

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

**Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності**

**«ЗАТВЕРДЖУЮ»**

Гарант освітньої програми

 **Сергій СОКОЛЮК.**

**07** серпня 2024 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**  
**УПРАВЛІННЯ ОПТОВОЮ І РОЗДРІБНОЮ ТОРГІВЛЕЮ**

**Освітній рівень:** другий (магістерський)

**Галузь знань:** 07 «Управління та адміністрування»

**Спеціальність:** 076 «Підприємництво та торгівля»

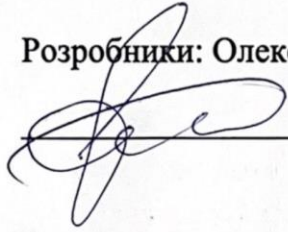
**Освітня програма:** «Аграрне підприємництво та агротрейдинг»

**Факультет:** економіки і підприємництва

**Умань – 2024 р.**

Робоча програма навчальної дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» для здобувачів вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля» освітньої програми «Аграрне підприємництво та агротрейдинг ». Умань: Уманський національний університет садівництва, 2024. 29 с.

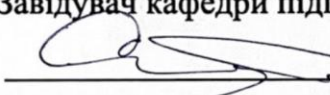
Розробники: Олександр НЕПОЧАТЕНКО, к.е.н., доцент



Олександр НЕПОЧАТЕНКО

Робоча програма затверджена на засіданні  
кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності  
Протокол № 1 від “07” серпня 2024 року

Завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності:



Сергій СОКОЛЮК

“07” серпня 2024 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва

Протокол № 1 від “08” серпня 2024 року

Голова  Руслан МУДРАК

« \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 року

© УНУС, 2024 рік

© Непочатенко О.А., 2024 рік

## 1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень, назва освітньої програми	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів – 6	Галузь знань: <u>07 «Управління та адміністрування»</u>	<b>Обов'язкова</b>	
	Спеціальність: <u>076 «Підприємництво, та торгівля»</u>		
Модулів – 1	Освітній рівень: <u>другий рівень вищої освіти (магістерський)</u>  Освітня програма <u>«Аграрне підприємництво та агротрейдинг»</u>	<b>Рік підготовки</b>	
Змістових модулів – 4		1-й	1-й
Загальна кількість годин – 180 год.		<b>Семестр</b>	
		2-й	2-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 2,3; самостійної роботи студента – 4,9.		<b>Лекції</b>	
		30 год.	8 год.
		<b>Практичні, семінарські</b>	
		28 год.	4 год.
		<b>Лабораторні</b>	
		-	-
<b>Самостійна робота</b>			
122 год.	168 год.	Вид контролю: екзамен	

## 2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Навчальна дисципліна «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» належить до обов'язкових дисциплін, вивчення яких передбачено освітньо-професійною програмою підготовки фахівців другого (магістерського) рівня вищої освіти.

**Мета вивчення дисципліни:** формування у студентів сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань про управління торгових процесів і їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмій і навичок їх використання у практичній діяльності підприємств.

### **Завдання навчальної дисципліни:**

- забезпечення теоретичної підготовки з управління торгівлею майбутніх фахівців товарознавства і біржової діяльності;
- вивчення основних понять, логістичних систем в організації товароруку;
- вивчення та освоєння змісту технологічних операцій в роздрібній і оптовій торгівлі і уміння в удосконалення з метою підвищення ефективності роботи торговельних підприємств;
- формування творчого потенціалу і його використання в пошуку резервів зростання доходів і скорочення витрат в організації товароруку;
- формування вмій творчого пошуку резервів удосконалення комерційної діяльності підприємства.

**Предметом навчальної дисципліни** є система управління підприємствами оптової та роздрібної торгівлі, що включає планування, організацію, мотивацію та контроль торгових процесів, а також методи та інструменти, які забезпечують ефективне функціонування цих видів торгівлі в ринкових умовах.

**Місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі підготовки здобувачів вищої освіти.** Дисципліна «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» займає важливе місце в структурно-логічній схемі підготовки, доповнюючи такі дисципліни як «Маркетинг», «Економіка аграрного підприємства», «Товарознавство», «Організація торгівлі», а також передбачає практичне застосування знань, отриманих на попередніх етапах навчання. Вивчення дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» передбачає формування професійних компетенцій майбутніх фахівців у сфері торгівлі, зокрема управління торговими підприємствами, і є основою для вивчення подальших спеціалізованих дисциплін у цій галузі.

Таблиця 1

**Матриця компетентностей і програмних результатів навчання, що формуються під час вивчення навчальної дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею»**

Шифр компетентності	Компетентності	Шифр програмних результатів навчання	Програмні результати навчання
<b>Спеціальні (фахові) компетентності (СК)</b>			
СК 2	Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності	ПРН 8	Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.
СК 3	Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва та торгівлі	ПРН 9	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.
СК 6	Здатність до вирішення проблемних питань та прийняття управлінських рішень у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу	ПРН 12	Вирішувати проблемні питання та примати управлінські рішення у сфері аграрного підприємництва та агротрейдингу.

