

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

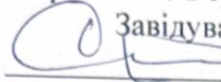
Кафедра підприємництва та бізнес-технологій

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

на засідання кафедри

протокол № 1 від 28.08.2026 р.

Завідувач кафедри

 С.Ю. СОКОЛЮК

«ПОГОДЖЕНО»

Гарант освітньої програми

С.Ю. СОКОЛЮК

 28.08.2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МЕХАНІЗМИ РОЗВИТКУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА
В АГРАРНІЙ СФЕРІ

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: D Бізнес, адміністрування та право

Спеціальність: D7 Торгівля

Освітня програма: Торговельне підприємство в аграрній сфері

Факультет: економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Умань – 2026

Робоча програма навчальної дисципліни «Механізм розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері» для здобувачів вищої освіти спеціальності *D7 Торгівля* освітньої програми *Торговельне підприємництво в аграрній сфері*. Умань: Уманський національний університет, 2026. 17 с.

Розробники: Сергій СОКОЛЮК, д.е.н., професор

Олена ГАРНИК, к.е.н., доцент

Відомості про розгляд і затвердження наведено на титульній сторінці.

© Уманський національний університет, 2026

© Соколюк С.Ю., Гарник О.А. 2026

1. Опис навчальної дисципліни

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: 2	Рік підготовки: 2
Спеціальність: D 7 Торгівля	Семестр: 3	Семестр: 3
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: стандартизація та управління якістю, інновації в торговельному підприємстві, електронна комерція та цифрові технології в торгівлі агропродукцією, інфраструктура аграрного ринку та агротрейдинг, управління оптовою і роздрібною торгівлею, аналітика ринків та конкурентні стратегії у торгівлі	Лабораторні: _ -	Асинхронні: 14 год.
Постреквізити: кваліфікаційна робота магістра	Самостійна робота: 72 год.	Самостійна робота: 96 год.
Індивідуальне завдання: _____	Вид контролю: іспит	Вид контролю: іспит

2. МЕТА, ПЕРЕДУМОВИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Мета освітнього компонента: формування здатності проєктувати, обґрунтовувати та реалізовувати комплексні механізми розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері, поєднуючи стратегічні, фінансово-інвестиційні, логістичні, інноваційно-цифрові та безпекові інструменти для прийняття ефективних управлінських рішень і забезпечення конкурентоспроможного та сталого зростання.

Методи навчання та методи контролю програмних результатів навчання з навчальної дисципліни «Механізм розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері»

Шифр ПРН ОП	Результат навчання	Методи навчання	Методи / засоби оцінювання
ПРН 7	Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва і торгівлі	Проблемні лекції, лекція дискусія, практикоорієнтовані заняття, командні аналітичні проєкти та презентації, сценарний аналіз та форсайт-метод, самонавчання через конспекти та посібники, електронний курс у Moodle.	1 - ситуаційне тестування та стратегічна діагностика механізму розвитку; 2 - аналітичний інвестиційно-логістичний кейс; 3 - розробка та захист інтегрованого проєкту механізму розвитку; 4 - презентація командного проєкту; Модульні контролі; Екзаменаційний кейс (концептуальна та прикладна частини); 5 - наукова робота.
ПРН 12	Вирішувати проблемні питання та приймати управлінські рішення у торговельному підприємстві аграрної сфери	Проблемні лекції, лекція дискусія, розв'язання ситуаційних завдань (кейс-метод), ділові ігри, командна аналітична робота, самостійна робота з конспектами та посібниками, електронний курс у Moodle..	1 - ситуаційне тестування та діагностика проблемних ситуацій у діяльності агропідприємства; 2 - аналітичний кейс з розробки та обґрунтування антикризового управлінського рішення; 3 - розробка та захист інтегрованого проєкту з оптимізації торговельно-логістичних та збутових процесів; 4 - презентація командного проєкту щодо мінімізації ризиків та вирішення нестандартних проблем агробізнесу; Модельні контролі; Екзаменаційний кейс (концептуальна та прикладна частини); 5 - наукова робота.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ФІНАНСОВО-ІНФРАСТРУКТУРНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ АГРОТОРГІВЛІ

Тема 1. Концептуальні основи формування механізму розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері

1.1. Сутність, структура та внутрішні взаємозв'язки механізму розвитку торговельного підприємства в сучасній економіці

1.2. Галузева специфіка аграрного сектору та її вплив на архітектуру розвитку торговельних мереж

