальної дисципліни

<table>
<tr><th rowspan="3">Найменування показників</th><th rowspan="3">Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти</th><th colspan="3">Характеристика навчальної дисципліни</th></tr>
<tr><td colspan="3">Форма здобуття освіти</td></tr>
<tr><td>денна</td><td>заочна</td><td>дистанційна</td></tr>
<tr><td>Кількість кредитів - 3</td><td rowspan="2">Галузь знань<br>D Бізнес, адміністрування та право</td><td colspan="3" rowspan="2">обов’язкова</td></tr>
<tr><td>Загальна кількість годин - 90</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Модулів - 1</td><td rowspan="6">Спеціальність<br>D7 Торгівля</td><td colspan="3">Рік підготовки:</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Змістових модулів - 1</td><td colspan="3">Семестр</td></tr>
<tr><td>1-й</td><td>1-й</td><td>1-й</td></tr>
<tr><td rowspan="14">Індивідуальне завдання – не передбачено</td><td rowspan="14">Ступінь вищої освіти<br>Другий (магістерський)</td><td colspan="3">Лекції</td></tr>
<tr><td>12 год.</td><td>4 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Практичні</td></tr>
<tr><td>12 год.</td><td>4 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Лабораторні</td></tr>
<tr><td>0 год.</td><td>0 год.</td><td>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Самостійна робота</td></tr>
<tr><td>66 год.</td><td>82 год.</td><td>90 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Індивідуальна робота:<br>0 год.</td></tr>
<tr><td colspan="3">Вид контролю: екзамен</td></tr>
</table>

Примітка. Співвідношення годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить:

для денної форми здобуття освіти - 24/66.

для заочної форми здобуття освіти - 8/82.

для дистанційної форми здобуття освіти - 0/90.

## 2. Мета навчальної дисципліни

Метою навчальної дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» є формування у здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти системного уявлення про закономірності функціонування економіки знань, поглиблених знань і практичних умінь щодо управління інтелектуальним капіталом та знаннєвими активами, а також ініціювання і реалізації інноваційних проєктів у сфері бізнесу й торгівлі.

Дисципліна є обов'язковим освітнім компонентом освітньо-професійної програми «Бізнес і торгівля». В процесі вивчення навчальної дисципліни у здобувачів вищої освіти формуються наступні програмні компетентності:

ІК. Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у галузі підприємництва та торгівлі або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов і вимог.

**Загальні компетентності**

ЗК 1. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

ЗК 4. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

**Спеціальні (фахові, предметні) компетентності**

СК 5. Здатність до ініціювання та реалізації інноваційних проектів в підприємницькій та торговельній діяльності.

СК 6. Здатність формувати, реалізовувати та адаптувати стратегії забезпечення стійкості бізнесу в умовах невизначеності.

## 3. Передумови для вивчення дисципліни

Передумовою вивчення навчальної дисципліни є дисципліни, що формують основу підготовки здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня.

## 4. Очікувані результати навчання з дисципліни

Формулювання результатів навчання із дисципліни базується на результатах навчання, визначених освітньо-професійною програмою «Бізнес і торгівля» (програмних результатах навчання), відповідно до матриці відповідності:

ПРН 1. Адаптуватися та проявляти ініціативу і самостійність в ситуаціях, які виникають в професійній діяльності.

ПРН 4. Застосовувати бізнес-комунікації для підтримки взаємодії з представниками різних професійних груп.

ПРН 11. Впроваджувати інноваційні проєкти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.

ПРН 12. Розробляти та впроваджувати антикризові стратегії для забезпечення стабільності, стійкості та розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

## 5. Критерії оцінювання результатів навчання

Критерієм успішного проходження здобувачем освіти підсумкового оцінювання може бути досягнення ним мінімальних порогових рівнів оцінок за кожним запланованим результатом вивчення навчальної дисципліни.

