

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ  
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ  
імені Ігоря Сікорського»

Затверджую  
Голова Вченої ради  
КПІ ім. Ігоря Сікорського  
М. Туровський  
« 02 » квітня 2018 р.



**ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА**

**ПРОМИСЛОВИЙ МАРКЕТИНГ  
(Industrial Marketing)**

**Перший (бакалаврський) рівень вищої освіти**

за спеціальністю	075 Маркетинг
галузі знань	07 Управління та адміністрування
кваліфікація	бакалавр маркетингу

Ухвалено на засіданні Вченої ради  
університету від «02» квітня 2018 р.  
протокол № 4

КПІ ім. Ігоря Сікорського  
Київ – 2018

## ПЕРЕДМОВА

Розроблено робочою групою:

Голова робочої групи

Солнцев Сергій Олексійович, доктор фізико-математичних наук, професор,  
завідувач кафедри промислового маркетингу



Члени робочої групи:

Зозульов Олександр Вікторович, кандидат економічних наук, професор,  
професор кафедри промислового маркетингу

Кубишина Надія Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри  
промислового маркетингу

Царьова Тетяна Олександрівна, кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри промислового маркетингу



Завідувач кафедри промислового маркетингу

Солнцев Сергій Олексійович, доктор фізико-математичних наук, професор,  
завідувач кафедри промислового маркетингу



Голова науково-методичної підкомісії зі спеціальності

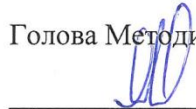
Солнцев Сергій Олексійович, доктор фізико-математичних наук, професор,  
завідувач кафедри промислового маркетингу



Освітня програма розглянута й ухвалена Методичною радою університету

(протокол № 7 від « 29 » 03 2018\_р.)

Голова Методичної ради



Ю.І. Якименко

Вчений секретар Методичної ради



В.П. Головенкін

## О Н О В Л Е Н Н Я

О Н О В Л Е Н О робочою групою:

*Керівник робочої групи*

Солнцев Сергій Олександрович, доктор фізико-математичних наук, професор,  
завідувач кафедри промислового маркетингу

*Члени робочої групи:*

Зозульов Олександр Вікторович, професор, професор кафедри  
промислового маркетингу, кандидат економічних наук

Царьова Тетяна Олександрівна, старший викладач кафедри промислового  
маркетингу, кандидат економічних наук

Кубишина Надія Сергіївна, доцент, доцент кафедри промислового  
маркетингу, кандидат економічних наук

Завідувач кафедри промислового маркетингу

Солнцев Сергій Олександрович, доктор фізико-математичних наук, професор

Голова науково-методичної підкомісії зі спеціальності

Солнцев Сергій Олександрович, доктор фізико-математичних наук, професор,  
завідувач кафедри промислового маркетингу

За підготовку здобувачів вищої освіти за освітньою програмою відповідає кафедра  
промислового маркетингу

П О Г О Д Ж Е Н О:

Першу редакцію освітньої програми ухвалено Методичною радою КПІ ім. Ігоря  
Сікорського (протокол № 7 від «29» 03 2018 р.).

Зміни та доповнення до освітньої програми погоджені робочою групою кафедри.

Враховано затверджений Стандарт вищої освіти України за спеціальністю 075  
«Маркетинг» для першого (бакалаврського) рівня вищої освіти (наказ № 1343 від  
05.12.2018)

ОП оновлено в процесі обговорення із урахуванням пропозицій, що надійшли на адресу  
кафедри, та схвалено на засіданні кафедри промислового маркетингу

(протокол № 8 від «13» 02 2019 р.).