Таблиця 2

**Результати, методи навчання та методи контролю за навчальною дисципліною «Управління оптовою і роздрібною торгівлею»**

Результати навчання за навчальною дисципліною		Методи навчання	Методи контролю
1	Знання:		

1.1	Спеціалізовані знання, набуті у процесі навчання на рівні новітніх досягнень, які є основою для оригінального мислення в контексті управління оптовою і роздрібною торгівлею	лекція, практичне заняття, дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
1.2	Критичне осмислення основних понять, видів, принципів та методів управління оптовою і роздрібною торгівлею	лекція, практичне заняття, дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, тестування, участь у дискусії, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
<b>2</b>	<b>Уміння/навички:</b>		
2.1	Розв'язання складних непередбачуваних задач і проблем у сфері оптової і роздрібною торгівлі	лекція, практичне заняття, дискусія, робота в малих групах, кейс-метод, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
2.2	Проведення інноваційної діяльності в сфері управління оптовою і роздрібною торгівлею		
<b>3</b>	<b>Комунікація:</b>		
3.1	Донесення до фахівців і нефахівців інформації, проблем та їх рішень в сфері управління оптовою і роздрібною торгівлею	практичне заняття, дискусія, робота в малих групах, кейс-метод, вирішення конкретних задач і	представлення презентацій, виконання конкретних задач і ситуацій, підсумковий контроль

		ситуацій	
<b>4</b>	<b>Відповідальність і автономія</b>		
4.1	Застосування нових підходів у сфері управління оптовою і роздрібною торгівлею для прийняття рішень у складних умовах	практичне заняття, дискусія, робота в малих групах, кейс-метод, вирішення конкретних задач і ситуацій	представлення презентацій, виконання конкретних задач і ситуацій, підсумковий контроль
4.2	Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності		

Таблиця 3

**Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею»**

Програмний результат навчання		Метод навчання	Методи контролю
<b>ПРН 8</b>	Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких та торговельних структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.	Лекції, семінари-дискусії, практичні заняття, робота в малих групах, кейс-метод, виконання завдань в Moodle	Усне опитування, експрес-контроль, тестування, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
<b>ПРН 9</b>	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.	Лекції, практичні заняття, мозковий штурм, кейс-метод самонавчання, виконання завдань в Moodle	Усне опитування, експрес-контроль, тестування, виконання індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
<b>ПРН 12</b>	Вирішувати проблемні питання та примати управлінські рішення у сфері аграрного	Лекції, практичні заняття,	Усне опитування, експрес-контроль, виконання

	підприємництва та агротрейдингу.	мозковий штурм, кейс-метод самонавчання, виконання завдань в Moodle	індивідуальних і командних завдань, підготовка та представлення презентацій, контрольна (модульна) робота, підсумковий контроль
--	----------------------------------	---	---

### **3. Програма навчальної дисципліни**

#### **Модуль 1.**

#### **Змістовний модуль 1. Сучасні підходи до управління роздрібними торговельними підприємствами та формування конкурентних стратегій**

##### **Тема 1. Поняття управління торгівлею. Види роздрібних торговців та їх характеристика**

Сутність та основні концепції управління торгівлею. Класифікація роздрібних торговців. Організаційні форми роздрібних торговців. Характеристика видів роздрібних торговців за асортиментом. Тенденції розвитку роздрібної торгівлі у сучасних умовах.

##### **\*Тема 2. Фази і порядок створення роздрібно-торговельного підприємства**

Вибір організаційно-правової форми роздрібно-торговельного підприємства. Дослідження ринку і визначення цільової аудиторії. Розробка концепції магазину та формату торгівлі. Вибір місця розташування та оцінка торгових площ. Фінансове планування та оцінка стартових витрат. Оформлення необхідних дозволів і ліцензій для функціонування торговельного підприємства. Залучення та управління персоналом. Закупівля товарів та вибір постачальників. Маркетинг та просування роздрібно-торговельного підприємства. Оцінка та аналіз ризиків при створенні роздрібно-торговельного підприємства.

##### **Тема 3. Управлінська побудова роздрібних торговців**

Організаційні структури роздрібних підприємств. Формування асортиментної політики в роздрібній торгівлі. Управління персоналом у роздрібній торгівлі. Фінансове управління роздрібним підприємством. Логістичне забезпечення роздрібно-торговельної торгівлі. Технологічні інновації в управлінні роздрібними підприємствами. Клієнтоорієнтоване управління в роздрібній торгівлі. Маркетингові стратегії для роздрібних торговців.



#### **Тема 4. Суть, принципи і завдання управління роздрібною мережею**

Сутність та функції роздрібної торгової мережі. Принципи організації роздрібної торгівлі. Планування діяльності роздрібної мережі. Стратегічне управління роздрібною мережею. Операційне управління роздрібною мережею. Мотивація та стимулювання в роздрібній торгівлі. Контроль і оцінка ефективності роботи роздрібної мережі. Інновації та цифрові технології в управлінні роздрібною мережею.

#### **Тема 5. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців**

Класифікація роздрібних торговців за формою власності. Формати роздрібних торгових підприємств. Типи роздрібних торговців за асортиментом товарів. Характеристика роздрібних торговців за місцем торгівлі. Моделі роздрібної торгівлі за рівнем обслуговування. Інноваційні формати роздрібної торгівлі. Тенденції розвитку форматів роздрібної торгівлі.

#### **Тема 6. Концентрація і спеціалізація роздрібної мережі**

Сутність і види концентрації роздрібної мережі. Фактори та мотиви концентрації роздрібної торгівлі. Форми концентрації роздрібної мережі. Поняття спеціалізації роздрібної мережі. Тенденції концентрації та спеціалізації на сучасних ринках. Взаємозв'язок концентрації та спеціалізації роздрібної торгівлі. Вплив концентрації і спеціалізації на споживачів і конкурентне середовище.