| Сума балів | Значення ЄКТС | Оцінка за національною шкалою | Критерій оцінювання | Рівень компетентності |
|---|---|---|---|---|
| **90–100** | **A** | **Відмінно** | Здобувач демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Власні пропозиції здобувача в оцінках і вирішенні практичних задач підвищують його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін. | Високий, що повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. |
| 82–89 | B | Добре | Здобувач демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. | Достатній, що забезпечує здобувачу самостійне вирішення основних практичних задач. |
| 74–81 | C | Добре | Здобувач загалом добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідають робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та використовує для розв'язання характерних/типових практичних завдань на професійному рівні. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають ускладнення. | Достатній, конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. |
| 64–73 | D | Задовільно | Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постановку стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішення. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання, які розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача. | Середній, що забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни. |
| 60–63 | E | Достатньо | Здобувач засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постановку стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішення і володіє основними положеннями на рівні, який визначається як мінімально допустимий. Правила вирішення практичних завдань з використанням основних теоретичних положень пояснюються з труднощами. Виконання практичних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами. | Середній, що є мінімально допустимим у всіх складових навчальної дисципліни. |
| 35–59 | FX | Незадовільно з можливістю повторного складання екзамену | Здобувач може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни здобувач виконав, працював він пасивно; його відповіді під час практичних робіт здебільшого є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача відсутня. | Низький, не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни. |
| 0–34 | F | Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни | Здобувач повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Здобувач не допущений до здачі екзамену. | Незадовільний, здобувач не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни. |

## 6. Засоби діагностики результатів навчання

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: опитування, виконання практичних завдань, виконання завдань самостійної роботи, тестування, контрольна робота (для дистанційної форми), підсумковий контроль – екзамен.

## 7. Програма навчальної дисципліни

### Змістовий модуль 1. СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ

#### Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі.

Концепція знаннєвої економіки: трансформація знань у головний фактор конкурентоспроможності сучасного бізнесу. Інтелектуальний капітал торговельної компанії: поняття, внутрішня структура (людський, структурний та відносинний/клієнтський капітал). Методи діагностики та вартісної оцінки знаннєвих активів у торгівлі. Економіка знань в умовах викликів і невизначеності: адаптивність та знаннєва реорганізація бізнес-процесів.

Практичне заняття: для денної форми - № 1.

#### Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями і товарними даними.

Архітектура корпоративної системи управління знаннями у торговельній мережі. Явні та неявні знання: акумуляція, кодифікація, систематизація і трансфер між підрозділами. Карта знань про товар, споживача та постачальника; узгодження даних закупівель, продажів, логістики й маркетингу. Призначення CRM, PIM та MDM, відповідальні за якість і оновлення даних. Регламент обміну знаннями між фахівцями різних професійних груп; збереження досвіду персоналу під час змін. Оцінювання результативності KM-систем за часткою помилок у товарних даних, швидкістю пошуку інформації та витратами на виправлення. Захист корпоративних знань, комерційної таємниці й ноу-хау.

Практичне заняття: для денної форми - № 2.

#### Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу.

Типологія торговельних інновацій: продуктові, технологічні/процесні, організаційні, маркетингові та сервісні. Big Data, штучний інтелект (AI) та машинне навчання як інструменти екстракції знань про споживчу поведінку. Автоматизація та цифровізація торговельних процесів: RFID, розумні полиці, чат-боти, алгоритмічне ціноутворення. Технологічна трансформація рітейлу: від традиційної торгівлі до Smart-рітейлу.

Практичне заняття: для денної форми - № 3; для заочної форми - № 1.

#### Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі.

Трансформація бізнес-моделей у торгівлі: омніканальність, маркетплейси, соціальна комерція, D2C. Подійний та враженнєвий рітейл: монетизація клієнтського досвіду та емоцій. Етапи розробки та реалізації інноваційної стратегії торговельного підприємства. Формування та відбір інноваційних портфелів і проєктів у сфері бізнесу та торгівлі.

Практичне заняття: для денної форми - № 4.

#### Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності.

Природа інноваційного ризику та його відмінність від економічної невизначеності. Маркетингові, технологічні, фінансові, часові, кадрові й регуляторні ризики інновацій у торгівлі. SWOT і PESTEL як засоби виявлення чинників ризику; сценарний аналіз, дерево рішень і матриця ймовірності та впливу як інструменти оцінювання. Ризики переривання продажів, постачання, цифрових сервісів і втрати критичних знань. Розроблення MVP, пілотування, диверсифікація та адаптація бізнес-процесів. Визначення резервного сценарію, умов переходу до нього, відповідальних осіб, витрат реагування і показників відновлення торговельного сервісу.

Практичне заняття: для денної форми - № 5.

**Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі.**

Механізми комерціалізації знань та інновацій у торгівлі: франчайзинг, ліцензування, трансфер технологій. Об'єкти права інтелектуальної власності у торгівлі (торговельні марки, промислові зразки, комп'ютерні програми) та їх юридичний захист. Оцінювання економічної ефективності інноваційних проєктів (NPV, IRR, DPP, ROI). Комплексний підхід до оцінювання ефекту інновацій: врахування соціальних, екологічних (ESG, циркулярна економіка) та репутаційних результатів. Підготовка плану пілотного впровадження інновації, визначення базового й кризового сценаріїв та публічна презентація командних інноваційних проєктів.

Практичне заняття: для денної форми - № 6; для заочної форми - № 2.

## 8. Структура навчальної дисципліни

### а) для денної форми здобуття освіти

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с. р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| **Змістовий модуль 1. СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ** | | | | | | |
| Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі | 14 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями та товарними даними | 15 | 2 | 2 | 0 | 0 | 11 |
| Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу | 14 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі | 15 | 2 | 2 | 0 | 0 | 11 |
| Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності | 14 | 2 | 2 | 0 | 0 | 10 |
| Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі | 18 | 2 | 2 | 0 | 0 | 14 |
| **Усього годин** | **90** | **12** | **12** | **0** | **0** | **66** |

### б) для заочної форми здобуття освіти

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с. р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| **Змістовий модуль 1. СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ** | | | | | | |
| Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі | 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 12 |
| Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями і товарними даними в торгівлі | 15 | 2 | 0 | 0 | 0 | 13 |
| Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу | 15 | 0 | 2 | 0 | 0 | 13 |
| Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі | 13 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 |
| Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності | 13 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 |

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с. р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі | 22 | 2 | 2 | 0 | 0 | 18 |
| **Усього годин** | **90** | **4** | **4** | **0** | **0** | **82** |

**в) для дистанційної форми здобуття освіти**

| Назви змістових модулів і тем | Кількість годин | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | усього | у тому числі | | | | |
| | | л | п | лаб. | інд. | с. р. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| **Змістовий модуль 1. СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ** | | | | | | |
| Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі | 13 | 0 | 0 | 0 | 0 | 13 |
| Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями і товарними даними в торгівлі | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15 |
| Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі | 15 | 0 | 0 | 0 | 0 | 15 |
| Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 |
| Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі | 19 | 0 | 0 | 0 | 0 | 19 |
| **Усього годин** | **90** | **0** | **0** | **0** | **0** | **90** |

## 9. Перелік питань для семінарських занять

| Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|
| | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| Семінарські заняття не передбачено | – | – | – |

## 10. Перелік питань для практичних занять

| Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|
| | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі Практичне заняття для денної форми № 1. Оцінити структуру інтелектуального капіталу торговельного підприємства (людський, структурний, клієнтський). Опрацювати методики вартісної оцінки знаннєвих активів та визначити заходи щодо знаннєвої адаптації бізнес-процесів у умовах невизначеності. | 2 | – | – |

| Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|
| | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями і товарними даними в торгівлі<br>Побудувати карту знань про товар, клієнта та постачальника. Визначити ролі підрозділів у PIM/MDM і підготувати регламент оновлення даних із показниками якості. | 2 | – | – |
| Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу<br>Класифікувати інновації торговельної компанії. Порівняти RFID, чат-боти, розумні полиці та інструменти аналітики за призначенням. | 2 | 2 | – |
| Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі.<br>Порівняти омніканальну модель, маркетплейс і D2C. Обґрунтувати ціннісну пропозицію та відбір інноваційної ініціативи. | 2 | – | – |
| Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності<br>Виявити ризики торговельної інновації, оцінити їх за сценаріями; визначити резерви, відповідальних і умови переходу до альтернативного сервісу. | 2 | – | – |
| Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі<br>Порівняти ліцензування і франчайзинг; за заданими потоками розрахувати NPV, ROI та строк окупності, визначити об’єкти правової охорони. | 2 | 2 | – |
| **Разом** | **12** | **4** | **0** |

## 11. Перелік питань для лабораторних занять

| Тема заняття та перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|
| | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| Лабораторні заняття не передбачено | – | – | – |

## 12. Самостійна робота

Метою самостійної роботи здобувача вищої освіти є поглиблення навичок роботи з літературними джерелами, аналізу матеріалу, порівняння наукових концепцій та формування висновків. Самостійна робота охоплює опрацювання лекційного матеріалу, підготовку до практичних занять, виконання тематичних аналітичних завдань, підготовку до тестування та семестрового контролю. Для дистанційної форми вона також охоплює виконання контрольної роботи.

