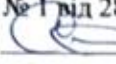


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра підприємницьких та соціальних технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО
на засіданні кафедри підприємницьких та
соціальних технологій
протокол № 1 від 28.08.2026 р.
Завідувач кафедри  **Сергій СОКОЛЮК**

ПОГОДЖЕНО
Гарант освітньої програми
 **Сергій СОКОЛЮК**
"28" 08 2026 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«Аналітика ринків та конкурентні стратегії у торгівлі»**

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність: D7 «Торгівля»

Освітня програма: «Торговельне підприємництво в аграрній сфері»

Факультет: економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Умань – 2026р.

Робоча програма освітнього компонента «Аналітика ринків та конкурентні стратегії у торгівлі» для здобувачів вищої освіти спеціальності D7 Торгівля освітньої програми «Торговельне підприємництво в аграрній сфері». – Умань: УНУ, 2026.

Розробник: Бленда Наталія Олександрівна, доцент кафедри підприємницьких та соціальних технологій, доктор філософії, доцент.

Відомості про розгляд і затвердження наведено на титульній сторінці.

© Уманський національний університет, 2026

© Бленда Н.О., 2026

1. ОПИС ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Найменування показника	Форма здобуття освіти	
	денна	дистанційна
Рівень вищої освіти: другий (магістерський)	Обов'язковий	Обов'язковий
Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право	Рік підготовки: 1	Рік підготовки: 1
Спеціальність: D 7 Торгівля	Семестр: 2	Семестр: 2
Кількість кредитів ЄКТС – 4 Загальна кількість годин – 120	Лекції: 22 год.	Лекції: 6 год.
Мова викладання: українська	Практичні /семінарські: 26 год.	Практичні /семінарські: 4 год.
Пререквізити: - Інновації в торговельному підприємстві; - Електронна комерція та цифрові технології в торгівлі агропродукцією.	Лабораторні: –	Лабораторні: – Асинхронні: 14 год.
Постреквізити: - Механізми розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері; - Ризик-менеджмент і безпека торговельного бізнесу.	Самостійна робота: 72 год.	Самостійна робота: 96 год.
Індивідуальне завдання: –	Вид контролю: екзамен	Вид контролю: екзамен

2. МЕТА, ПЕРЕДУМОВИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Мета освітнього компонента: формування здатності здійснювати доказовий аналіз ринкових процесів і конкурентного середовища, обґрунтовувати стратегічні альтернативи та розробляти конкурентні рішення для суб'єктів торговельної діяльності в умовах невизначеності й ризику.

Результати навчання освітнього компонента:

Шифр ПРН ОП	Результат навчання	Методи навчання	Методи / засоби оцінювання
ПРН 2	Визначати, аналізувати проблеми підприємництва і торгівлі та розробляти заходи щодо їх вирішення.	Проблемні та інтерактивні лекції; кейс-метод; науково-аналітична робота; дискусія; самостійна робота; асинхронна робота в Moodle.	Практичні кейси: 1.«Аналітичний звіт про стан і кон'юнктуру ринку»; 2.«Діагностика конкурентного середовища»; науково-аналітичне дослідження та його представлення; модульний контроль; екзамен - теоретична частина з інтегрованим аналітичним кейсом.
ПРН 7	Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі.	Практико-орієнтоване навчання; кейс-метод; стратегічний аналіз; стратегічне моделювання; матричні методи; аналіз альтернатив; науково-аналітична робота; дискусія; самостійна робота; асинхронна робота в Moodle.	Практичні кейси: 3. «Обґрунтування конкурентної стратегії»; науково-аналітичне дослідження та його представлення; модульний контроль; екзамен - теоретична частина з інтегрованим аналітичним кейсом.
ПРН 10	Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.	Кейс-метод; сценарний аналіз; метод дерева рішень; аналіз ризиків і альтернатив; дискусія; моделювання; науково – аналітична робота; самостійна робота; асинхронна робота в Moodle.	Практичні кейси: 2-3; науково-аналітичне дослідження та його представлення; модульний контроль; екзамен - теоретична частина з інтегрованим аналітичним кейсом.

3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ РИНКУ

Тема 1. Сутність, структура та функції ринку. Поняття, види, структура та функції ринку. Суб'єкти ринку та механізми їх взаємодії. Попит, пропозиція, ринкова рівновага та чинники їх зміни. Використання базових ринкових закономірностей для формулювання аналітичної проблеми.