#### **Тема 7. Територіальне розміщення роздрібної мережі**

Аналіз факторів вибору місця для роздрібної торгівлі. Класифікація роздрібних торгових об'єктів за територіальною ознакою. Методи вибору оптимального місця розташування. Вплив інфраструктури на розміщення роздрібної мережі. Тенденції в розвитку територіальної структури роздрібної торгівлі. Економічні аспекти територіального розміщення роздрібної мережі. Регуляторні та правові аспекти розміщення роздрібної мережі.

#### **Тема 8. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах**

Поняття попиту та його роль у діяльності роздрібних підприємств. Основні завдання дослідження попиту в роздрібній торгівлі. Методи кількісного аналізу попиту на роздрібних підприємствах. Якісні методи вивчення попиту в роздрібній торгівлі. Використання сучасних технологій для дослідження попиту. Практичні аспекти застосування результатів дослідження попиту на роздрібних підприємствах. Психологічні аспекти процесу роздрібного продажу товарів.

## **\*\*Topic 8. Objectives and methods of studying consumer demand at retail enterprises**

The concept of demand and its role in the activities of retail enterprises. The main tasks of researching demand in retail trade. Methods of quantitative analysis of demand in retail enterprises. Qualitative methods of studying demand in retail. Use of modern technologies for demand research. Practical aspects of applying the results of demand research in retail enterprises. Psychological aspects of the retail sales process.

## **Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту**

Поняття та значення спеціалізації підприємств у торгівлі. Фактори, що впливають на спеціалізацію торгових підприємств. Типи спеціалізації в оптовій торгівлі. Типи спеціалізації в роздрібній торгівлі. Принципи планування товарного асортименту. Методи аналізу та планування товарного асортименту. Управління товарним асортиментом в умовах змін ринкової кон'юнктури. Логістичні аспекти управління товарним асортиментом. Планування асортименту в умовах глобалізації та розвитку електронної торгівлі.

## **\*\*Topic 9. Specialisation of enterprises and product range planning**

The concept and importance of specialisation of enterprises in trade. Factors influencing the specialisation of trade enterprises. Types of specialisation in wholesale trade. Types of specialisation in retail trade. Principles of product range planning. Methods of analysis and planning of the product range. Management of the product range in the face of changing market conditions. Logistics aspects of product range management. Assortment planning in the context of globalisation and the development of e-commerce.

## **Змістовний модуль 2. Управління та розвиток оптової торгівлі: структура, тенденції, ефективність**

### **Тема 10. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності**

Сутність і функції оптового ринку. Типи оптових ринків і їх класифікація. Структура та учасники оптового ринку. Організація та механізми функціонування оптових ринків. Місце оптових ринків в ланцюгу постачання товарів. Економічне значення оптового ринку для розвитку галузей економіки. Сучасні тенденції розвитку оптових ринків. Проблеми та виклики оптових ринків в умовах сучасної економіки.

### **Тема 11. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елемента оптового ринку**

Поняття і основні функції оптової торгівлі. Класифікація оптових підприємств і види оптової торгівлі. Роль і завдання оптової торгівлі у товаропостачанні. Організаційні моделі оптової торгівлі. Економічна ефективність оптової торгівлі. Тенденції розвитку оптової торгівлі в сучасних умовах. Регулювання оптової торгівлі та правові аспекти її функціонування.

### **Тема 12. Структура та інфраструктура оптової торгівлі**

Поняття і сутність оптової торгівлі. Організаційні форми оптової торгівлі. Структура оптових торгових підприємств. Інфраструктура оптової торгівлі. Логістичні ланцюги в оптовій торгівлі. Фінансова інфраструктура оптової торгівлі. Електронна комерція в оптовій торгівлі. Тенденції та перспективи розвитку інфраструктури оптової торгівлі.

### **Тема 13. Види оптових підприємств та їх класифікація**

Класифікація оптових підприємств за формою власності та за асортиментом продукції. Класифікація оптових підприємств за територіальним охопленням ринку та за функціональною спеціалізацією. Класифікація оптових підприємств за рівнем інтеграції в ланцюг постачань, за способом організації торгівлі, за характером власності на товар та за галузевою спеціалізацією.

### **Тема 14. Структура і побудова апарату оптового підприємства**

Організаційна структура оптового підприємства. Ключові відділи та функції апарату управління оптовим підприємством. Управління персоналом оптового підприємства. Роль і відповідальність керівництва оптового підприємства. Аналіз ефективності організаційної структури оптового підприємства. Інформаційно-аналітична підтримка управлінських рішень в оптовій торгівлі.

### **Тема 15. Форми оптового продажу і види оптового обороту**

Класифікація форм оптового продажу. Організаційні форми оптової торгівлі. Види оптового обороту. Оптова торгівля через посередників. Прямі контракти в оптовій торгівлі. Особливості міжнародного оптового продажу. Сучасні тенденції в оптовому продажу.

### **Тема 16. Управління продажем товарів зі складу**

Планування і організація продажів товарів зі складу. Системи управління запасами та їх вплив на продажі. Інформаційні технології в управлінні продажами зі складу. Координація роботи складу і відділу продажів. Логістичні операції при продажу товарів зі складу. Фінансовий менеджмент в управлінні продажами зі складу. Юридичні аспекти продажу товарів зі складу. Контроль та оцінка ефективності продажів зі складу.

### **Тема 17. Організація транзитної поставки товарів**

Сутність та принципи транзитної поставки товарів. Учасники транзитних поставок та їх роль. Логістика транзитних поставок. Документальне оформлення транзитних поставок. Економічні аспекти транзитної поставки товарів. Інформаційні технології в управлінні транзитною поставкою. Особливості транзитної поставки товарів у різних галузях. Міжнародна практика транзитних поставок.