**Види самостійної роботи:**

- опрацювання лекційного матеріалу;
- підготовка до практичних занять;
- опрацювання тем курсу, які виносяться на самостійне вивчення, за списками літератури;
- підготовка до виконання модульної контрольної роботи (тестування);

- відвідування консультацій (згідно з графіком консультацій кафедри);
- підготовка до складання екзамену за контрольними питаннями.

**Питання для самостійного вивчення здобувачами вищої освіти**

| № п/п | Перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|---|
| | | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| **Змістовий модуль 1. СТРАТЕГІЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ ТА ІННОВАЦІЯМИ В ТОРГІВЛІ** | | | | |
| **Тема 1. Економіка знань та інтелектуальний капітал у торгівлі** | | | | |
| 1 | Пояснити зв’язок інтелектуального капіталу з конкурентоспроможністю; визначити обмеження вартісної оцінки. | 4 | 6 | 5 |
| 2 | Визначити людський, структурний та клієнтський капітал торговельної компанії. Порівняти підходи до оцінки знаннєвих активів. | 6 | 6 | 8 |
| **Тема 2. Корпоративні системи управління знаннями і товарними даними в торгівлі** | | | | |
| 3 | Порівняти KM-, CRM-, PIM- і MDM-рішення; описати бар’єри обміну знаннями та захист комерційної таємниці. | 4 | 6 | 6 |
| 4 | Побудувати карту знань про товар, клієнта та постачальника. Визначити ролі підрозділів у PIM/MDM і підготувати регламент оновлення даних із показниками якості. | 7 | 7 | 9 |
| **Тема 3. Класифікація інновацій та цифровізація торговельного бізнесу** | | | | |
| 5 | Опрацювати типологію інновацій та можливості цифровізації; пояснити роль даних про споживчу поведінку. | 4 | 5 | 5 |
| 6 | Класифікувати інновації торговельної компанії. Порівняти RFID, чат-боти, розумні полиці та інструменти аналітики за призначенням. | 6 | 8 | 9 |
| **Тема 4. Інноваційні бізнес-моделі та стратегічне управління в торгівлі** | | | | |
| 7 | Проаналізувати етапи інноваційної стратегії й умови монетизації клієнтського досвіду. | 4 | 5 | 6 |
| 8 | Порівняти омніканальну модель, маркетплейс і D2C. Обґрунтувати ціннісну пропозицію та відбір інноваційної ініціативи. | 7 | 8 | 9 |
| **Тема 5. Управління інноваційними ризиками та безперервністю торговельної діяльності** | | | | |
| 9 | Розмежувати ідентифікацію та оцінювання ризику; порівняти витрати реагування з можливими втратами продажів. | 4 | 5 | 5 |
| 10 | Виявити ризики торговельної інновації, оцінити їх за сценаріями; визначити резерви, відповідальних і умови переходу до альтернативного сервісу. | 6 | 8 | 9 |
| **Тема 6. Комерціалізація інновацій та управління проєктами в торгівлі** | | | | |
| 11 | Опрацювати механізми трансферу знань та призначення NPV, IRR, DPP і ROI; розмежувати економічні та соціальні ефекти, порівняти джерела фінансування інноваційних проєктів. | 5 | 6 | 7 |

| № п/п | Перелік питань | Кількість годин | | |
|---|---|---|---|---|
| | | для денної форми | для заочної форми | для дистанційної форми |
| 12 | Порівняти ліцензування і франчайзинг; за заданими потоками розрахувати NPV, ROI та строк окупності (DPP), визначити об'єкти правової охорони та підготувати показники перевірки результатів проєкту. | 9 | 12 | 12 |
| **Разом** | | **66** | **82** | **90** |

## 13. Індивідуальне завдання

Не передбачено планом.

## 14. Методи навчання

При викладанні дисципліни застосовуються словесні, наочні та практичні методи: пояснення і проблемна лекція, демонстрація моделей і розрахунків, розв'язання ситуаційних завдань, аналіз кейсів, порівняння альтернатив, робота з джерелами та представлення результатів.

Інструменти та обладнання: комп'ютер із доступом до інтернету, університетська платформа дистанційного навчання, електронні таблиці для оцінювання інновацій, редактори карт знань і схем процесів, навчальні набори товарних даних.

Методи навчання, які дозволяють формувати soft skills: рольове погодження рішення, дискусія та взаємне рецензування розвивають комунікацію, командну взаємодію, критичне мислення й відповідальність.