## ЗМІСТ

1.	Профіль освітньої програми.....	5
2.	Перелік компонент освітньої програми.....	10
3.	Структурно-логічна схема освітньої програми.....	12
4.	Форма випускної атестації здобувачів вищої освіти.....	13
5.	Матриця відповідності програмних компетентностей компонентам освітньої програми.....	13
6.	Матриця забезпечення програмних результатів навчання відповідними компонентами освітньої програми.....	15

# 1. ПРОФІЛЬ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

## зі спеціальності 075 Маркетинг

<b>1 – Загальна інформація</b>	
Повна назва ЗВО та інституту/факультету	Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», факультет менеджменту та маркетингу
Ступінь вищої освіти та назва кваліфікації мовою оригіналу	Ступінь – бакалавр Кваліфікація – бакалавр маркетингу за освітньою програмою «Промисловий маркетинг»
Рівень з НРК/ Рівень вищої освіти	НРК України – 7 рівень Перший (бакалаврський) рівень
Офіційна назва освітньої програми	Промисловий маркетинг
Тип диплому та обсяг освітньої програми	Диплом бакалавра, одиничний, 240 кредитів, термін навчання 3 роки, 10 місяців
Наявність акредитації	Сертифікат про акредитацію, серія НД № 1192538, виданий Міністерством освіти і науки України, термін дії: до 01.07.2021 р.
Передумови	Повна загальна середня освіта
Мова викладання	Українська
Термін дії освітньої програми	До наступної акредитації
Інтернет-адреса постійного розміщення освітньої програми	<a href="http://marketing.kpi.ua/files/plans/2019/%D0%9E%D0%9F%D0%9F%20%D0%91%D0%B0%D0%BA%20075%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3 %D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BD.pdf">http://marketing.kpi.ua/files/plans/2019/%D0%9E%D0%9F%D0%9F%20%D0%91%D0%B0%D0%BA%20075%20%D0%9C%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3 %D1%81%D0%BA%D0%B0%D0%BD.pdf</a>
<b>2 – Мета освітньої програми</b>	
Підготовка фахівців маркетингу, які володіють сучасним економічним мисленням та здатні формувати управлінські рішення та стратегії в межах маркетингової концепції управління бізнесом та проваджувати ефективну маркетингову діяльність.	
<b>3 – Характеристика освітньої програми</b>	
Предметна область	Галузь знань: 07 Управління та адміністрування, спеціальність: 075 «Маркетинг»
Орієнтація освітньої програми	Освітньо-професійна
Основний фокус освітньої програми	Маркетингова діяльність як форма взаємодії суб'єктів ринкових відносин для задоволення їх економічних та соціальних інтересів. Ключові слова: маркетинг, маркетингова стратегія, ринковий аналіз, промисловий ринок, споживчий ринок, промислові інновації
Особливості програми:	Унікальність ОП «Промисловий маркетинг» полягає у тому, що: 1. кафедра промислового маркетингу була першою в Україні та донедавна єдиною кафедрою маркетингу, яка спеціалізується саме на промисловому маркетингу; 2. програма має високу практичну спрямованість: індивідуальні роботи

	студентів виконуються по конкретним підприємствам; 3. викладачі використовують власні наукові розробки, авторські методики, сучасні освітні технології.
<b>4 – Придатність випускників до працевлаштування та подальшого навчання</b>	
Придатність до працевлаштування	Працевлаштування за ДК 003:2010: 2419.2 Фахівці у сфері маркетингу, ефективності господарської діяльності, раціоналізації виробництва, інтелектуальної власності та інноваційної діяльності 1475.3 Менеджери (управителі) з дослідження ринку та вивчення суспільної думки 1475.4 Менеджер (управитель) із збуту, Менеджер (управитель) із зв'язків з громадськістю 1476.1 Менеджери (управителі) з реклами 1475 Менеджер (управитель) з маркетингу
Подальше навчання	Можливість продовжувати навчання на другому(магістерському) рівні вищої освіти. Набуття додаткових кваліфікацій в системі післядипломної освіти.
<b>5 – Викладання та оцінювання</b>	
Викладання та навчання	Лекції, практичні та семінарські заняття, виконання розрахункових робіт та написання рефератів, консультування, практика, реалізація інтерактивного навчання у вигляді кейс-завдань та дискусій на задану тематику, курсові роботи, окремі елементи змішаного навчання, переддипломна практика, участь у бізнес-семінарах, участь у наукових конференціях, написання статей та тез за результатами дипломного дослідження, виконання дипломної бакалаврської роботи
Оцінювання	Рейтингова система оцінювання, усні та письмові екзамени, заліки, окреме оцінювання курсових робіт, тестування, семестрові атестації, захист дипломної роботи
<b>6 – Програмні компетентності</b>	
Інтегральна компетентність	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>Загальні компетентності (ЗК)</b>	
ЗК 1	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.
ЗК 2	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.
ЗК 3	Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
ЗК 4	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК 5	Здатність проявляти визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків
ЗК 6	Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності

ЗК 7	Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях
ЗК 8	Здатність проведення досліджень на відповідному рівні
ЗК 9	Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології
ЗК 10	Здатність спілкуватися іноземною та державною мовами
ЗК 11	Здатність працювати в команді
ЗК 12	Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)
ЗК 13	Здатність працювати в міжнародному контексті
ЗК 14	Здатність діяти соціально відповідально та свідомо
<b>Спеціальні (фахові) компетентності спеціальності (СК)</b>	
ФК 1	Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу
ФК 2	Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.
ФК 3	Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі
ФК 4	Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими
ФК 5	Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу
ФК 6	Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності
ФК 7	Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів
ФК 8	Здатність розробляти маркетингове забезпечення розвитку бізнесу в умовах невизначеності
ФК 9	Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності
ФК 10	Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності
ФК 11	Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків
ФК 12	Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу
ФК 13	Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в крос-функціональному розрізі
ФК 14	Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності
<b>7 – програмні результати навчання</b>	
ПРН 1	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
ПРН 2	Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
ПРН 3	Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
ПРН 4	Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні

	та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.
ПРН 5	Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.
ПРН 6	Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
ПРН 7	Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.
ПРН 8	Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
ПРН 9	Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень.
ПРН 10	Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
ПРН 11	Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
ПРН 12	Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.
ПРН 13	Відповідати за результати своєї діяльності, виявляти навички підприємницької та управлінської ініціативи.
ПРН 14	Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.
ПРН 15	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.
ПРН 16	Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки
ПРН 17	Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.
ПРН 18	Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.
<b>8 – Ресурсне забезпечення реалізації програми</b>	
Кадрове забезпечення	Відповідно до кадрових вимог щодо забезпечення провадження освітньої діяльності для відповідного рівня ВО (додаток 2 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187
Матеріально-технічне забезпечення	Відповідно до технологічних вимог щодо матеріально-технічного забезпечення освітньої діяльності відповідного рівня ВО (додаток 4 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187