1.3. Організаційні, економічні, правові та екологічні важелі й інструменти впливу на процеси агроторгівлі

1.4. Концепція життєвого циклу підприємства та особливості управління торговельним розвитком на різних його стадіях

Тема 2. Стратегічний аналіз та діагностика потенціалу розвитку торговельних структур

2.1. Методологія стратегічного аналізу зовнішнього середовища агроторговельних підприємств

2.2. Комплексна оцінка та аудит внутрішнього ресурсного потенціалу підприємства (фінансового, логістичного, маркетингового, кадрового)

2.3. Дослідження кон'юнктури ринків сільськогосподарської продукції та прогнозування споживчого попиту як основа стратегічного планування

2.4. Діагностика бар'єрів розвитку, виявлення проблемних зон та оцінка конкурентоспроможності агроторговельної компанії

Тема 3. Проектування та реалізація стратегій розвитку підприємств агроторгівлі

3.1. Види стратегій розвитку агроторговельних структур (експансія, вертикальна та горизонтальна інтеграція, кооперація, диверсифікація)

3.2. Технологія та етапи розробки стратегічного плану розвитку суб'єкта господарювання; встановлення довгострокових цілей

3.3. Механізми впровадження стратегій: декомпозиція цілей за допомогою Збалансованої системи показників (BSC) та KPI

3.4. Управління організаційними змінами при впровадженні стратегічних рішень; моніторинг виконання та коригування стратегічних планів

Тема 4. Фінансово-інвестиційне забезпечення процесів розвитку підприємства

4.1. Джерела фінансування стратегічного розвитку агроторговельних підприємств (кредитування, лізинг, аграрні розписки, інвестиційні фонди)

4.2. Інвестиційне проектування розширення матеріально-технічної бази торгівлі (склади, елеватори, логістичні центри)

4.3. Оцінка інвестиційної привабливості проектів розвитку та аналіз їхньої економічної ефективності (NPV, IRR, DPP)

4.4. Бюджетування процесів розвитку та фінансовий контроль за виконанням стратегічних проектів

Тема 5. Логістичний та інфраструктурний базис розвитку агроторговельних мереж

5.1. Інтеграція логістики в систему механізму розвитку: оптимізація ланцюгів постачання «від поля до столу»

5.2. Розвиток власної та орендованої інфраструктури зберігання (елеваторне господарство, холодильні склади) як фактор стабільності.

5.3. Механізми розвитку агротрейдингу та виходу підприємства на глобальні товарні ринки (експортні стратегії)

5.4. Партнерства, альянси та кооперація у сфері спільної логістики та збуту сільськогосподарської продукції.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2.

АДАПТИВНЕ УПРАВЛІННЯ, ІННОВАЦІЇ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗРОСТАННЯ АГРОТОРГІВЛІ

Тема 6. Механізми забезпечення стійкості та адаптивності підприємства до викликів ринку

6.1. Оцінка вразливості та адаптивного потенціалу підприємства до макроекономічних, законодавчих та геополітичних змін

6.2. Превентивне та реактивне антикризове управління в системі загального розвитку торговельних структур

6.3. Інструменти подолання форс-мажорних обставин, блокад, розривів логістичних ланцюгів та фітосанітарних бар'єрів

6.4. Організаційна резильєнтність (життестійкість) як основа довгострокової безпеки та безперервності торговельних операцій

Тема 7. Прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення проблемних ситуацій

7.1. Моделі та етапи процесу прийняття управлінських рішень у торгівлі сільськогосподарською продукцією та продуктами її переробки

7.2. Методи обґрунтування рішень в умовах ризику та конфлікту інтересів стейкхолдерів (теорія ігор, сценарний аналіз)

7.3. Вирішення проблемних питань у взаємовідносинах із постачальниками сировини (фермерами) та великими роздрібними мережами (рітейлом)

7.4. Оцінка ефективності та наслідків прийнятих управлінських рішень; ретроспективний аналіз помилок

Тема 8. Інноваційно-технологічні драйвери у механізмі розвитку торговельних структур

8.1. Впровадження інноваційних бізнес-моделей в агроторгівлі: омніканальні продажі, маркетплейси та платформна кооперація

8.2. Автоматизація та цифровізація торговельних операцій (використання CRM, ERP-систем та хмарних рішень)

8.3. Використання технологій великих даних (Big Data) та штучного інтелекту для аналізу поведінки покупців та прогнозування ринкової кон'юнктури