Тема 2. Інформаційно-аналітичне забезпечення дослідження ринку. Джерела первинних і вторинних ринкових даних, критерії якості, достовірності й актуальності інформації. Етапи дослідження ринку. Систематизація, очищення, обробка та візуалізація даних. Інтерпретація результатів для управлінських рішень.

Тема 3. Методи аналізу ринкової кон'юнктури. Показники ринкової кон'юнктури. Аналіз попиту, пропозиції, цін і товарообороту. Сезонність, циклічність, тренди. Базові методи прогнозування і сценарного оцінювання ринкових тенденцій.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА

Тема 4. Competition and Competitiveness in Trade. Competition, market structures and competitive behavior in trade. Enterprise competitiveness, criteria and indicators. Competitive advantages and their sustainability. Professional terminology in English in the context of market and competitive analysis.

Тема 5. Аналітика місткості ринку та особливості дослідження аграрного ринку. Фактична, потенційна та прогнозна місткість ринку. Сегментація та обґрунтування цільового ринку. Аналіз попиту і пропозиції. Особливості аграрних ринків і фактори, що визначають їхню місткість.

Тема 6. Аналіз конкурентного середовища та конкуренції в аграрній сфері. Модель п'яти сил М. Портера; PEST/PESTEL-аналіз; ідентифікація конкурентів; бенчмаркінг. Показники концентрації та інтенсивності конкуренції. Специфіка конкурентного середовища аграрного сектору.

Тема 7. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства. Ресурси, компетентності, організаційні можливості та результати діяльності. Оцінювання стратегічного потенціалу. SWOT - аналіз. Використання результатів внутрішньої діагностики для формування стратегічних альтернатив.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. РОЗРОБКА КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ

Тема 8. Стратегії конкурентної поведінки підприємств у торгівлі. Стратегічний набір підприємства. Загальні, конкурентні, функціональні, цінові та інноваційні стратегії. Лідерство за витратами, диференціація, фокусування. Вибір стратегії з урахуванням ресурсів, ринку та ризиків.

Тема 9. Матричні методи стратегічного аналізу та формування конкурентної стратегії. Портфельний аналіз. Матриці BCG, GE–McKinsey, «товар–ринок» та інші інструменти зіставлення привабливості ринку і конкурентної позиції. Обмеження матричних методів та правила інтерпретації.

Тема 10. Формування та оцінювання реалізації конкурентної стратегії. Етапи формування конкурентної стратегії. Обґрунтування альтернатив. Стратегічні, поточні й оперативні плани. KPI та Balanced Scorecard. Моніторинг реалізації, оцінювання результативності, виявлення відхилень і коригування стратегії.

4. СТРУКТУРА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин									
	денна форма					дистанційна форма				
	усього	у тому числі				усього	у тому числі			
		л	п	інд.	с		л	п	асинх	с
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ РИНКУ										
Тема 1. Сутність, структура та функції ринку	10	2	2	-	6	10	-	-	1	9
Тема 2. Інформаційно-аналітичне забезпечення дослідження ринку	10	2	2	-	6	10	-	-	1	9
Тема 3. Методи аналізу ринкової кон'юнктури	12	2	2	-	8	12	1	-	2	9
Усього годин за змістовим модулем 1	32	6	6	-	20	32	1	-	4	27
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2. КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ТА ЙОГО АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА										
Topic 4. Competition and Competitiveness in Trade	12	2	2	-	8	12	-	-	1	11
Тема 5. Аналітика місткості ринку та особливості дослідження аграрного ринку	12	2	2	-	8	12	1	1	2	8
Тема 6. Аналіз конкурентного середовища та конкуренції в аграрній сфері	12	2	4	-	6	12	1	1	2	8
Тема 7. Аналіз стратегічного потенціалу підприємства	12	2	2	-	8	12	-	-	1	11
Усього годин за змістовим модулем 2	48	8	10	-	30	48	2	2	6	38
ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3. РОЗРОБКА КОНКУРЕНТНИХ СТРАТЕГІЙ										
Тема 8. Стратегії конкурентної поведінки підприємств в торгівлі	14	2	4	-	8	14	1	1	1	11
Тема 9. Матричні методи стратегічного аналізу та формування конкурентної стратегії	14	4	4	-	6	14	1	1	2	10
Тема 10. Формування та оцінювання реалізації конкурентної стратегії	12	2	2	-	8	12	1	-	1	10
Усього годин за змістовим модулем 3	40	8	10	-	22	40	3	2	4	31
Всього	120	22	26	-	72	120	6	4	14	96

5. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ

Семінарські заняття навчальним планом не передбачено.

6. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№	Назва практичного заняття	Денна форма, год.	Дистанційна форма, год.
1	Побудова логічної моделі ринку та аналіз змін попиту, пропозиції і рівноваги.	2	—
2	Оцінювання якості джерел та формування робочого масиву ринкових даних.	2	—
3	Розрахунок показників ринкової кон'юнктури та інтерпретація тенденцій.	2	—
4	Конкуренція та конкурентоспроможність: порівняння конкурентних моделей і переваг торговельного підприємства.	2	—
5	Розрахунок місткості ринку, в т.ч. аграрного ринку та обґрунтування цільового сегмента.	2	1
6	Комплексна діагностика конкурентного середовища: модель п'яти сил М. Портера, PEST/PESTEL-аналіз. Специфіка конкурентного середовища аграрного сектору.	4	1
7	Оцінювання стратегічного потенціалу підприємства засобами SWOT –аналізу.	2	—
8	Формування і порівняння загальноконкурентних стратегій підприємства.	4	1
9	Портфельний аналіз і вибір стратегії за матрицями BCG та GE–McKinsey тощо.	4	1
10	Етапи розробки, впровадження та контролю конкурентної стратегії. Визначення критеріїв вибору між альтернативними стратегіями.	2	—
Разом		26	4

7. ТЕМИ ЛАБОРАТОРНИХ ЗАНЯТЬ

Лабораторні заняття навчальним планом не передбачено.

7.1. АСИНХРОННА КЕРОВАНА НАВЧАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЛЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ФОРМИ

№	Завдання / тема	Год.
1	Інтерактивний блок у Moodle: аналіз ринкової ситуації та аналіз причин зміни рівноваги.	1
2	Оцінювання якості джерел та формування робочого масиву ринкових даних.	1
3	Асинхронний практикум: розрахунок показників кон'юнктури та коротка інтерпретація графіків.	2
4	Конкуренція та конкурентоспроможність: порівняння конкурентних моделей і переваг торговельного підприємства.	1
5	Розрахунок місткості ринку за заданими даними.	2
6	Діагностика конкурентного середовища: модель п'яти сил М. Портера, PEST/PESTEL-аналіз.	2
7	Побудова SWOT-матриці за матеріалами кейсу.	1
8	Порівняння загальноконкурентних стратегій підприємства.	1
9	Побудова матриць BCG та GE–McKinsey та інтерпретація позицій.	2
10	Етапи розробки, впровадження та контролю конкурентної стратегії. Визначення критеріїв вибору між альтернативними стратегіями.	1
Разом		14

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Завдання / тема	Денна, год.	Дистанційна, год.
1	Побудувати схему основних суб'єктів функцій обраного ринку, визначити їх взаємозв'язки; визначити основні актуальні проблеми функціонування обраного ринку.	6	9
2	Скласти реєстр щонайменше 8 джерел ринкових даних; оцінити їх за критеріями актуальності, достовірності та придатності для аналізу.	6	9
3	Опрацювати набір даних: розрахувати показники кон'юнктури, побудувати візуалізації, визначити тренд/сезонність і сформулювати висновки.	8	9
4	Конкуренція та конкурентоспроможність: оцінити роль власних торговельних марок у формуванні конкурентних переваг торговельних мереж (на прикладі конкретної торговельної мережі).	8	11
5	Розрахувати фактичну/потенційну місткість ринку та обґрунтувати цільовий сегмент за заданими критеріями.	8	8
6	Виконати діагностику конкурентного середовища на конкретному ринку: модель п'яти сил М. Портера, PEST/PESTEL-аналіз, показники концентрації; сформулювати 3 управлінські висновки.	6	8
7	Сформувати профіль стратегічного потенціалу та матрицю SWOT - аналізу підприємства з висновком про ключові обмеження і можливості.	8	11
8	Порівняти загальноконкурентні стратегії за критеріями «ресурси - ринок - ризик - очікуваний ефект» і визначити умови їх застосування.	8	11
9	Побудувати BCG або GE-McKinsey матрицю для портфеля/напрямів діяльності та сформулювати стратегічні рекомендації.	6	10
10	Розробити фрагмент плану реалізації обраної стратегії підприємства, визначивши стратегічні цілі та очікуваний результат, основні етапи, відповідальних, ресурси, терміни, ризики, механізм моніторингу і коригування.	8	10
Разом		72	96

Детальні умови виконання, строки та критерії оцінювання розміщуються в електронному навчальному курсі.