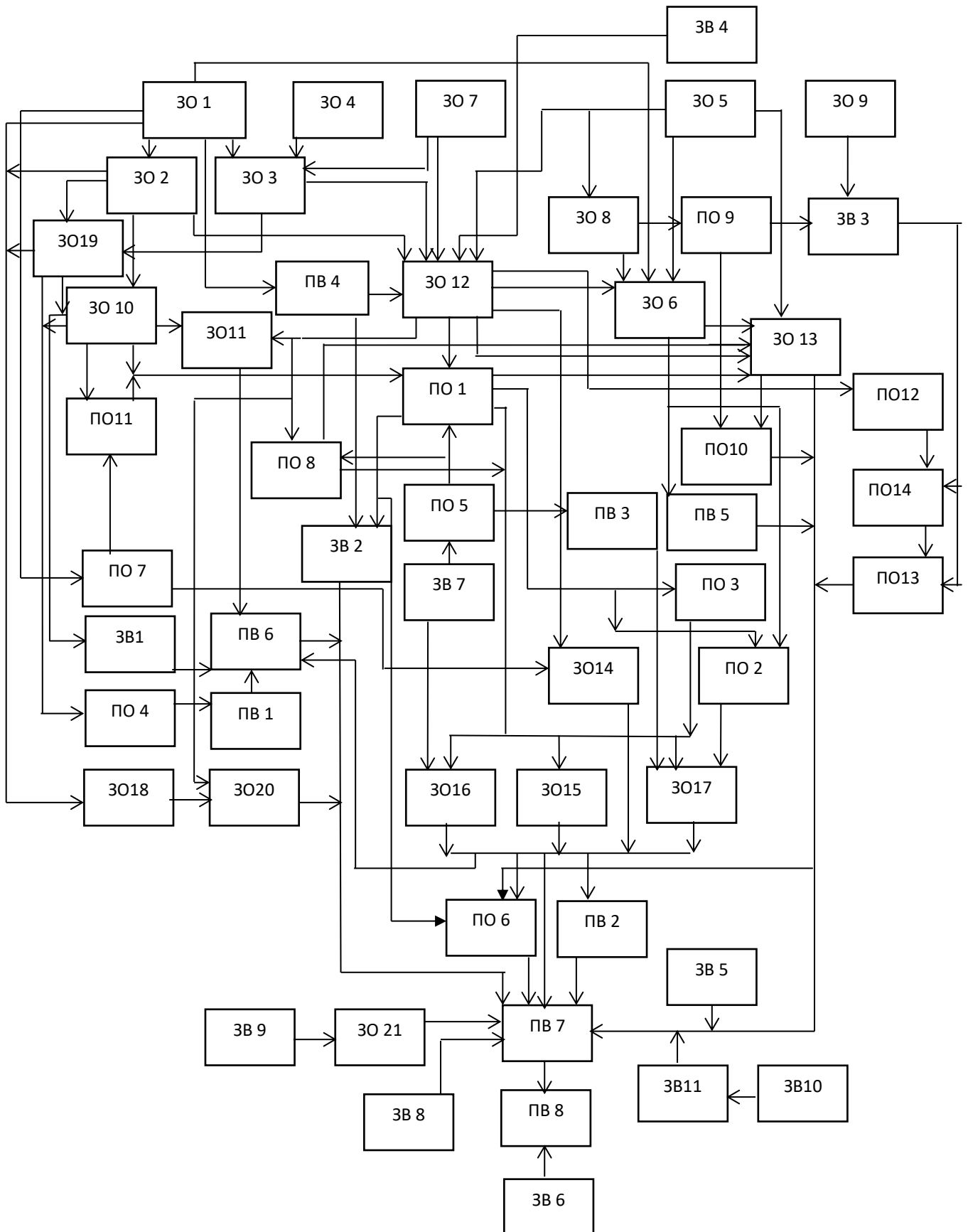
Інформаційне та навчально-методичне забезпечення	Відповідно до технологічних вимог щодо навчально-методичного та інформаційного забезпечення освітньої діяльності відповідного рівня ВО (додаток 5 до Ліцензійних умов), затверджених Постановою Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 р. № 1187
<b>9 – Академічна мобільність</b>	
Національна кредитна мобільність	Програмою передбачена можливість укладання угод про академічну мобільність та про подвійне дипломування
Міжнародна кредитна мобільність	Програмою передбачена можливість укладання угод про міжнародну академічну мобільність (Еразмус+ K1), про подвійне дипломування, про тривалі міжнародні проекти, які передбачають включене навчання студентів
Навчання іноземних здобувачів вищої освіти	Можливе викладання іноземною мовою