## 15. Методи контролю

Поточний контроль успішності засвоєння здобувачами вищої освіти навчального матеріалу здійснюється шляхом опитування й оцінювання знань під час практичних занять, оцінювання виконання самостійної роботи, проведення тестування. Форма проведення поточного контролю визначається викладачем.

Підсумковий контроль здійснюється у формі екзамену.

## 16. Розподіл балів, які отримують здобувачі вищої освіти
## Схема нарахування балів для денної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» за видами робіт

| Види робіт / контролю | **Перелік тем** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Тема 1* | *Тема 2* | *Тема 3* | *Тема 4* | *Тема 5* | *Тема 6* |
| | Практичне заняття | | | | | |
| | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| Опитування | *3* | *3* | *3* | *3* | *3* | *3* |
| Тестування | - | *1* | - | *1* | - | - |
| Виконання практичних завдань | *3* | *3* | *3* | *3* | *3* | *3* |
| Виконання завдань самостійної роботи | *2* | *2* | *2* | *2* | *2* | *2* |
| Всього за темами | **8** | **9** | **8** | **9** | **8** | **8** |
| Екзамен | **50** | | | | | |
| Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни | **100** | | | | | |

**Схема нарахування балів для заочної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» за видами робіт**

| Види робіт / контролю | Перелік тем | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Тема 1* | *Тема 2* | *Тема 3* | *Тема 4* | *Тема 5* | *Тема 6* |
| | **Практичне заняття** | | | | | |
| | **–** | **–** | **1** | **–** | **–** | **2** |
| Опитування | *–* | *–* | *3* | *–* | *–* | *3* |
| Тестування | *1* | *1* | *1* | *1* | *1* | *1* |
| Виконання практичних завдань | *–* | *–* | *4* | *–* | *–* | *4* |
| Виконання завдань самостійної роботи | *5* | *5* | *5* | *5* | *5* | *5* |
| Всього за темами | **6** | **6** | **13** | **6** | **6** | **13** |
| Екзамен | 50 | | | | | |
| Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни | 100 | | | | | |

**Схема нарахування балів для дистанційної форми здобуття освіти з навчальної дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» за видами робіт**

| Види робіт / контролю | Перелік тем | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | *Тема 1* | *Тема 2* | *Тема 3* | *Тема 4* | *Тема 5* | *Тема 6* |
| Виконання завдань самостійної роботи | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Виконання контрольної роботи | - | - | - | - | - | 14 |
| Всього за темами | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 20 |
| Екзамен | 50 | | | | | |
| Всього за результатами вивчення навчальної дисципліни | 100 | | | | | |

**Шкала та критерії оцінювання відповіді за результатами опитування**

| **Бали для денної форми** | **Бали для заочної форми** | **Критерії оцінювання** |
|---|---|---|
| 3 | 3 | Питання розкрито повністю й правильно; здобувач володіє поняттями економіки знань, наводить доречний приклад і обґрунтовує відповідь. |
| 2 | 2 | Основний зміст питання розкрито правильно, але приклад або пояснення містить окремі неточності. |
| 1 | 1 | Відтворено основні поняття, проте зв’язки та практичне застосування пояснено лише частково. |
| 0,5 | 0,5 | Відповідь містить окремі правильні твердження без послідовного розкриття питання. |
| 0 | 0 | Відповідь відсутня або не містить правильних тверджень. |

**Шкала та критерії оцінювання виконання практичних завдань**

| Бали для денної форми | Бали для заочної форми | Критерії оцінювання |
|---|---|---|
| 3 | 4 | Завдання виконано повністю і правильно; вихідні дані та припущення зазначено, метод обґрунтовано, висновок самостійний і відповідає результатам. |
| 2 | 3 | Основний результат правильний; є окремі неточності або неповне пояснення, які не змінюють управлінського висновку. |
| 1 | 2 | Правильно виконано основну частину, але окремі обов’язкові складові відсутні або аналіз і висновок потребують істотного уточнення. |
| 0,5 | 1 | Наявні лише окремі правильні елементи; цілісне рішення не отримано, аргументація фрагментарна. |
| 0 | 0 | Результат не подано або правильні елементи, придатні для оцінювання, відсутні. |

**Оцінювання тестування**

денної форми: 2 тестів; кожен - 10 завдань × 0,1 бала = 1 бал;
заочної форми: 6 тестів; кожен - 10 завдань × 0,1 бала = 1 бал;
Правильна відповідь оцінюється за ключем; неправильна або відсутня - 0.