9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Окреме індивідуальне завдання навчальним планом не передбачено.

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

- проблемні та інтерактивні лекції з аналізом реальних даних і професійних ситуацій;
- практико-орієнтовані заняття з розрахунками, побудовою моделей, матриць, схем і графіків;
- кейс-метод, сценарний аналіз, метод аналізу альтернатив, дерево рішень, дискусія;
- самостійна робота з науковими та навчально-методичними джерелами, відкритими статистичними даними;
- для дистанційної форми – синхронна взаємодія та асинхронна робота в Moodle.

11. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Система оцінювання є результатоморієнтованою: бали нараховуються за конкретні оцінювані роботи, що є доказами досягнення ПРН, а не за присутність, абстрактну «активність» або кількість опрацьованих тем. Для денної та дистанційної форм використовуються однаково оцінювані роботи, максимальні бали та критерії; відрізняється лише організація навчальної діяльності.

Поточне оцінювання охоплює практичні та ситуаційно-аналітичні завдання, асинхронну навчальну діяльність для дистанційної форми, комплект завдань самостійної роботи, науково-аналітичну роботу та три модульні контролі. Бали нараховуються за продемонстрований результат, а не за сам факт присутності або «активність».

Усі оцінювані роботи, їх максимальні бали, критерії, строки, формат подання та правила використання джерел і технологій штучного інтелекту повідомляються здобувачам до початку виконання відповідної роботи та розміщуються в електронному курсі.

До екзамену допускається здобувач, який виконав усі обов'язкові роботи та набрав за поточним оцінюванням не менше 35 балів. Здобувач, який не виконав завдання або не з'явився на контрольний захід з поважної причини, має право виконати його в інший термін без зниження балів за факт протермінування чи неявки, у порядку і строки, визначені Положенням Університету про оцінювання результатів навчання.

11.1. Розподіл балів за формою підсумкового контролю «екзамен»

Вид роботи	Оцінювана робота	ПРН, що перевіряються	Максимальний бал
Практичний кейс 1	Аналітичний звіт про стан і кон'юнктуру обраного ринку	ПРН 2	11
Практичний кейс 2	Діагностика конкурентного середовища	ПРН 2, ПРН 10	11
Практичний кейс 3	Обґрунтування конкурентної стратегії підприємства за результатами стратегічного/портфельного аналізу	ПРН 7, ПРН 10	12
Комплект завдань самостійної роботи	Аналітичні матриці, кейс-рішення, порівняльні огляди та обґрунтовані висновки за темами 1–10.	ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10	10
Науково-аналітична робота	Дослідження 5–7 сторінок з актуальними даними та не менше 5 релевантних джерел; власні висновки і рекомендації; презентація/захист.	ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10	10
Модульний контроль 1	Ситуаційні та тестові завдання за змістовим модулем 1.	ПРН 2, ПРН 10	5
Модульний контроль 2	Ситуаційні та тестові завдання за змістовим модулем 2.	ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10	5
Модульний контроль 3	Ситуаційні та тестові завдання за змістовим модулем 3.	ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10	5
Разом поточне оцінювання			70
Екзамен	Екзамен: теоретико-концептуальна частина та інтегрований аналітичний кейс	ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10	30
Усього			100