### **Тема 18. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів**

Основні методи стимулювання оптового продажу товарів. Рекламні стратегії в оптовій торгівлі. Персональний продаж як засіб активізації оптового збуту. Стратегічне планування акцій і промоцій для оптових покупців. Підтримка партнерських відносин з оптовими покупцями. Стимулювання продажу товарів у різних секторах оптової торгівлі. Аналітика та оцінка результатів активізації оптових продажів.

#### 4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма						заочна форма						
	усього	у тому числі					усього	у тому числі					
		л	п/с	лаб	інд	с.р.		л	п/с	лаб	інд	с.р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
<b>Змістовний модуль 1. Сучасні підходи до управління роздрібними торговельними підприємствами та формування конкурентних стратегій</b>													
Тема 1. Поняття управління торгівлею. Види роздрібних торговців та їх характеристика	10	2	2	-	-	6	10	1	-	-	-	9	
*Тема 2. Фази і порядок створення роздрібного торговельного підприємства	10	2	2	-	-	6	10	1	-	-	-	9	
Тема 3. Управлінська побудова роздрібних торговців	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10	
Тема 4. Суть, принципи і завдання управління роздрібною мережею	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10	
Тема 5. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців	10	1	1	-	-	8	10	1	1	-	-	8	
Тема 6. Концентрація і спеціалізація роздрібною мережі	10	1	1	-	-	8	10	1	1	-	-	8	
Тема 7. Територіальне розміщення роздрібною мережі	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10	

Тема 8. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах **Topic 8. Objectives and methods of studying consumer demand at retail enterprises	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту **Topic 9. Specialisation of enterprises and product range planning	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10
<b>Разом за змістовним модулем 1</b>	<b>90</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>58</b>	<b>90</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>84</b>
<b>Змістовний модуль 2. Управління та розвиток оптової торгівлі: структура, тенденції, ефективність</b>												
Тема 10. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності	10	1	1	-	-	8	10	1	-	-	-	9
Тема 11. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку	10	1	1	-	-	8	10	-	-	-	-	10
Тема 12. Структура та інфраструктура оптової торгівлі	10	1	1	-	-	8	10	1	1	-	-	8
Тема 13. Види оптових підприємств та їх класифікація	10	1	1	-	-	8	10	-	-	-	-	10
Тема 14. Структура і побудова апарату оптового підприємства	10	2	2	-	-	6	10	1	1	-	-	8
Тема 15. Форми оптового продажу і види оптового обороту	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10

Тема 16. Управління продажем товарів зі складу	10	2	2	-	-	6	10	-	-	-	-	10
Тема 17. Організація транзитної поставки товарів	10	2	1	-	-	7	10	-	-	-	-	10
Тема 18. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів	10	2	1	-	-	7	10	1	-	-	-	9
<b>Разом за змістовним модулем 5</b>	<b>90</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	-	-	<b>64</b>	<b>90</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	-	-	<b>84</b>
<b>Усього годин</b>	<b>180</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	-	-	<b>122</b>	<b>180</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	-	-	<b>168</b>

\*залучений представник роботодавця для спільного проведення аудиторних занять

\*\*тема викладається англійською мовою

### 5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
		денна форма
1	Тема 3. Управлінська побудова роздрібних торговців	2
2	Тема 4. Суть, принципи і завдання управління роздрібною мережею	2
3	Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту **Topic 9. Specialisation of enterprises and product range planning	2
4	Тема 11. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елемента оптового ринку	1
5	Тема 15. Форми оптового продажу і види оптового обороту	2
6	Тема 16. Управління продажем товарів зі складу	2
	<b>Всього</b>	<b>11</b>

## 6. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	Тема 1. Поняття управління торгівлею. види роздрібних торговців та їх характеристика	2	-
2	Тема 2. Фази і порядок створення роздрібно-торговельного підприємства	2	-
3	Тема 5. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців	1	1
4	Тема 6. Концентрація і спеціалізація роздрібно-торговельної мережі	1	1
5	Тема 7. Територіальне розміщення роздрібно-торговельної мережі	2	-
6	Тема 8. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах **Topic 8. Objectives and methods of studying consumer demand at retail enterprises	2	-
7	Тема 10. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності	1	-
8	Тема 12. Структура та інфраструктура оптової торгівлі	1	1
9	Тема 13. Види оптових підприємств та їх класифікація	1	-
10	Тема 14. Структура і побудова апарату оптового підприємства	2	1
11	Тема 17. Організація транзитної поставки товарів	1	-
12	Тема 18. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів	1	-
	<b>Всього</b>	<b>17</b>	<b>4</b>