**Шкала та критерії оцінювання виконання завдань самостійної роботи**

| Бали для денної форми | Бали для заочної форми | Бали для дистанційної форми | Критерії оцінювання |
|---|---|---|---|
| 2 | 5 | 6 | Завдання виконано повністю і правильно; вихідні дані та припущення зазначено, метод обґрунтовано, висновок самостійний і відповідає результатам. |
| 1,5 | 4 | 5 | Основний результат правильний; є окремі неточності або неповне пояснення, які не змінюють управлінського висновку. |
| 1 | 3 | 4-3 | Правильно виконано основну частину, але окремі обов’язкові складові відсутні або аналіз і висновок потребують істотного уточнення. |
| 0,5 | 1-2 | 1-2 | Наявні лише окремі правильні елементи; цілісне рішення не отримано, аргументація фрагментарна. |
| 0 | 0 | 0 | Результат не подано або правильні елементи, придатні для оцінювання, відсутні. |

Оцінка виставляється за один тематичний комплект із двох питань розділу 12, а не за кожне питання окремо. Перевіряються посилання, правильність аналізу та обґрунтований самостійний висновок.

**Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи (дистанційна форма)**

Максимум за контрольну роботу - 14 балів. Оцінка є сумою оцінок складових: діагностика проблеми й вихідні дані - до 3; аналіз, розрахунки і запропоновані заходи - до 4; професійна взаємодія та обґрунтування рішення - до 3; ризики, резерви й висновок щодо стійкості - до 4.

Для кожної складової використовується коефіцієнт якості: 1 - повне правильне виконання; 0,75 - правильний основний результат з окремими неточностями; 0,5 - часткове виконання; 0,25 - окремі правильні елементи; 0 - відсутній або помилковий результат. Бал складової = її максимум × коефіцієнт. Суму зберігають без проміжного округлення до цілого.

| Бали | Критерії оцінювання |
|---|---|
| 11-14 | Високий рівень: повна або майже повна узгоджена робота; дані, методи, розрахунки та висновки обґрунтовані. |
| 7-10 | Достатній рівень: правильна основна частина; окремі рішення й аргументація потребують уточнення. |
| 4-6 | Часткове досягнення: наявні правильні елементи, але є істотні прогалини в аналізі, розрахунках або висновках. |
| 1-3 | Фрагментарне виконання: окремі результати не утворюють обґрунтованого цілісного рішення. |
| 0 | Робота відсутня або не містить правильних результатів. |

## Шкала та критерії оцінювання знань здобувачів вищої освіти за результатами складання екзамену

Екзамен - 50 балів: два теоретичні питання по 15 балів і практичне ситуаційно-розрахункове завдання до 20 балів.

| № | Вид завдання | Бали | Критерії оцінювання |
|---|---|---|---|
| 1 | 2 питання (максимум по 15 балів) | 12-15 | Питання розкрито повністю; поняття застосовано правильно, логіка та професійний приклад обґрунтовані. |
| | | 8-11 | Основний зміст правильний; є неточності або неповне пояснення зв’язків і застосування. |
| | | 4-7 | Відтворено частину основних положень; пояснення або приклад містять помилки. |
| | | 0-3 | Відповідь відсутня чи фрагментарна; істотні помилки не дають змоги розкрити питання. |
| 2 | Практичне завдання (максимум 20 балів) | 16-20 | Практичне завдання виконано правильно й повно; дані, метод, розрахунки та висновок узгоджені. |
| | | 11-15 | Основне рішення правильне; окремі неточності не змінюють загальної логіки, але обґрунтування неповне. |
| | | 6-10 | Завдання виконано частково; помилки й пропущені елементи потребують суттєвого доопрацювання. |
| | | 0-5 | Рішення відсутнє або містить лише окремі правильні елементи без цілісного результату. |

## Шкала оцінювання: національна та ECTS

| 100-бальна рейтингова система оцінювання | Оцінка за шкалою ЄКТС | Оцінка за національною шкалою для екзамену, диференційованого заліку, курсового проєкту (роботи), практики |
|---|---|---|
| 90–100 | A - відмінно | 5 - відмінно |
| 82–89 | B - дуже добре | 4 - добре |
| 74–81 | C - добре | |
| 64–73 | D - задовільно | 3 - задовільно |
| 60–63 | E - достатньо | |
| 35–59 | FX - незадовільно з можливістю повторного складання | 2 - незадовільно |
| 0–34 | F - незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни | |

**Правила модульно-рейтингового оцінювання знань**

Загальна трудомісткість дисципліни – 100 балів, із них: при підсумковому контролі у вигляді екзамену до 50 балів здобувач вищої освіти може отримати впродовж семестру, решта 50 балів припадає на екзамен. До семестрового контролю допускається здобувач, який виконав обов'язкові роботи й отримав не менше 25 балів поточної успішності.