11.2. Критерії оцінювання

Вид роботи	Критерії та вага	Рівні виконання / показники	Макс. бал
Практичний кейс 1. Аналітичний звіт про стан і кон'юнктуру ринку	Якість і релевантність даних – 3; коректність розрахунків/методів – 3; аналіз та інтерпретація – 2; обґрунтованість висновків – 2; коректність джерел і прозорість використання допомоги/ШП – 1.	10–11: коректний самостійний аналіз, надійні дані, переконлива інтерпретація; 8–9: загалом коректно, є незначні неточності; 5–7: частковий аналіз, слабке обґрунтування або помилки в окремих розрахунках; 0–4: доказ ПРН недостатній або робота не виконана.	11
Практичний кейс 2. Діагностика конкурентного середовища	Коректність застосування інструментів (модель п'яти сил М. Портера, PEST/PESTEL-аналіз) – 5; ідентифікація проблем/ризиків – 3; доцільність заходів реагування – 2; джерела/ШП – 1.	10–11: комплексна діагностика з доказовими заходами; 8–9: основні чинники визначено, рекомендації переважно обґрунтовані; 5–7: інструменти застосовано частково, зв'язок між аналізом і заходами неповний; 0–4: суттєві методичні помилки, відсутній обґрунтований висновок або робота не виконана.	11
Практичний кейс 3. Обґрунтування конкурентної стратегії за результатами стратегічного/портфельного аналізу	Якість стратегічного/портфельного аналізу – 5; формування альтернатив – 2; обґрунтування вибору – 2; урахування ресурсів і ризиків – 2; джерела/ШП – 1.	10–12: логічно пов'язаний аналіз, реалістичні альтернативи, доказовий вибір і врахування ризиків; 8–9: рішення обґрунтоване, але окремі зв'язки/ризики розкрито неповно; 5–7: поверховий аналіз або неповна аргументація; 0–4: стратегія не впливає з аналізу або доказ ПРН відсутній або робота не виконана.	12
Комплект завдань самостійної роботи	Повнота виконання; коректність даних і джерел; здатність порівнювати, аналізувати й формулювати власний висновок	9–10 – високий рівень; 7–8 – достатній; 5–6 – базовий; 0–4 – недостатній	10
Науково-аналітична робота	актуальність і постановка проблеми - 2; якість джерел/даних – 2; коректність аналізу - 2; власні висновки й рекомендації - 2; презентація/захист і прозорість використання джерел/ШП - 2	9–10 - самостійне доказове дослідження; 7–8 - якісна робота з окремими недоліками; 4–6 - базовий аналіз; 0–3 - суттєві недоліки або відсутність власного аналізу	10
Три модульні контролі	кожен контроль – до 5 балів: розуміння ключових понять і моделей.	5 - повне й коректне виконання; 4 - загалом правильне; 2–3 часткове; 0–1 - недостатнє	15
Екзамен	Теоретико-концептуальна частина - 10; інтегрований кейс: коректність аналізу - 8, вибір рішення/стратегії - 6, обґрунтування та врахування ризиків - 4, ясність викладу - 2.	27–30: повне розуміння та коректне інтегроване рішення; 22–26: загалом правильне рішення з незначними недоліками; 18–21: базове досягнення результатів, частковий аналіз; 0–17: недостатній доказ досягнення заявлених ПРН.	30

11.3. Шкала оцінювання

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

12. АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ ШТУЧНОГО ІНТЕЛЕКТУ

Здобувачі самостійно виконують оцінювані роботи, належно цитують джерела, декларують суттєву зовнішню допомогу та відповідають за достовірність фактів, розрахунків, джерел і висновків. Командна взаємодія може використовуватися під час тренувальних занять, але оцінюваний результат має дозволяти встановити індивідуальний внесок здобувача.

Робота	Режим ШІ	Дозволено / умови	Заборонено / підтвердження самостійності
Практичний кейс 1. Аналітичний звіт про стан і кон'юнктуру ринку	обмежено дозволено з декларуванням	пошук ідей для структури, пояснення методів, технічне форматування; усі дані, формули, розрахунки, цитати та джерела перевіряє здобувач	вигадування даних/джерел, підміна власного аналізу; на вимогу подаються вихідні дані, розрахунки, проміжні файли
Практичний кейс 2. Діагностика конкурентного середовища	обмежено дозволено з декларуванням	структурування матеріалу, генерування переліку можливих факторів для подальшої самостійної перевірки	автоматичне формування остаточної діагностики без перевірки; здобувач має пояснити застосовані інструменти й висновки
Практичний кейс 3. Обґрунтування конкурентної стратегії за результатами стратегічного/портфельного аналізу	обмежено дозволено з декларуванням	мозковий штурм стратегічних альтернатив, допомога з візуалізацією; остаточний вибір і аргументація – автора	подання генерованої стратегії як власного аналізу; можливий короткий усний захист і демонстрація проміжних матриць
Науково-аналітична робота:	обмежено дозволено з декларуванням	дозволяється допомога зі структурою, пошуковими запитами та мовним редагуванням із обов'язковим декларуванням суттєвого використання;	представлення роботи згенерованої ШІ. ШІ не вважається науковим або нормативним джерелом.
Модульні контролі	заборонено	лише засоби, прямо дозволені умовами екзамену	генеративний ШІ, зовнішня допомога та недозволені джерела; контроль проводиться в установлених організаційних умовах
Екзамен	заборонено	лише засоби, прямо дозволені умовами екзамену	генеративний ШІ, зовнішня допомога та недозволені джерела; контроль проводиться в установлених організаційних умовах