## 7. Теми лабораторних занять (не передбачено)



## 8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	заочна форма
1	<b>Тема 1. Поняття управління торгівлею. Види роздрібних торговців та їх характеристика</b> Характеристика видів роздрібних торговців за асортиментом. Тенденції розвитку роздрібної торгівлі у сучасних умовах.	6	9
2	<b>Тема 2. Фази і порядок створення роздрібногo торговельного підприємства</b> Фінансове планування та оцінка стартових витрат. Оформлення необхідних дозволів і ліцензій для функціонування торговельного підприємства. Залучення та управління персоналом. Закупівля товарів та вибір постачальників. Маркетинг та просування роздрібногo підприємства. Оцінка та аналіз ризиків при створенні роздрібногo підприємства.	6	9
3	<b>Тема 3. Управлінська побудова роздрібних торговців</b> Логістичне забезпечення роздрібної торгівлі. Технологічні інновації в управлінні роздрібними підприємствами. Клієнтоорієнтоване управління в роздрібній торгівлі. Маркетингові стратегії для роздрібних торговців.	6	10
4	<b>Тема 4. Суть, принципи і завдання управління роздрібною мережею</b> Мотивація та стимулювання в роздрібній торгівлі. Контроль і оцінка ефективності роботи роздрібної мережі. Інновації та цифрові технології в управлінні роздрібною мережею.	6	10
5	<b>Тема 5. Характеристика основних видів, типів і форматів роздрібних торговців</b> Моделі роздрібної торгівлі за рівнем обслуговування. Інноваційні формати роздрібної торгівлі. Тенденції розвитку форматів роздрібної торгівлі.	8	8
6	<b>Тема 6. Концентрація і спеціалізація роздрібної мережі</b> Взаємозв'язок концентрації та спеціалізації роздрібної торгівлі. Вплив концентрації і спеціалізації на споживачів і конкурентне середовище.	8	8

7	<p><b>Тема 7. Територіальне розміщення роздрібної мережі</b> Тенденції в розвитку територіальної структури роздрібної торгівлі. Економічні аспекти територіального розміщення роздрібної мережі. Регуляторні та правові аспекти розміщення роздрібної мережі.</p>	6	10
8	<p><b>Тема 8. Завдання і методи вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах</b> Використання сучасних технологій для дослідження попиту. Практичні аспекти застосування результатів дослідження попиту на роздрібних підприємствах. Психологічні аспекти процесу роздрібного продажу товарів. <b>**Topic 8. Objectives and methods of studying consumer demand at retail enterprises</b> Use of modern technologies for demand research. Practical aspects of applying the results of demand research in retail enterprises. Psychological aspects of the retail sales process.</p>	6	10
9	<p><b>Тема 9. Спеціалізація підприємств і планування товарного асортименту</b> Управління товарним асортиментом в умовах змін ринкової кон'юнктури. Логістичні аспекти управління товарним асортиментом. Планування асортименту в умовах глобалізації та розвитку електронної торгівлі. <b>**Topic 9. Specialisation of enterprises and product range planning</b> Management of the product range in the face of changing market conditions. Logistics aspects of product range management. Assortment planning in the context of globalisation and the development of e-commerce.</p>	6	10
10	<p><b>Тема 10. Поняття оптового ринку як місця і сфери здійснення оптової торговельної діяльності</b> Економічне значення оптового ринку для розвитку галузей економіки. Сучасні тенденції розвитку оптових ринків. Проблеми та виклики оптових ринків в умовах сучасної економіки.</p>	8	9
11	<p><b>Тема 11. Суть і завдання оптової торгівлі — основного складового елементу оптового ринку</b> Економічна ефективність оптової торгівлі. Тенденції розвитку оптової торгівлі в сучасних умовах. Регулювання оптової торгівлі та правові аспекти її функціонування.</p>	8	10
12	<p><b>Тема 12. Структура та інфраструктура оптової торгівлі</b></p>	8	8

	Фінансова інфраструктура оптової торгівлі. Електронна комерція в оптовій торгівлі. Тенденції та перспективи розвитку інфраструктури оптової торгівлі.		
13	<b>Тема 13. Види оптових підприємств та їх класифікація</b> Класифікація оптових підприємств за рівнем інтеграції в ланцюг постачань, за способом організації торгівлі, за характером власності на товар та за галузевою спеціалізацією.	8	10
14	<b>Тема 14. Структура і побудова апарату оптового підприємства</b> Аналіз ефективності організаційної структури оптового підприємства. Інформаційно-аналітична підтримка управлінських рішень в оптовій торгівлі.	6	8
15	<b>Тема 15. Форми оптового продажу і види оптового обороту</b> Особливості міжнародного оптового продажу. Сучасні тенденції в оптовому продажу.	6	10
16	<b>Тема 16. Управління продажем товарів зі складу</b> Фінансовий менеджмент в управлінні продажами зі складу. Юридичні аспекти продажу товарів зі складу. Контроль та оцінка ефективності продажів зі складу.	6	10
17	<b>Тема 17. Організація транзитної поставки товарів</b> Інформаційні технології в управлінні транзитною поставкою. Особливості транзитної поставки товарів у різних галузях. Міжнародна практика транзитних поставок.	7	10
18	<b>Тема 18. Активізація і стимулювання оптового продажу товарів</b> Стимулювання продажу товарів у різних секторах оптової торгівлі. Аналітика та оцінка результатів активізації оптових продажів.	7	10
	<b>Всього</b>	<b>122</b>	<b>168</b>

## 9. Індивідуальні завдання (не передбачено)

### 10. Методи навчання

Протягом вивчення дисципліни передбачено використання наступних методів навчання: тематичні лекції; семінари-дискусії; практичні заняття; мозковий штурм; робота в малих групах; кейс-метод; підготовка і виступ з

презентацією; тестування; виконання практичних завдань, наведених в інструктивно-методичних матеріалах; самонавчання на основі конспектів, посібників та іншої рекомендованої літератури, навчальних мультимедійних матеріалів, через модульне об'єктно-орієнтоване динамічне навчальне середовище – Moodle (табл. 2).

Матеріали курсу «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» розміщені на платформі Moodle <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=510>.

В умовах дистанційної освіти проведення лекцій, семінарських та практичних занять відбувається у форматі відеоконференцій. Для організації освітнього процесу використовуються такі технічні сервіси, як Zoom, Viber, Telegram, Moodle та електронна пошта.

## 11. Методи контролю

Для забезпечення оцінювання студентів проводиться поточний (модульний) і підсумковий (екзамен) контролю.

