

## ***Шановні колеги, роботодавці, випускники, здобувачі та всі небайдужі!***

Запрошуємо до обговорення освітньо-професійної програми «Маркетинг» підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти напряму 07 «Управління та адміністрування», спеціальності 075 «Маркетинг» на 2021-2022 навчальний рік.

Свої пропозиції та побажання щодо змін ОП просимо надсилати до 26.08.2021 року на електронну пошту гаранта [mark1@nam.kiev.ua](mailto:mark1@nam.kiev.ua) або керівництва Академії [rector@nam.kiev.ua](mailto:rector@nam.kiev.ua) з поміткою “Пропозиції до освітніх програм”.

***Дякуємо Вам за співпрацю!***

### **ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «МАРКЕТИНГ»**

<b>Загальна інформація</b>	
Вищий навчальний заклад та структурний підрозділ	Вищий навчальний заклад «Національна академія управління», факультет економіки та інформаційних технологій, кафедра маркетингу, економіки, управління та адміністрування
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Бакалавр, Бакалавр маркетингу
Офіційна назва освітньої програми	Освітньо-професійна програма «Маркетинг»
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний, • на базі повної загальної середньої освіти – 240 кредитів ЄКТС; • на базі ступеня «молодший бакалавр» (освітньо-кваліфікаційного рівня «молодший спеціаліст») заклад вищої освіти має право визнати та перезарахувати кредити ЄКТС, отримані в межах попередньої освітньої програми підготовки молодшого бакалавра (молодшого спеціаліста): - спеціальностей галузі знань 07 «Управління та

	адміністрування», а також спеціальності 051 «Економіка» – не більше, ніж 120 кредитів ЄКТС; - інших спеціальностей – не більше, ніж 60 кредитів ЄКТС.
Наявність акредитації	відсутня
Цикл/рівень	НРК України – 6 рівень FQ-ЕНЕА – перший цикл, QF LLL – 6 рівень
Мова викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	3 роки 10 місяців
<b>Мета освітньої програми</b>	
Підготовка кваліфікованих фахівців з маркетингу, які володіють сучасним управлінським та економічним мисленням, відповідними компетентностями, необхідними для провадження ефективної маркетингової діяльності, що базуються на оволодінні системою загальнонаукових та спеціальних методів, професійних методик та технологій, необхідних для забезпечення успішної роботи підприємства на засадах маркетингу.	
<b>Характеристика освітньої програми</b>	
Предметна область (галузь знань, спеціальність, спеціалізація)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Об'єкт вивчення: маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів.</li> <li>• Теоретичний зміст предметної області: суть маркетингу як сучасної концепції управління бізнесом; понятійно-категорійний апарат, принципи, функції, концепції маркетингу та їх історичні передумови; специфіка діяльності ринкових суб'єктів у різних сферах та на різних типах ринків; зміст маркетингової діяльності, розроблення маркетингових стратегій та формування управлінських рішень у сфері маркетингу.</li> <li>• Методи, методики та технології: загальнонаукові та спеціальні методи, професійні методики та технології, необхідні для забезпечення ефективної маркетингової діяльності.</li> <li>• Інструменти та обладнання: сучасні універсальні та спеціалізовані інформаційні системи і програмні продукти, необхідні для прийняття та імплементації маркетингових управлінських рішень.</li> </ul>
Цілі освітньої програми	Підготовка бакалаврів маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та відповідними компетентностями, необхідними

	для провадження ефективної маркетингової діяльності.
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна програма з прикладною орієнтацією. Професійні акценти: формування здатності здійснювати маркетингову, адміністративну, аналітичну, проектну та дослідницьку діяльність з використанням сучасних інноваційних підходів, технологій і методів управління маркетинговою діяльністю на підприємствах та в організаціях.
Основний фокус освітньої програми	Загальна освіта за спеціальністю 075 «Маркетинг». Ключові слова: маркетинг, реклама, комплекс маркетингу, маркетингова діяльність, рекламний бізнес, маркетинговий менеджмент, маркетингова товарна політика, збутова діяльність, мерчандайзинг, маркетингові рішення, маркетингова стратегія.
Особливості програми	Освітньо-професійна програма передбачає практичну підготовку для формування навичок у сфері маркетингової діяльності сучасних підприємств та в організацій та набуття здобувачами загальних і професійних компетентностей, необхідних для ефективного ведення бізнесу на засадах маркетингу.
<b>ПРИДАТНІСТЬ ВИПУСКНИКІВ ДО ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ТА ПОДАЛЬШОГО НАВЧАННЯ</b>	
Придатність до працевлаштування	Групи професій згідно з Національним класифікатором професій ДК 003:2010.
Подальше навчання	Можливість навчання за програмою другого циклу FQ -ЕНЕА, 7 рівня QF -LLL, 7 рівня НРК
<b>ВИКЛАДАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ</b>	
Викладання та навчання	Студентоцентроване та проблемно-орієнтоване навчання, яке проводиться у формі навчальних занять, самостійної роботи, практичної підготовки, контрольних заходів. Основними видами навчальних занять є: лекції, лабораторні, семінарські, практичні, індивідуальна робота, дискусії, ділові ігри, проектні роботи, майстер-класи практиків, консультації. Практична підготовка здійснюється шляхом проходження практики здобувачами на підприємствах, в установах та організаціях.
Оцінювання	Поточне, модульне, підсумкове та атестація.