## 2. ПЕРЕЛІК КОМПОНЕНТ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

Код н/д	Компоненти освітньої програми (навчальні дисципліни, практики, кваліфікаційна робота)	Кількість кредитів	Форма підсумкового контролю
1	2	3	4
<b>I. Цикл загальної підготовки</b>			
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
3О 1	Економічна теорія	4,5	Екзамен
3О 2	Мікроекономіка	4	Залік
3О 3	Макроекономіка	4	Екзамен
3О 4	Історія економіки та економічної думки	4,5	Екзамен
3О 5	Математика для економістів	12,5	Екзамен
3О 6	Економіко-математичні методи та моделі	7,5	Залік
3О 7	Регіональна економіка (регіональна економіка, екологія)	3,5	Залік
3О 8	Статистика	5	Екзамен
3О 9	Основи програмування та веб-дизайн	6	Залік
3О 10	Економіка підприємства	4,5	Екзамен
3О 11	Менеджмент	4	Екзамен
3О 12	Маркетинг	14,5	Екзамен
3О 13	Маркетингові дослідження	5,5	Екзамен
3О 14	Маркетингова товарна політика	5,5	Екзамен
3О 15	Маркетингове ціноутворення	5	Екзамен
3О 16	Маркетингові комунікації	8,5	Екзамен
3О 17	Маркетингова політика розподілу	4,5	Екзамен
3О 18	Міжнародна економіка	4	Екзамен
3О 19	Фінанси	3,5	Залік
3О 20	Міжнародний маркетинг	3,5	Залік
3О 21	Безпека життєдіяльності та цивільний захист	2	Залік
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
ЗВ 1	Навчальні дисципліни з бухгалтерського обліку: Управлінський та бухгалтерський облік в маркетингу; <i>Бухгалтерський облік</i>	4	Залік
ЗВ 2	Навчальні дисципліни з маркетингу торговельного підприємства: Трейд маркетинг; <i>Комерційна діяльність посередницьких підприємств</i>	2,5	Залік
ЗВ 3	Навчальні дисципліни з інформаційних технологій в маркетингу: Інформаційні системи і технології в маркетингу; <i>Інтернет технології в маркетингу</i>	3	Залік
ЗВ 4	Історичні Н/Д (блок 1)	2	Залік
ЗВ 5	Україномовні Н/Д (блок 2, Стилїстика української мови за професійним спрямуванням)	2	Залік
ЗВ 6	Філософські Н/Д (блок 3)	2	Залік
ЗВ 7	Психологічні Н/Д (блок 4)	2	Залік
ЗВ 8	Правові Н/Д (блок 5)	2	Залік
ЗВ 9	Фізичне виховання або основи здорового способу життя	5	Залік

1	2	3	4
ЗВ 10	Іноземна мова	6	Залік
ЗВ 11	Іноземна мова професійного спрямування	4	Залік
<b>II. Цикл професійної підготовки</b>			
<b>Обов'язкові компоненти ОП</b>			
ПО 1	Маркетинг промислового підприємства	5,5	Екзамен
ПО 2	Логістика в системі маркетингу підприємства	5	Екзамен
ПО 3	Конкурентоспроможність підприємства	3,5	Залік
ПО 4	Інвестування	4	Залік
ПО 5	Поведінка споживачів	4,5	Екзамен
ПО 6	Маркетинговий аудит	3,5	Залік
ПО 7	Промислове товарознавство	3,5	Залік
ПО 8	Маркетинг послуг	4	Залік
ПО 9	Програмне забезпечення маркетингу	3	Залік
ПО 10	Статистичне забезпечення маркетингових досліджень	4	Залік
ПО 11	Технологічний аудит	3,5	Залік
ПО 12	Маркетинг в інформаційному суспільстві	3,5	Залік
ПО 13	Електронна комерція	3	Залік
ПО 14	Діджитал-маркетинг	3,5	Залік
<b>Вибіркові компоненти ОП</b>			
ПВ 1	Н/Д з ризикології: Ризикологія; <i>Управління ризиками на підприємстві</i>	4	Екзамен
ПВ 2	Н/Д з управління якістю в маркетингу: Управління якістю в системі маркетингу підприємства; <i>Стандартизація та сертифікація маркетингової діяльності</i>	3	Залік
ПВ 3	Н/Д з продажу: Продаж та управління продажем; <i>Управління діяльністю відділу збуту</i>	3	Залік
ПВ 4	Н/Д з комерційної діяльності: Інфраструктура товарного ринку; <i>Основи підприємництва</i>	3,5	Залік
ПВ 5	Н/Д з прогнозування та передбачення: Методи прогнозування та прийняття рішень в маркетингу; <i>Прогнозування та передбачення в маркетингу</i>	4	Залік
ПВ 6	Н/Д з бізнес-планування: Бізнес-планування; <i>Розроблення бізнес – плану підприємства</i>	4	Екзамен
ПВ 7	Переддипломна практика	7,5	Залік
ПВ 8	Підготовка дипломної роботи	6	Захист
Загальний обсяг <b>циклу загальної підготовки:</b>		151	
Загальний обсяг <b>циклу професійної підготовки:</b>		89	
Загальний обсяг <b>обов'язкових компонент:</b>		170,5	
Загальний обсяг <b>вибіркових компонент:</b>		69,5	
у тому числі <b>за вибором студентів:</b>		69,5	
<b>ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ</b>		<b>240</b>	