Забороняється вводити до зовнішніх систем персональні дані інших осіб, конфіденційну або службову інформацію, екзаменаційні матеріали та інші дані з обмеженим доступом. Результат автоматизованого детектора використання ШІ не є самостійним і достатнім доказом порушення. Застосовуються чинні Положення про систему забезпечення академічної доброчесності в УНУ, Політика відповідального впровадження та використання технологій штучного інтелекту та нормативні акти Університету.

13. МЕТОДИЧНЕ ТА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

- Навчально-методичні матеріали: Бленда Н.О. Методичні рекомендації для виконання практичних завдань та самостійної роботи з освітнього компонента «Аналітика ринків та конкурентні стратегії у торгівлі» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності D7 «Торгівля» освітньої програми «Торговельне підприємництво в аграрній сфері» денної та дистанційної форм здобуття освіти. Умань, 2026.
- Обладнання та програмне забезпечення: комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, доступ до мережі Інтернет, табличний процесор (Microsoft Excel або еквівалент), браузер, засоби візуалізації даних, Moodle УНУ.
- Електронний навчальний курс: Moodle УНУ, курс «Аналітика ринків та конкурентні стратегії у торгівлі»: <https://moodle-a.unu.edu.ua/course/view.php?id=2615>
- Інші ресурси: бібліотека УНУ, інституційний репозиторій, офіційні статистичні ресурси, відкриті дані, професійні та наукові інформаційні системи.

14. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА

Основні

1. Довбня С.Б., Найдовська А.О. Стратегія підприємства. Частина 2: навч. посібник. Дніпро: НМетАУ, 2021. 92 с.
2. Гонтар В.М. Дослідження кон'юнктури світових товарних ринків: навч. посіб. Київ: УММБ, 2017.
3. Горбаченко С.А., Карпов В.А., Шевченко-Переполюкіна Р.І. Аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2019. 320 с.
4. Козирєва О.В., Світлична К.С., Шуть О.Ю. Стратегічний менеджмент: навчальний посібник. Харків: НФаУ, 2020. 238 с.
5. Оболенцева Л.В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2020. 249 с.
6. Піжук О.І. Стратегія підприємства: навч. посіб. Ірпінь: Університет ДФС України, 2018. 390 с.
7. Писаренко В.В., Багорка М.О. Стратегічний маркетинг: навч. посіб. Дніпро, 2019. 240 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції / пер. з англ. Київ: Основи, 1997.
9. Рубцова М.Ю. Кон'юнктура світових товарних ринків: навчальний посібник. Київ: ВАДЕКС, 2017. 360 с.
10. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: Економічна думка, 2012. 390 с.
11. Стратегічний аналіз галузі: навчальний посібник / за ред. О.Я. Лотиш. Тернопіль: Економічна думка, 2019. 248 с.
12. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / за заг. ред. М.П. Бутка. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 376 с.
13. Стратегія розвитку підприємства: навчальний посібник / Є.О. Підгора, Т.П. Гітис, С.В. Касьянюк. Краматорськ–Тернопіль: ДДМА, 2023. 98 с.
14. Сумець О.М. Стратегічний менеджмент: підручник. Харків: ХНУВС, 2021. 208 с.
15. Тертичка В.В. Стратегічне управління: підручник. Київ: К.І.С., 2017. 932 с.

16. Черчик Л.М., Левицький В.В. Стратегічний менеджмент: конспект лекцій. Луцьк: Волинський національний університет імені Лесі Українки, 2023. 165 с.

17. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2004. 700 с.

Додаткові

1. Бленда Н.О. Оцінка сучасного стану продовольчого ринку України. Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». 2019. № 4, т. 2. С. 147–155.

2. Бленда Н.О., Коротєєв М.А., Соковніна Д.М., Соколюк С.Ю., Жарун О.В. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища – основа визначення стратегічного напрямку розвитку підприємницьких структур. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. Вип. 99, ч. 2. С. 124–131.