<b>ПРОГРАМНІ КОМПЕТЕНТНОСТІ</b>
<b><i>Інтегральна компетентність</i></b>
Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.
<b><i>Загальні компетентності</i></b>
<p>ЗК1. 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.</p> <p>ЗК2. 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.</p> <p>ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.</p> <p>ЗК5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.</p> <p>ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p> <p>ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.</p> <p>ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.</p> <p>ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.</p> <p>ЗК11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).</p> <p>ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті.</p> <p>ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо</p>
<b><i>Фахові компетентності спеціальності (визначені стандартом вищої освіти спеціальності)</i></b>
<p>СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.</p> <p>СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.</p> <p>СК3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.</p> <p>СК4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими.</p> <p>СК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти</p>

маркетингу.

СК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.

СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

СК8. Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності.

СК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

СК10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

СК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

СК14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

### **ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

#### ***Програмні результати навчання за спеціальністю (визначені стандартом вищої освіти спеціальності)***

ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

ПРН4. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.

ПРН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

ПРН9. Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.

ПРН10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ПРН12. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

ПРН13. Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.

ПРН14. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

ПРН16. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

#### **ФОРМИ АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Форми атестації здобувачів вищої освіти	Атестація здійснюється у формі атестаційного екзамену.
Вимоги до атестаційного екзамену	Атестаційний екзамен передбачає оцінювання результатів навчання, визначених стандартом та освітньо-професійною програмою.

#### **ВИМОГИ ПРОФЕСІЙНИХ СТАНДАРТІВ**

Професійний стандарт	На національному рівні професійний стандарт відсутній. На міжнародному рівні EMQF – European Marketing Qualification Framework (Європейська маркетингова рамка кваліфікацій), яка розроблена Європейською маркетинговою конфедерацією (ЕМС), і яка враховує рекомендації Європейської рамки кваліфікацій (EQF) та інших європейських кваліфікаційних проектів.
Особливості стандарту вищої освіти, пов'язані з наявністю даного Професійного стандарту	Перелік компетентностей та програмних результатів відповідає дескрипторам Національної рамки кваліфікацій (НРК), яка співвідноситься із Європейською рамкою кваліфікацій (EQF) та відповідає критеріям EMQF.

# ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ ТА ЇХ ЛОГІЧНА ПОСЛІДОВНІСТЬ

## Перелік компонент освітньо-професійної програми «Маркетинг»

<b>Перелік компонент освітньо-професійної програми</b>			
1	2	3	4
Код н/д	Компоненти освітньо-професійної програми	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
<b>1. НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ ЗАГАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>			
<b>1.1. Обов'язкові навчальні дисципліни загальної підготовки</b>			
ОЗП-1	Вища математика	5	диференційований залік
ОЗП-2	Іноземна мова (англійська)	10	диференційований залік/екзамен
ОЗП-3	Інформатика та комп'ютерні технології	5	диференційований залік
ОЗП-4	Історія економіки та економічної думки	5	екзамен
ОЗП-5	Історія України	5	диференційований залік
ОЗП-6	Логіка та критичне мислення	5	диференційований залік
ОЗП-7	Макроекономіка	5	екзамен
ОЗП-8	Мікроекономіка	5	екзамен
ОЗП-9	Оптимізаційні методи та моделі	5	екзамен
ОЗП-10	Політекономія	5	екзамен
ОЗП-11	Статистика	5	диференційований залік
ОЗП-12	Теорія ймовірності та математична статистика	4	екзамен
ОЗП-13	Українська мова (за професійним спрямуванням)	5	екзамен
<b>Усього за ОЗП</b>		<b>69</b>	
<b>2. ОСВІТНІ КОМПОНЕНТИ ПРОФЕСІЙНОЇ ТА ПРАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ</b>			
<b>2.1. Обов'язкові навчальні дисципліни професійної підготовки</b>			
ОПП-1	Вступ до фаху	5	диференційований залік
ОПП-2	Економіка підприємства	5	екзамен
ОПП-3	Інформаційні системи в маркетингу	5	диференційований залік
ОПП-4	Інтернет-маркетинг	4	диференційований залік
ОПП-5	Інфраструктура товарного ринку	5	екзамен
ОПП-6	Логістика	5	диференційований залік
ОПП-7	Маркетинг	5	екзамен
ОПП-8	Маркетинг персоналу	5	екзамен
ОПП-9	Маркетинг послуг	5	екзамен
ОПП-10	Маркетинг промислового підприємства	5	екзамен
ОПП-11	Маркетингова політика розподілу	5	екзамен
ОПП-12	Маркетингова товарна політика	5	екзамен
ОПП-13	Маркетингове ціноутворення	5	диференційований залік
ОПП-14	Маркетингові дослідження	5	екзамен
ОПП-15	Маркетингові комунікації	5	екзамен
ОПП-16	Менеджмент	5	диференційований залік
ОПП-17	Міжнародний маркетинг	5	екзамен
ОПП-18	Поведінка споживача	5	екзамен
ОПП-19	Товарознавство	5	екзамен
<b>Усього за ОПП</b>		<b>94</b>	