### 3. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА СХЕМА ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ



## 4. ФОРМА ВИПУСКНОЇ АТЕСТАЦІЇ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Випускна атестація здобувачів вищої освіти проводиться у формі публічного захисту кваліфікаційної роботи та завершується видачею документа встановленого зразка про присудження ступеня бакалавра з присвоєнням кваліфікації «бакалавр маркетингу» за освітньо-професійною програмою «Промисловий маркетинг» зі спеціальності 075 «Маркетинг».

Випускна атестація здійснюється відкрито і публічно.

## 5. МАТРИЦЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

(УТОЧНЕННЯ:ЗАГАЛЬНІТА СПЕЦІАЛЬНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПО БАЗОВИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

	ЗО 1	ЗО 2	ЗО 3	ЗО 4	ЗО 5	ЗО 6	ЗО 7	ЗО 8	ЗО 9	ЗО 10	ЗО 11	ЗО 12	ЗО 13	ЗО 14	ЗО 15	ЗО 16	ЗО 17	ЗО 18	ЗО 19	ЗО 20	ЗО 21	ЗВ 1	ЗВ 2	ЗВ 3	ЗВ 4	ЗВ 5	ЗВ 6	ЗВ 7	ЗВ 8	ЗВ 9	ЗВ 10	ЗВ 11	
ЗК 1																					+						+		+				
ЗК 2																										+		+	+		+		
ЗК 3					+	+		+		+	+	+	+		+	+		+	+			+			+		+	+					
ЗК 4					+	+		+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+		+	+	+			
ЗК 5											+																						
ЗК 6	+	+		+			+			+		+		+	+	+	+	+	+	+	+			+	+								
ЗК 7					+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+	+					+				
ЗК 8					+	+		+		+		+	+		+	+				+	+				+								
ЗК 9									+				+												+								
ЗК 10																												+				+	+
ЗК 11												+		+	+	+																	
ЗК 12																																+	+
ЗК 13																			+		+												
ЗК 14							+				+											+									+		
ФК 1	+	+		+		+				+		+	+	+	+		+	+	+	+	+				+								
ФК 2	+	+	+	+								+	+	+	+	+	+								+								
ФК 3						+		+				+	+	+		+					+			+		+							
ФК 4												+			+	+	+				+			+	+								
ФК 5												+	+		+	+	+				+			+	+								
ФК 6													+		+																		
ФК 7										+		+			+	+	+			+				+									
ФК 8																																	
ФК 9														+																			
ФК 10													+			+									+								
ФК 11	+	+	+	+	+	+	+	+		+									+	+										+			
ФК 12													+		+	+																	
ФК 13					+	+		+		+	+				+						+		+										
ФК 14															+	+	+							+									

## (УТОЧНЕННЯ:ЗАГАЛЬНІ ТА СПЕЦІАЛЬНІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПО ПРОФЕСІЙНИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

	ПО 1	ПО 2	ПО 3	ПО 4	ПО 5	ПО 6	ПО 7	ПО 8	ПО 9	ПО 10	ПО 11	ПО 12	ПО 13	ПО 14	ПВ 1	ПВ 2	ПВ 3	ПВ 4	ПВ 5	ПВ 6	ПВ 7	ПВ 8	
ЗК 1																							
ЗК 2																							
ЗК 3	+	+	+	+	+		+	+	+	+	+	+						+	+	+		+	
ЗК 4	+		+		+	+		+	+	+	+	+											+
ЗК 5	+			+														+	+			+	+
ЗК 6	+		+				+	+	+	+	+		+	+		+	+				+	+	
ЗК 7	+	+	+	+			+	+	+	+	+		+		+	+				+	+	+	
ЗК 8	+		+		+			+	+	+			+							+		+	
ЗК 9									+	+		+		+	+								+
ЗК 10																							
ЗК 11	+		+					+									+						
ЗК 12																	+			+			+
ЗК 13																							
ЗК 14						+																	+
ФК 1	+					+				+	+						+						
ФК 2			+		+			+			+						+	+					+
ФК 3	+		+		+	+		+	+	+	+							+		+		+	+
ФК 4	+	+	+	+		+		+														+	+
ФК 5	+	+	+			+		+	+	+			+	+	+		+		+	+	+	+	+
ФК 6			+					+													+		+
ФК 7		+				+	+	+			+		+				+		+				+
ФК 8	+									+				+	+								+
ФК 9										+		+											+
ФК 10	+	+						+	+	+				+									+
ФК 11			+		+			+											+	+			+
ФК 12	+		+	+				+															+
ФК 13		+	+	+		+		+			+									+			+
ФК 14						+						+											+