Модульний контроль передбачає перевірку стану засвоєння визначеної системи елементів знань і вмінь студентів з того чи іншого модулю.

При контролі систематичності та активності роботи на практичних заняттях оцінюванню в балах підлягають: рівень знань, необхідний для виконання аналітично-розрахункових робіт, що передбачені завданнями для самостійного опрацювання; повнота, якість і вчасність їх виконання та результати захисту; рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на практичних заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на практичні заняття.

При виконанні модульних (контрольних) завдань оцінюванню в балах підлягають теоретичні знання і практичні уміння, яких набули студенти після опанування певного модуля. Модульний контроль проводиться письмово у формі тестів.

У разі невиконання певних завдань поточного контролю з об'єктивних причин, студенти мають право, з дозволу викладача, скласти їх до останнього практичного заняття. Час і порядок складання визначає викладач. У разі, коли студент не з'явився на проведення модульної контрольної роботи без поважних причин, він отримує нуль балів. Перездача модульного контролю допускається у строки, які встановлюються викладачем.

Знання студента з певного модуля вважаються незадовільними, за умови коли сума балів його поточної успішності та за модульний контроль складають менше 61% від максимально можливої суми за цей модуль. У такому випадку можливе повторне перескладання модуля у терміни встановлені викладачем.

Рейтингова сума балів з навчальної дисципліни після складання модулів і підсумкового контролю виставляється як сума набраних студентом балів протягом семестру та балів набраних студентом на підсумковому контролі. До

підсумкового контролю допускаються студенти, які виконали всі модульні контролю, передбачені для даної навчальної дисципліни і за рейтинговим показником набрали не менш як 35 балів.

Підсумковий контроль забезпечує оцінку результатів навчання студентів на заключному етапі вивчення дисципліни і проводиться відповідно до навчального плану у вигляді екзамену в термін, встановлений графіком навчального процесу та в обсязі навчального матеріалу, визначеному даною робочою програмою навчальної дисципліни. Форма проведення контролю є комбінованою (передбачає усну відповідь теоретичні питання і письмово на один комплект тестових завдань). Зміст і структура контрольних завдань, екзаменаційних білетів і критерії оцінювання визначаються рішенням кафедри.

Якщо у підсумку студент отримав за рейтинговим показником оцінку «FX», то він допускається до повторного складання підсумкового контролю з дисципліни. Студент, допущений до повторного складання підсумкового контролю зобов'язаний у терміни, визначені деканатом, перездати невиконані (або виконані на низькому рівні) завдання поточно-модульного контролю, виконати модульні контролю і скласти підсумковий контроль. Рейтинговий показник студента з навчальної дисципліни при цьому визначається за результатами повторного складання підсумкового контролю і не впливає на загальний рейтинг студента.



**Розподіл балів, які отримують студенти при вивченні дисципліни  
«Управління оптовою і роздрібною торгівлею» (заочна форма)**

Поточний (модульний) контроль																				Бали за додаткову роботу	Підсумковий	Сума	
Кількість балів за модуль	Змістовий модуль 1 (32 балів)										Змістовий модуль 2 (32 балів)												
Кількість балів за теми	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 6	T 7	T 8	T 9	МК 1 (5 балів)	T 10	T 11	T 12	T 13	T 14	T 15	T 16	T 17	T 18	МК 2 (5 балів)	<b>6</b>	<b>30</b>	<b>100</b>
в т.ч. за видами робіт:	3	3	3	3	3	3	3	3	3		3	3	3	3	3	3	3	3	3				
практичні заняття	-	-	-	-	2	2	-	-	-		-	-	2	-	2	-	-	-	-				
виконання СРС	3	3	3	3	1	1	3	3	3		3	3	1	3	1	3	3	3	3				

### ***Поточний контроль***

Об'єктами *поточного контролю* знань студентів є активність і систематичність роботи на практичних заняттях, виконання завдань для самостійної роботи студентів, розв'язання модульних завдань.

При контролі на *семінарських та практичних заняттях* оцінці підлягають: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах; активність при обговоренні заявлених на занятті питань; результати бліцопитування та письмового або тестового контролю знань.

Під час контролю виконання завдань для *самостійної роботи* оцінюванню підлягають: правильність і повнота врахування усіх складових завдання; обґрунтованість відповіді.

При контролі виконання *модульних завдань* оцінці підлягають теоретичні знання та практичні навички, яких набули студенти після опанування тем змістового модуля. Контроль проводиться у вигляді відповідей на тестові питання.

Максимальна сума балів поточного контролю з дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» – 70. Бали розподіляються наступним чином:

1. Систематичність та активність роботи на практичних заняттях оцінюється в 3 бали:

- відповідь/виконання практичних завдань/змістовні доповнення при обговоренні питань на практичних заняттях – 1–2 бали.

2. Виконання завдань для самостійної роботи студентів оцінюється в 1 бал.

3. Модульний контроль містить 20 тестів, відповідь на кожен з яких оцінюється в 0,5 балів ( $0,5 \times 20$  тестів) – 5 балів.

Бали за додаткову роботу – представлення результатів науково-дослідних робіт: участь у студентських олімпіадах, конкурсах наукових робіт, грантах, науково-дослідних проєктах – 1–6 балів; публікація наукових статей, тез доповіді на конференції – 1–6 балів.

### ***Підсумковий контроль***

Форма проведення контролю є комбінованою (передбачає усну відповідь теоретичні питання і письмово на один комплект тестових завдань). Повна та вичерпна відповідь на кожне з питань оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів. За 1 правильно вирішене тестове завдання студент отримує 1 бал.