8.4. Електронні закупівлі, смарт-контракти та блокчейн як механізми оптимізації договірної роботи

Тема 9. Комплексна оцінка ефективності та забезпечення сталого зростання торговельного бізнесу

9.1. Методичні підходи до інтегральної оцінки ефективності механізму розвитку підприємства (економічні, соціальні та екологічні критерії)

9.2. Впровадження принципів ESG (екологічна, соціальна та корпоративна відповідальність) у стратегію розвитку агроторгівлі

9.3. Моніторинг, аудит та постійне коригування елементів механізму розвитку підприємства

9.4. Інтеграція українського агроторговельного підприємництва в європейський бізнес-простір: виклики та перспективи сталого розвитку

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	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	асх	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1 Теоретико-методичні та фінансово-інфраструктурні засади формування механізму розвитку агроторгівлі												
Тема 1. Концептуальні основи формування механізму розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері	12	2	2			8	9	-	-		1	8
Тема 2. Стратегічний аналіз та діагностика потенціалу розвитку торговельних структур	12	2	2			8	13	1	1		1	10
Тема 3. Проектування та реалізація стратегій розвитку підприємств агроторгівлі	12	2	2			8	13	1	-		2	10
Тема 4. Фінансово-інвестиційне забезпечення процесів розвитку підприємства	12	2	2			8	13	1	1		1	10
Тема 5. Логістичний та інфраструктурний базис розвитку агроторговельних мереж	12	2	2			8	11	-	-		1	10
Разом за змістовим модулем 1	60	10	10			40	59	3	2		6	48
Змістовий модуль 2. Аналіз бізнес-процесів та фінансових результатів діяльності підприємства												
Тема 6. Механізми забезпечення стійкості та адаптивності підприємства до викликів ринку	16	4	4			8	16	1	1		2	12
Тема 7. Прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення проблемних ситуацій	14	2	4			8	14	-	-		2	12
Тема 8. Інноваційно-технологічні драйвери у механізмі розвитку торговельних структур	14	2	4			8	15	1	-		2	12
Тема 9. Комплексна оцінка ефективності та забезпечення сталого зростання торговельного бізнесу	16	4	4			8	16	1	1		2	12
Разом за змістовим модулем 2	60	12	16			32	61	3	2		8	48
Усього годин	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	Тема 1. Концептуальні основи формування механізму розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері Моделювання структури механізму розвитку агроторговельного підприємства та визначення його ключових важелів	2	-
2	Тема 2. Стратегічний аналіз та діагностика потенціалу розвитку торговельних структур Стратегічна діагностика потенціалу розвитку: зовнішнє середовище, ресурси, бар'єри та проблемні зони	2	1
3	Тема 3. Проєктування та реалізація стратегій розвитку підприємств агроторгівлі Розроблення фрагмента стратегічного плану розвитку з цілями	2	-
4	Тема 4. Фінансово-інвестиційне забезпечення процесів розвитку підприємства Оцінювання інвестиційного проєкту розвитку інфраструктури та порівняння джерел фінансування	2	1
5	Тема 5. Логістичний та інфраструктурний базис розвитку агроторговельних мереж Проєктування логістичного ланцюга агроторгівлі та обґрунтування інфраструктурних рішень	2	-
6	Тема 6. Механізми забезпечення стійкості та адаптивності підприємства до викликів ринку Сценарний аналіз стійкості підприємства та розроблення антикризових дій за умов логістичного/ринкового шоку	4	1
7	Тема 7. Прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення проблемних ситуацій Прийняття управлінського рішення в умовах ризику й конфлікту інтересів стейкхолдерів	4	-
8	Тема 8. Інноваційно-технологічні драйвери у механізмі розвитку торговельних структур Проєктування цифрової трансформації агроторговельного підприємства: ШІ, електронні закупівлі	4	-
9	Тема 9. Комплексна оцінка ефективності та забезпечення сталого зростання торговельного бізнесу Оцінка результативності розвитку підприємства за допомогою цифрової панелі показників	4	1
	Разом	26	4

**Заняття можуть проводитися на англійській мові, планується залучення стейкхолдерів для спільного проведення аудиторних занять*

7. ТЕМИ АСИНХРОННИХ ЗАНЯТЬ

Лабораторні заняття навчальним планом не передбачено.