<b>2.2. Освітні компоненти практичної підготовки</b>			
ПП-1	Ознайомча практика	6	диференційований залік
ПП-2	Навчальна практика	6	диференційований залік
<b>Усього за ПП</b>		12	
<b>3. ВИБІРКОВІ НАВЧАЛЬНІ ДИСЦИПЛІНИ</b>			
(Перелік вибіркових навчальних дисциплін Освітньої програми міститься у Додатку до ОП)			
ВНД-1	Навчальна дисципліна за вибором 2 семестру	5	диференційований залік
ВНД-2	Навчальна дисципліна за вибором 3 семестру	5	диференційований залік
ВНД-3	Навчальна дисципліна за вибором 3 семестру	5	диференційований залік
ВНД-4	Навчальна дисципліна за вибором 4 семестру	5	диференційований залік
ВНД-5	Навчальна дисципліна за вибором 4 семестру	5	диференційований залік
ВНД-6	Навчальна дисципліна за вибором 5 семестру	5	диференційований залік
ВНД-7	Навчальна дисципліна за вибором 5 семестру	5	диференційований залік
ВНД-8	Навчальна дисципліна за вибором 6 семестру	5	диференційований залік
ВНД-9	Навчальна дисципліна за вибором 6 семестру	5	диференційований залік
ВНД-10	Навчальна дисципліна за вибором 7 семестру	5	диференційований залік
ВНД-11	Навчальна дисципліна за вибором 7 семестру	5	диференційований залік
ВНД-12	Навчальна дисципліна за вибором 8 семестру	5	диференційований залік
ВНД-13	Навчальна дисципліна за вибором 8 семестру	5	диференційований залік
<b>Усього за ВНД</b>		<b>65</b>	
<b>4. АТЕСТАЦІЯ</b>			
АЕ	Атестаційний екзамен		екзамен
<b>Загальний обсяг освітньої програми</b>		<b>240</b>	



## ПЕРЕЛІК ВИБІРКОВИХ НАВЧАЛЬНИХ ДИСЦИПЛІН ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ «МАРКЕТИНГ»

**Здобувач вищої освіти повинен обрати 13 навчальних дисциплін з переліку. Перелік побудований за логікою викладання навчальних дисциплін за семестрами, тобто розподілений відповідно до рекомендацій викладачів, у якому семестрі доцільно вивчати ту чи іншу навчальну дисципліну:**

Код н/д	Компоненти освітньої програми	Кількість кредитів	Вид підсумкового контролю
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 2 семестру (вибрати 1 (одну) навчальну дисципліну з семестрового переліку)</b>			
ВК-1	Риторика та ораторське мистецтво	5	диференційований залік
ВК-2	Етика бізнесу	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 3 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-3	Політологія	5	диференційований залік
ВК-4	Соціологія	5	диференційований залік
ВК-5	Національна економіка	5	диференційований залік
ВК-6	Регіональна економіка	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 4 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-7	Психологія споживача	5	диференційований залік
ВК-8	Конкуренція і моделі ринків	5	диференційований залік
ВК-9	Господарське законодавство	5	диференційований залік
ВК-10	Адміністративне законодавство	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 5 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-11	Маркетинг у галузях та сферах діяльності	5	диференційований залік
ВК-12	Міжнародний маркетинг	5	диференційований залік
ВК-13	Економічна безпека	5	диференційований залік