Загалом під час іспиту студент може отримати 30 балів.



**Таблиця відповідності шкали оцінювання ECTS з національною системою оцінювання в Україні**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90 – 100	<b>A</b>	відмінно
82-89	<b>B</b>	добре
74-81	<b>C</b>	
64-73	<b>D</b>	задовільно
60-63	<b>E</b>	незадовільно з можливістю повторного складання
35-59	<b>FX</b>	
0-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

**13. Методичне забезпечення**

1. Методичні вказівки для написання курсових робіт з дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» для студентів факультету економіки і підприємництва спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». - Умань, 2021.
2. Методичні вказівки для вивчення дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» для студентів факультету економіки і підприємництва спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». – Умань, 2021.
3. Електронний навчальний курс для дистанційного вивчення навчальної дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності 076 «Підприємництво та торгівля». URL: <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=510>.

**14. Рекомендована література**

*Базова*

1. Балджи М.Д., Добрава Н.В., Однолько В.О., Осипова М.М. Торговельне підприємництво: навчальний посібник. К.: Кондорвидавництво, 2020. 112 с.
2. Безус А.М., Шевчук М.Б., Безус П.І. Перспективи інноваційного розвитку роздрібною торгівлі в Україні. Економіка та держава, № 5. 2019. С. 24-28.
3. Бойчик І.М., Спяк Г.І., Волошин О.П. Теоретико-організаційні аспекти оптимізації діяльності торговельних підприємств на засадах логістики. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2020. №

3. С.156-170. URL:  
<http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/41000/1/%D0%91%D0%BE%D0%B9%D1%87%D0%B8%D0%BA.pdf>
4. Бойчик І.М., Собко О.М., Спяк Г.І. Рівень та якість торговельного обслуговування: сутність та співвідношення понять. Інноваційна економіка. 2021. № 3-4. С.118-123
5. Бойчик І., Собко О., Спяк Г. Економіка та управління торговим підприємством. Тернопіль, 2021. 280 с.
6. Бойчик І.М., Собко О.М., Спяк Г.І. Основні тренди розвитку роздрібною торгівлі України в період нестабільності. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: Економічні науки. 2021. № 7. С. 38-46 URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16281604879768.pdf>
7. Формування системи внутрішньої торгівлі України: теорія, практика, інновації: колективна монографія, за ред. В.В. Лісіца, В.І. Місюкевич, О.М. Михайленко. Полтава: ПУЕТ, 2020. 232 с.
8. Мельников А.М., Коваленко О.А., Пундяк Н.Б. Основи організації бізнесу: навч. посіб. для студ. вузів К.: Центр учб. л-ри, 2016. 200 с.
9. Романова Л.В. Управління підприємницькою діяльністю: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2019. 240 с
10. Ільченко Н. Б. Механізм управління бізнес-процесами на підприємстві оптової торгівлі. Бізнес Інформ. 2018. № 6. С. 224-230.
11. Ільченко Н. Б. Обґрунтування причинно-наслідкових зв'язків управління економічними процесами на підприємстві оптової торгівлі. Проблеми економіки. 2016. № 4. С. 127-135.
12. Непочатенко О.А., Нестерчук Ю.О., Соколюк С.Ю., Чернега І. І., Жарун О.В. Конкурентні переваги соціально-економічного механізму підприємницької діяльності у бізнес-середовищі та економічна безпека бізнесу // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (2). С. 65-77. [Міжнародна наукометрична база: Index Copernicus].
13. Nepochatenko, O., Prokopchuk, O., Beshko, P., Vlasyuk, S., Ptashnyk, S. (2022). Financial mechanisms of regulatory development of entrepreneurial activity of agricultural business entities. Scientific Horizons, 25(7), 10-19. URL: <https://sciencehorizon.com.ua/uk/journals/tom-25-7-2022/finansovi-mekhanizmi-regulyatornogo-rozvitku-pidpriyemnitskoyi-diyalnosti-sub-yektiv-gospodaryuvannya-agrarnoyi-galuzi> (Scopus)

#### *Допоміжна*

14. Бочко О.Ю, Проскура В.Ф. Основи планування діяльності підприємств невиробничої сфери : навчальний посібник. К: Кондор-Видавництво, 2019. 218 с. (бібліотека Уманського НУС).