**1. Поточний контроль.** Бали, отримані впродовж семестру, за видами навчальної діяльності розподіляються наступним чином (розподіл орієнтовний):

– робота на практичних заняттях і самостійна робота (усні відповіді, виконання практичних завдань, а в разі їх пропусків з поважної причини – індивідуальні співбесіди на консультаціях за темами відповідних занять) – до 50 балів.

Присутність на лекціях та практичних заняттях не оцінюється в балах. Пропуски занять підлягають обов’язковому відпрацюванню в індивідуальному порядку під час консультацій. Пропущене заняття має бути відпрацьоване впродовж двох наступних тижнів, при тривалій відсутності здобувача вищої освіти на заняттях з поважної причини встановлюється індивідуальний графік відпрацювання пропусків, але не пізніше початку екзаменаційної сесії.

Здобувач вищої освіти, який повністю виконав програму навчальної дисципліни і отримав достатню рейтингову оцінку (не менше 25 балів), допускається до підсумкового контролю з дисципліни.

**2. Підсумковий контроль.** Підсумковим контролем є екзамен. Він здійснюється відповідно до вимог «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

## 17. Методичне забезпечення

1. Чижевська М.Б. Методичні рекомендації для практичних занять з дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля». Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 21 с.

2. Чижевська М.Б. Методичні рекомендації для самостійної роботи з дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля». Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 24 с.

3. Чижевська М.Б. Методичні вказівки до виконання контрольної роботи з дисципліни «Управління економікою знань та інноваціями» для здобувачів вищої освіти другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля» дистанційної форми здобуття освіти. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 31 с.

## 18. Рекомендована література

### Базова


1. Арманд М., Драган О. І. Стратегічний менеджмент і ризик-менеджмент у бізнесі : навч. посіб. Київ : ВПЦ «Київський університет», 2023. 256 с.
2. Варналій З. С., Гармай В. М., Ковалишин П. В. Конкурентоспроможність та інноваційний потенціал суб'єктів господарювання : монографія. Київ : Знання України, 2023. 310 с.
3. Лазоренко О. В., Гребешкова О. М. Менеджмент знань та інтелектуальний капітал організації : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2022. 268 с.
4. Остервальдер А., Піньє І., Бернарда Г., Сміт А. Розробляємо ціннісні пропозиції. Як створити продукти та послуги, яких хочуть клієнти / пер. з англ. Р. Корнута. Київ : Наш Формат, 2022. 304 с.

5. Реалізація цілей сталого розвитку в умовах українських реалій: економічні, організаційні та стратегічні аспекти: монографія / за заг. ред. В. П. Дубіщева. Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2026. 244 с.
6. Цифрова економіка : підручник / Т. І. Олешко, Н. В. Касьянова, С. Ф. Смолічевський та ін. Київ : НАУ, 2024. 224 с. URL: https://er.kai.edu.ua/handle/NAU/54129
7. Чухрай Н. І., Патора Р., Гавриляк М. О. Управління інноваційним розвитком підприємств : навч. посіб. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2022. 280 с.
8. Шидловська О. В., Кузнєцова Т. О. Цифровізація бізнес-процесів у сфері торгівлі та послуг : навч. посіб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. 212 с.
9. Гук О. В., Шендерівська Л. П., Мохонько Г. А. Інвестування інноваційної діяльності : навч. посіб. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. 186 с. URL: https://ela.kpi.ua/items/5df48d75-bbdb-48a5-b3b6-0bf732cd8a50
10. Dalkir K. Knowledge Management in Theory and Practice. 4th ed. Cambridge, MA : The MIT Press, 2023. 398 p. URL: https://mitpress.mit.edu/9780262048125/knowledge-management-in-theory-and-practice/
11. Tidd J., Bessant J. R. Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organizational Change. 8th ed. Wiley, 2024. 672 p. URL: https://www.wiley.com/en-us/Managing+Innovation%3A+Integrating+Technological%2C+Market+and+Organizational+Change%2C+8th+Edition-p-9781394252053