ВК-14	Економічний аналіз	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 6 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-15	Екологічний маркетинг	5	диференційований залік
ВК-16	Інноваційний маркетинг	5	диференційований залік
ВК-17	Корпоративне управління	5	диференційований залік
ВК-18	Економіка праці та соціально-трудові відносини	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 7 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-19	Товарна інноваційна політика	5	диференційований залік
ВК-20	Технології продажу товарів та послуг	5	диференційований залік
ВК-21	Моделі підприємницької діяльності	5	диференційований залік
ВК-22	Маркетинг в банку	5	диференційований залік
<b>Вибіркові навчальні дисципліни 8 семестру (вибрати 2 (дві) навчальні дисципліни з семестрового переліку)</b>			
ВК-23	Маркетинг соціальних мереж	5	диференційований залік
ВК-24	Рекламна діяльність	5	диференційований залік
ВК-25	Митне регулювання	5	диференційований залік
ВК-26	Бізнес планування	5	диференційований залік
	<b>Загальний обсяг вибірових навчальних дисциплін (13 навчальних дисциплін *5 кредитів ECTS)</b>	<b>65</b>	

**Примітка:** Здобувачі вищої освіти мають право вивчати навчальні дисципліни з Освітніх програм інших рівнів вищої освіти, що регулюється п. 6.1. «Положення про порядок реалізації здобувачами вищої освіти права на вільний вибір навчальних дисциплін».

**Структурно-логічна схема освітньо-професійної програми  
«Маркетинг»**

Курс	Семестр	Пререквізити	Освітні компоненти/ Кореквізити	Кількість кредитів	Постреквізити
1	2	3	4	5	6
1	1		ОЗП-1	5	ОЗП-2 ОЗП-3 ОЗП-4 ОЗП-6 ОЗП-8 ВНД 1
			ОЗП-2	5	
			ОЗП-5	5	
			ОЗП-10	5	
			ОЗП-13	5	
			ОПП-1	5	
<b>Разом за 1 семестр</b>				<b>30</b>	
1	2	ОЗП-1 ОЗП-2 ОЗП-5 ОЗП-10 ОЗП-13 ОПП-1	ОЗП-2	5	ОЗП-7 ОЗП-12 ОПП-2 ПП-1 ВНД-2 ВНД-3
			ОЗП-3	5	
			ОЗП-4	5	
			ОЗП-6	5	
			ОЗП-8	5	
			ВНД 1	5	
			<b>Разом за 2 семестр</b>		
2	3	ОЗП-2 ОЗП-3 ОЗП-4 ОЗП-6 ОЗП-8 ВНД 1	ОЗП-7	5	ОЗП-9 ОЗП-11 ОПП-16 ОПП-7 ВНД-4 ВНД-5
			ОЗП-12	4	
			ОПП-2	5	
			ПП-1	6	
			ВНД-2	5	
			ВНД-3	5	
<b>Разом за 3 семестр</b>				<b>30</b>	
2	4	ОЗП-7 ОЗП-12 ОПП-2 ПП-1 ВНД-2 ВНД-3	ОЗП-9	5	ОПП-4 ОПП-15 ОПП-10 ПП-2 ВНД-6 ВНД-7
			ОЗП-11	5	
			ОПП-16	5	
			ОПП-7	5	
			ВНД-4	5	
			ВНД-5	5	
<b>Разом за 4 семестр</b>				<b>30</b>	
3	5	ОЗП-9 ОЗП-11 ОПП-16 ОПП-7 ВНД-4 ВНД-5	ОПП-4	4	ОПП-9 ОПП-11 ОПП-13 ОПП-18 ВНД-8 ВНД-9
			ОПП-15	5	
			ОПП-10	5	
			ПП-2	6	
			ВНД-6	5	
			ВНД-7	5	
<b>Разом за 5 семестр</b>				<b>30</b>	
3	6	ОПП-4 ОПП-15 ОПП-10 ПП-2	ОПП-9	5	ОПП-5 ОПП-6 ОПП-12 ОПП-14
			ОПП-11	5	
			ОПП-13	5	
			ОПП-18	5	

		ВНД-6	ВНД-8	5	ВНД-10
		ВНД-7	ВНД-9	5	ВНД-11
<b>Разом за 6 семестр</b>				<b>30</b>	
4	7	ОПП-9	ОПП-5	5	ОПП-3 ОПП-8 ОПП-17 ОПП-19 ВНД-12 ВНД-13
		ОПП-11	ОПП-6	5	
		ОПП-13	ОПП-12	5	
		ОПП-18	ОПП-14	5	
		ВНД-8	ВНД-10	5	
		ВНД-9	ВНД-11	5	
<b>Разом за 7 семестр</b>				<b>30</b>	
4	8	ОПП-5	ОПП-3	5	АЕ
		ОПП-6	ОПП-8	5	
		ОПП-12	ОПП-17	5	
		ОПП-14	ОПП-19	5	
		ВНД-10	ВНД-12	5	
		ВНД-11	ВНД-13	5	
<b>Разом за 8 семестр</b>				<b>30</b>	