15. Ільченко Н. Глобалізаційні процеси та тенденції розвитку оптової торгівлі. Товари і ринки. 2016. № 1. С. 5-15
16. Ільченко Н., Кочубей Д. Референтні моделі управління ланцюгами поставок підприємств торгівлі. Товари і ринки. 2017. № 2. С. 62-71
17. Мамчин М. М., Лозинський В. Т., Прокопенко І. В. Теоретичні засади формування системи оптової торгівлі. Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". 2019. № 833. С. 50-56
18. Гордуновський О. М, Гуржій О. І. Торгівля в Південній Україні: організація товарообігу та людський потенціал (кінець XVIII - початок XX ст.) Реєнт; ред.: В. А. Смолій; НАН України, Ін-т історії України. Київ, 2017. 154 с.
19. Нестерчук Ю. О., Соколюк С. Ю., Жарун О. В., Непочатенко О.А. Теорія економічного аналізу : навч. посіб. Київ : ТОВ видавництва «Центр учбової літератури», 2018. 273 с.
20. Семенда Д.К., Коротєєв М.А., Семенда О.Вс., Семенда О.В. Економіка підприємства: навч. посіб. Умань: ВПЦ «Візаві», 2018. 246 с.
21. Бурлай А. П., Непочатенко О.А. Вплив діяльності сільськогосподарських підприємств на навколишнє природне середовище. Науковий збірник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». Випуск 20. Ч.1.-Ужгород. 2018. С.64-69.
22. Непочатенко О.А., Боровик П.М., Сліпченко В.В. Спеціальні податкові режими для аграрного бізнесу: сучасні проблеми та перспективи сучасного розвитку. Науково-практичний журнал «Бухгалтерський облік і аудит». 2016. Вип. 2. С. 24-30.
23. Derunets N. Impact of resolutions of the UN General Assembly on international legal regulation of trade relations = Вплив резолюцій Генеральної Асамблеї ООН на міжнародно-правове регулювання торговельних відносин. Зовн. торгівля: економіка, фінанси, право. 2020. № 4. С. 50-58.
24. Непочатенко О.А. РОЛЬ КРЕДИТНОГО РИНКУ У ВІДТВОРЮВАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОЇ ГАЛУЗІ / Ю.О.Нестерчук, К.М. Мельник, О.А. Непочатенко //електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». 2021. №1.
25. Непочатенко О.А., Чернега І. І., Уланчук В.С., Жарун О.В., Тупчій О.С. Застосування економіко-математичного моделювання для прийняття рішення при аналізі ризику використання фінансових ресурсів підприємства // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (1). С. 262-271. [Міжнародна наукометрична база: Index Copernicus].
26. Жарун О.В., Коротєєв М.А, Непочатенко О.А., Тупчій О.С. Організація ф'ючерсної біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні.

- Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: Зб. наук. праць, 2021. № 3 (76). С. 92-103. DOI 10.31375/2226-1915-2021-3-92-103.
27. Garazha, O., Cherneha, I., Ulanchuk, V., Skus, O., & Nepochatenko, O. Agricultural Production in Eastern Europe: History, Current Status, and Prospects of the Development for Innovation. *Sci. innov.* 2023. 19(2), 83-98. <https://doi.org/10.15407/scine19.02.083> (Міжнародна наукометрична база: Scopus & Web of Science).
28. Бечко П. К., Бондаренко Н. В., Пташник С. А., Непочатенко О. А., Гавриленко О. А. Роль диверсифікації в розвитку ринку кредитних ресурсів для суб'єктів аграрного бізнесу. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / Редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2023. Вип. 102. Ч. 2 : Економічні науки. С. 48-59.
29. Бечко П.К., Колотуха С.М., Непочатенко О.А., Пташник С.А., Пономаренко О.В. Розвиток банківських інновацій в умовах глобалізації. Міждисциплінарний міжнародний науковий журнал "Věda perspektivy". International Economic Institute s.r.o. Praha, České republika № 2(33) 2024. С. 44-56. [https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-11\(33\)-](https://doi.org/10.52058/2695-1592-2023-11(33)-)
30. Yaroslav Hontaruk, Irina Furman, Valerii Bondarenko, Alla Riabchyk, Oleksandr Nepochatenko / Production of biogas and digestate at sugar factories as a way of ensuring the energy and food security of Ukraine // *Polityka Energetyczna - Energy Policy Journal* 2024; 27(2):195-210 DOI: <https://doi.org/10.33223/epj/185210> (SCOPUS)

### 15. Інформаційні ресурси

1. Конституція України ред. від 21.02.2019 № 254к/96-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр#Text>.
2. Офіційний сайт Президента України. URL: <https://www.president.gov.ua>
3. Офіційний сайт Верховної Ради України. URL: <https://www.rada.gov.ua>
4. Офіційний сайт Рахункової палати України. URL: <https://rp.gov.ua/home/>
5. Офіційний сайт Кабінету міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua>
6. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/>
7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <https://www.treasury.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства Юстиції України. URL: <https://minjust.gov.ua>
9. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua>

## **16. Перезарахування та визнання результатів навчання**

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею» або окремого її елемента відбувається відповідно до Положення про порядок визнання в Уманському національному університеті садівництва результатів навчання, отриманих у неформальній та/або інформальній освіті (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4n0x>).

Здобувачі вищої освіти мають право на визнання результатів навчання в неформальній та інформальній освіті (курси навчання в центрах освіти, курси інтенсивного навчання, семінари, конференції, олімпіади, конкурси наукових робіт, літні чи зимові школи, бізнес-школи, тренінги тощо) в обсязі, що загалом не перевищує 25 % освітньої програми.

## **17. Політика академічної доброчесності**

У процесі навчання з дисципліни «Управління оптовою і роздрібною торгівлею», студенти повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету садівництва (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/4dH7>). При підготовці рефератів, виконанні індивідуальних науково-дослідних завдань, а також під час проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані студентами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

Будь-які види порушення академічної доброчесності, зокрема плагіат, неправомірне використання чужих ідей, фальсифікація даних чи співучасть у таких діяннях, є абсолютно неприпустимими і не толеруються. Виявлення ознак академічної недоброчесності у письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від обсягу порушення.

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, студентам настійно рекомендується користуватися належними академічними ресурсами та інструментами для перевірки робіт на плагіат, а також звертатися за консультаціями з питань правильного цитування і академічного письма.

## **18. Зміни у робочій програмі на 2024-2025 навчальний рік**

Зміни, внесені до робочої програми, охоплюють:

1. Внесено коригування в розподіл тем за змістовими модулями.
2. Внесено відповідні зміни в розподіл балів, що їх отримують студенти в процесі вивчення дисципліни, згідно з коригуванням змістових модулів.
3. Оновлено перелік рекомендованої літератури.