3. Бленда Н.О., Чернега І.І. Алгоритм розробки та реалізації стратегії підприємства. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. Вип. 99, ч. 2. С. 302–309.

4. Бленда Н.О., Чернега І.І., Коротєєв М.А. Діяльність фермерських господарств у формуванні пропозиції на ринку сільськогосподарської продукції та визначення стратегічних перспектив їх розвитку в Україні. Економіка та суспільство. 2021. № 34.

5. Гордієнко П.Л., Дідковська Л.Г., Яшкіна Н.В. Стратегічний аналіз: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Алерта, 2008. 478 с.

6. Жарун О.В., Савчук В.К., Уланчук В.С. Стратегічний розвиток підприємств аграрної сфери економіки України: аналітико-прогнозна оцінка. Київ: Компринт, 2018. С. 280–298.

7. Кадирус І.Г., Донських А.С., Терещенко В.А. Формування стратегії розвитку аграрного підприємства. Ефективна економіка. 2020. № 7.

8. Костенюк Ю., Лазоренко О. Стратегічний аналіз підприємства аграрного сектору. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2023. 324(6). С. 199–208.

9. Рокоча В., Одягайло Б., Терехов В. Бізнес-стратегії європейських компаній: навч. посіб. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2018. 310 с.

10. Смесова В.М. Кон'юнктурний аналіз сучасного світового ринку товарів та послуг. Економічний вісник. 2022. № 1. С. 62–76.

11. Соколюк С.Ю., Бленда Н.О., Жарун О.В. Аналіз кон'юнктури продовольчого ринку та визначення стратегічних цілей його розвитку. Економічний простір. 2021. № 176. С. 43–47.

12. Соколюк С.Ю., Коротєєв М.А., Жарун О.В., Тупчий О.С., Бленда Н.О. Диверсифікація як стратегічний напрям сталого розвитку підприємств аграрного сектору економіки. Збірник наукових праць Уманського НУС. 2021. Вип. 99, ч. 2. С. 326–336.

13. Чіп Л.О. Макроекономічна кон'юнктура аграрного ринку в умовах економічної нестабільності. Вчені записки ТНУ імені В.І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2020. Т. 31 (70), № 4. С. 74–78.

14. Blenda N.O., Chernenha I.I., Zharun O.V., Korotieiev M.A., Riabokuchma V.S. Innovative strategies as a means of building competitive advantages of farming enterprises. Актуальні питання у сучасній науці. 2025. № 7(37). С. 18–27. DOI: 10.52058/2786-6300-2025-7(37)-18-27.

15. Semenda D., Semenda O., Blenda N., Sokovnina D., Korman I. Organic products market in Ukraine: state and prospects of development. Proceedings of the 38th IBIMA Conference. Seville, 2021. P. 4967–4978.

16. Blenda N., Nesterchuk Y., Rybchak V. Indicators of the level of food security in Ukraine. Turystyka i Rozwój Regionalny. 2020. № 14. P. 31–40.

15. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Державна служба статистики України: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Google Scholar: <https://scholar.google.com/>

3. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського: <https://www.nbuv.gov.ua/>

4. Офіційні вебресурси центральних органів виконавчої влади у сфері економіки, торгівлі та аграрної політики.

5. Інституційний репозитарій та електронні ресурси бібліотеки Уманського національного університету.

6. Відкриті набори даних, офіційні статистичні та професійні аналітичні платформи, релевантні темі конкретної оцінюваної роботи.

16. ВИЗНАННЯ ТА ПЕРЕЗАРАХУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Результати навчання, здобуті в інших закладах освіти, за програмами академічної мобільності, а також у неформальній та/або інформальній освіті, можуть бути визнані та перераховані відповідно до чинних локальних нормативних актів Уманського національного університету. Рішення приймається за встановленою процедурою на підставі документованих результатів і їх зіставлення з результатами навчання цього освітнього компонента; за потреби застосовуються визначені Університетом процедури підтвердження.

Рекомендованими доказами можуть бути сертифікати та програми курсів, результати академічної мобільності, виконані професійні/аналітичні роботи, портфоліо, публікації або інші матеріали, що дозволяють встановити зміст, обсяг та досягнуті результати навчання. Визнання здійснюється в межах і за правилами, установленими чинним законодавством та локальними актами Університету.