**Допоміжна**

1. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/40-15
2. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 р. № 675-VIII : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19
3. Про авторське право і суміжні права : Закон України від 01.12.2022 р. № 2811-IX : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2811-20
4. Про захист прав споживачів : Закон України від 10.06.2023 р. № 3153-IX : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3153-20
5. Про електронні комунікації : Закон України від 16.12.2020 р. № 1089-IX : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1089-20
6. Про основні засади забезпечення кібербезпеки України : Закон України від 05.10.2017 р. № 2163-VIII : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2163-19
7. Про захист від недобросовісної конкуренції : Закон України від 07.06.1996 р. № 236/96-ВР : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-%D0%B2%D1%80
8. Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 15.07.2021 р. № 1667-IX : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1667-20
9. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.01.2018 р. № 67-р : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/67-2018-%D1%80
10. Про схвалення Стратегії розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 р. № 526-р : станом на 1 січ. 2026 р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/526-2019-%D1%80
11. Дубіщев В. П., Хадарцев О. В., Чижевська М. Б. Інтегрована модель управління цінністю та ризиками інноваційних проєктів у торгівлі на основі сценарного аналізу. *Економічний простір*. 2026. № 212. С. 143–153.
12. Дубіщев В. П., Скрильник А. О., Чижевська М. Б. Сценарне стратегічне планування розвитку підприємств торгівлі в умовах турбулентного економічного середовища. *Сталий розвиток економіки*. 2026. № 2 (59). С. 528–533. DOI: https://doi.org/10.32782/2308-1988/2026-59-72

13. Міняйленко І. В., Чижевська М. Б., Кобець С. П. Управління товарними даними в торгівлі: PIM- та MDM-системи, управлінські рішення і контроль відповідності. *Інвестиції: практика та досвід*. 2026. № 8 (26). С. 329–334. DOI: https://doi.org/10.32702/2306-6814.2026.8.329
14. Чижевська М. Б., Скрильник А. О., Григор'єва О. Економіка знань як фактор інноваційного розвитку торговельних підприємств: управлінські механізми та цифрові інструменти. *Економіка та суспільство*. 2026. № 85. DOI: https://doi.org/10.32782/2524-0072/2026-85-119
15. Чижевська М. Б., Васюта В. Б., Шурдук І. В. Стандартизація та сертифікація як механізм кодифікації знань і прискорення дифузії інновацій на споживчих ринках. *Актуальні питання економічних наук*. 2026. № 23. DOI: https://doi.org/10.5281/zenodo.20456636
16. Zakharin S., Romanovska N., Venger V., Ramskyi A., Chyzhevska M. Stimulating financing innovative activity. Journal of Scientific Papers "Social Development and Security". 2022. Vol. 12, No. 4. Pp. 56–70. DOI: 10.33445/sds.2022.12.4.6
17. Chyzhevska M., Romanovska N., Venger V., Sokolov V. Tokenomics and Perspectives of Proof of Stake. CEUR Workshop Proceedings. 2024. Vol. 3665. Pp. 61–69. URL: https://reposit.nupp.edu.ua/handle/PoltNTU/15491
18. Projects. CEUR Workshop Proceedings. 2025. Vol. 4029. Pp. 12–27. URL: https://reposit.nupp.edu.ua/handle/PoltNTU/20196

## 19. Інтернет-ресурси

1. Сторінка курсу на платформі Moodle. URL: https://dist.nupp.edu.ua/course/view.php?id=7207
2. Законодавство України : офіційний портал Верховної Ради України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/index
3. Освітній серіал «Штучний інтелект для бізнесу». Дія.Освіта. URL: https://osvita.diia.gov.ua/courses/artificial-intelligence-for-business
4. Освітній серіал «Кібергігієна: як захистити себе та свій бізнес». Дія.Освіта. URL: https://osvita.diia.gov.ua/courses/cyber-hygiene
5. Освітній серіал «E-Commerce та електронна торгівля». Дія.Освіта. URL: https://osvita.diia.gov.ua/courses/e-commerce
6. Цінність бізнес-моделей : онлайн-курс. Prometheus : освітня платформа. URL: https://prometheus.org.ua/prometheus-free/value-of-business-models/
7. Innovation and Creativity Management: онлайн-курс / Рейнсько-Вестфальський технічний університет Аахена. edX: освітня платформа. URL: https://www.edx.org/learn/innovation/rwth-aachen-university-innovation-and-creativity-management
8. Цифровізація бізнесу : онлайн-курс. Prometheus : освітня платформа. URL: https://prometheus.org.ua/prometheus-free/business-digitalization/