## 6. МАТРИЦЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНИМИ КОМПОНЕНТАМИ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

(УТОЧНЕННЯ: ПРН ПО БАЗОВИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

	ЗО 1	ЗО 2	ЗО 3	ЗО 4	ЗО 5	ЗО 6	ЗО 7	ЗО 8	ЗО 9	ЗО 10	ЗО 11	ЗО 12	ЗО 13	ЗО 14	ЗО 15	ЗО 16	ЗО 17	ЗО 18	ЗО 19	ЗО 20	ЗО 21	ЗВ 1	ЗВ 2	ЗВ 3	ЗВ 4	ЗВ 5	ЗВ 6	ЗВ 7	ЗВ 8	ЗВ 9	ЗВ 10	ЗВ 11					
ПРН 1	+	+		+	+	+						+	+	+	+	+	+	+		+			+	+													
ПРН 2	+	+	+	+						+		+	+							+	+												+				
ПРН 3					+	+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	+																
ПРН 4					+	+		+		+	+	+	+		+		+	+	+	+			+	+	+												
ПРН 5			+				+			+			+							+	+																
ПРН 6											+		+			+	+								+												
ПРН 7								+	+				+			+				+					+												
ПРН 8														+											+												
ПРН 9							+											+	+		+			+													
ПРН 10								+			+		+		+	+	+																				
ПРН 11	+	+				+		+		+	+			+	+	+		+	+	+						+		+	+								
ПРН 12										+		+			+	+	+			+	+				+										+		
ПРН 13											+																										
ПРН 14															+	+																					
ПРН 15																						+												+	+	+	
ПРН 16																+																					
ПРН 17																																				+	+
ПРН 18											+											+		+		+		+	+	+	+	+	+	+	+	+	

(УТОЧНЕННЯ: ПРН ПО ПРОФЕСІЙНИХ ДИСЦИПЛІНАХ)

	ПО 1	ПО 2	ПО 3	ПО 4	ПО 5	ПО 6	ПО 7	ПО 8	ПО 9	ПО 10	ПО 11	ПО 12	ПО 13	ПО 14	ПВ 1	ПВ 2	ПВ 3	ПВ 4	ПВ 5	ПВ 6	ПВ 7	ПВ 8	
ПРН 1	+			+		+	+		+					+	+	+		+	+			+	+
ПРН 2	+					+	+		+						+		+		+	+			
ПРН 3	+	+	+			+	+	+	+	+	+				+		+	+	+	+		+	+
ПРН 4	+	+	+	+		+		+	+	+			+	+	+		+		+	+	+	+	+
ПРН 5					+	+									+	+	+	+	+				
ПРН 6			+	+	+		+	+			+				+	+	+						+
ПРН 7			+						+	+		+	+	+									+
ПРН 8									+	+		+	+	+									+
ПРН 9				+		+									+						+		+
ПРН 10	+					+		+		+										+			
ПРН 11	+		+		+	+	+	+	+	+	+	+											
ПРН 12	+		+	+				+						+				+	+	+			+
ПРН 13				+				+															
ПРН 14			+					+					+	+							+		
ПРН 15																							
ПРН 16			+					+				+											+
ПРН 17																							+
ПРН 18																							+