# РЕЦЕНЗІЯ

**на проєкт освітньо-професійної програми «Бізнес і торгівля» (2026 рік)**
**другого (магістерського) рівня вищої освіти**
**зі спеціальності D7 «Торгівля»**
**Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»**

ОПП «Бізнес і торгівля» є актуальною для підготовки фахівців, які мають забезпечувати результативність збуту та безперервність товаропостачання. Для підприємств торгівлі продовольчими товарами особливе значення мають прогнозування попиту, управління асортиментом, оборотність запасів і контроль втрат. Поєднання цих питань із цифровими інструментами та фінансовою аналітикою підвищує практичну цінність магістерської освіти.

Підтримую спрямованість оновлення 2026 року на торговельні кейси й оцінювання економічних наслідків управлінських рішень. Здобувачеві важливо бачити зв'язок між способом залучення покупця, умовами постачання, обсягом товарного запасу та фактичним доходом підприємства. Практична підготовка й дослідницькі завдання програми дають можливість розглядати ці питання на матеріалах конкретних комерційних ситуацій.

Рекомендую в ОК5 «Цифрові інструменти рітейл-маркетингу» посилити тематику клієнтського шляху, взаємодії цифрових каналів і результативності замовлення. У практичних завданнях доцільно порівнювати канали збуту з урахуванням витрат на просування, комісій, доставки та повернень. Оцінювання має охоплювати не лише кількість замовлень, а й маржинальний дохід та спроможність підприємства виконати прийняті зобов'язання.

В ОК6 «Бізнес-аналітика та управління даними» пропоную поглибити прогнозування попиту, аналіз товарних груп, оборотності й потреби в оборотних коштах. Для кейсів із продовольчої торгівлі варто враховувати сезонність, строки придатності, ризик надлишкових залишків і повернення. Результатом роботи має бути обґрунтована рекомендація щодо закупівлі, запасу або зміни асортименту з поясненням її впливу на фінансовий результат.

Підтримую заміну ОК11 «Управління потенціалом суб'єктів підприємництва» на «Управління торговельними бізнес-процесами» обсягом 3 кредити ЄКТС. У цьому компоненті рекомендую пов'язати приймання товару, зберігання, комплектацію, доставку та повернення в єдиний процес. Доцільно показати, як результати аналітики з ОК6 і маркетингові рішення з ОК5 змінюють організацію товароруху. В ОК2 «Управління проєктами» ці рішення можна об'єднати в завданні із запуску нового каналу збуту з бюджетом, календарем і планом постачання.

Наведені пропозиції спрямовані на розвиток уміння приймати узгоджені комерційні рішення та контролювати їхній результат. Вважаю проєкт ОПП «Бізнес і торгівля» придатним для подальшого впровадження після врахування рекомендацій і затвердження оновленої редакції в установленому порядку.

**Рецензент**

Засновник ТОВ «Дельта Продукт» Артем ЗУЙ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ * УКРАЇНА * М. ПОЛТАВА *
"ДЕЛЬТА ПРОДУКТ"
Ідентифікаційний код 31618474
№1