РЕЦЕНЗІЯ

на проєкт освітньо-професійної програми «Бізнес і торгівля»
другого (магістерського) рівня вищої освіти
зі спеціальності D7 «Торгівля»

Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»

Для торговельного бізнесу практична цінність магістерської підготовки визначається тим, чи здатний випускник узгодити попит покупців із закупівлями, запасами та фінансовими можливостями підприємства. ОПП «Бізнес і торгівля» поєднує ці напрями зі стратегічним і проєктним управлінням. Її спрямованість на збереження стійкості бізнесу є корисною для підприємств роздрібної торгівлі, що працюють за мінливих умов постачання та збуту.

Підтримую запропоноване на 2026 рік посилення прикладної тематики дисциплін. Для торгівлі будівельними матеріалами й супутніми товарами важливо вміти сформувати асортимент, оцінити сезонність попиту, визначити потребу в оборотних коштах та організувати своєчасне виконання замовлень. Навчальні завдання, побудовані навколо таких рішень, допомагають пов'язати теоретичну підготовку з повсякденними управлінськими потребами підприємства.

Пропоную в ОК2 «Управління проєктами» конкретизувати завдання із запуску торговельного напряму або нового каналу продажу. Здобувач має підготувати бюджет, календар робіт, план закупівель і перелік ризиків, а також визначити мінімальні умови економічної доцільності проєкту. В ОК4 «Стратегії розвитку підприємницьких та торговельних структур» доцільно посилити кейси з вибору асортиментної та цінової стратегії малого й середнього торговельного підприємства.

В ОК5 «Цифрові інструменти ритейл-маркетингу» рекомендую пов'язати залучення покупця через цифрові канали з фактичною наявністю товару, умовами доставки та прибутковістю замовлення. Оцінювати результат доцільно з урахуванням витрат на просування, оброблення замовлення й повернення. Така постановка завдання дозволяє здобувачеві пояснити, коли зростання продажів покращує фінансовий результат, а коли створює додаткове навантаження на ресурси.

Заміна ОК11 «Управління потенціалом суб'єктів підприємництва» на «Управління торговельними бізнес-процесами» обсягом 3 кредити ЄКТС є обґрунтованою. Рекомендую передбачити в цьому компоненті наскрізне практичне завдання з узгодження закупівлі, зберігання, продажу та обслуговування покупця. Здобувач має визначити відповідальних за операції, показники їх результативності та резервні дії на випадок затримки постачання або зміни попиту.

Запропоновані зміни посилять готовність випускників до організації торговельної діяльності та обґрунтування її розвитку. Вважаю доцільним рекомендувати оновлену ОПП «Бізнес і торгівля» до затвердження з урахуванням наведених пропозицій і їх відображенням у робочих програмах дисциплін.

Рецензент
Директор ТОВ «Буденерготорг» Роман СТРЮК

«10» березня 2026 року