7.1. АСИНХРОННА КЕРОВАНА НАВЧАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ДЛЯ ДИСТАНЦІЙНОЇ ФОРМИ

№	Завдання / вид діяльності	Год.
1	Тема 1. Концептуальні основи формування механізму розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері Концептуальна карта механізму розвитку агроторговельного підприємства з визначенням взаємозв'язків його елементів	1
2	Тема 2. Стратегічний аналіз та діагностика потенціалу розвитку торговельних структур Цифровий мінікейс: діагностика ресурсного потенціалу і бар'єрів розвитку	1
3	Тема 3. Проєктування та реалізація стратегій розвитку підприємств агроторгівлі Визначення головних цілей розвитку бізнесу та набору показників ефективності	2
4	Тема 4. Фінансово-інвестиційне забезпечення процесів розвитку підприємства Асинхронний розрахунковий практикум з оцінювання інвестиційної ефективності	1
5	Тема 5. Логістичний та інфраструктурний базис розвитку агроторговельних мереж Схема логістичного ланцюга та ідентифікація вузьких місць	1
6	Тема 6. Механізми забезпечення стійкості та адаптивності підприємства до викликів ринку Сценарний кейс щодо порушення безперервності операцій і вибору антикризових дій	2
7	Тема 7. Прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення проблемних ситуацій Кейс з аналізу альтернатив управлінського рішення за умов ризику	2
8	Тема 8. Інноваційно-технологічні драйвери у механізмі розвитку торговельних структур Цифровий аудит торговельного процесу та пропозиції щодо автоматизації	2
9	Тема 9. Комплексна оцінка ефективності та забезпечення сталого зростання торговельного бізнесу Панель показників ефективності, сталості та розвитку підприємства	2
	Разом	14

8. САМОСТІЙНА РОБОТА

№	Завдання / очікуваний продукт	Денна, год.	Дистанційна, год.
1	Тема 1. Концептуальні основи формування механізму розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері Побудувати структурно-логічну модель механізму розвитку обраного агроторговельного підприємства; визначити ключові важелі, обмеження та очікувані результати.	8	8
2	Тема 2. Стратегічний аналіз та діагностика потенціалу розвитку торговельних структур Підготувати стратегічну діагностичну записку: зовнішні чинники, ресурсний потенціал, бар'єри розвитку, конкурентні переваги та 3–5 пріоритетних проблем.	8	10
3	Тема 3. Проектування та реалізація стратегій розвитку підприємств агроторгівлі Розробити фрагмент стратегічного плану розвитку: цілі, альтернативи, заходи, відповідальні, ресурси, KPI/BSC та механізм моніторингу.	8	10
4	Тема 4. Фінансово-інвестиційне забезпечення процесів розвитку підприємства Виконати інвестиційно-фінансовий розрахунок одного проєкту розвитку інфраструктури.	8	10
5	Тема 5. Логістичний та інфраструктурний базис розвитку агроторговельних мереж Побудувати карту ланцюга постачання та обґрунтувати рішення щодо зберігання, транспортування, партнерства/кооперації або виходу на зовнішній ринок.	8	10
6	Тема 6. Механізми забезпечення стійкості та адаптивності підприємства до викликів ринку Розробити план забезпечення безперервності діяльності для заданого ризикового сценарію; визначити превентивні, реактивні та відновлювальні заходи.	8	12
7	Тема 7. Прийняття ефективних управлінських рішень та вирішення проблемних ситуацій Підготувати аналітичну записку щодо прийняття рішення: сформулювати проблему, порівняти щонайменше три альтернативи, оцінити ризики та інтереси стейкхолдерів, обґрунтувати рішення.	8	12
8	Тема 8. Інноваційно-технологічні драйвери у механізмі розвитку торговельних структур Сформулювати дорожню карту цифрової трансформації торговельного процесу з обґрунтуванням цифрових систем управління бізнесом, даних, ІІІ або електронних закупівель.	8	12
9	Тема 9. Комплексна оцінка ефективності та забезпечення сталого зростання торговельного бізнесу Розробити інтегральну систему оцінювання ефективності механізму розвитку: економічні, соціальні, екологічні показники, цільові значення та правила коригування.	8	12
	Разом	72	96

9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Окреме індивідуальне завдання навчальним планом не передбачено. Індивідуальні результати здобувача підтверджуються оцінюваними роботами 1-4, модульні контролі, екзаменаційний кейс та 5 - наукова робота

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Теоретичні та практичні положення дисципліни вивчаються здобувачами в процесі роботи над лекційним курсом, участі у практичних та семінарських заняттях, при виконанні самостійної та наукової роботи, яка полягає у вивченні та опрацюванні наукової, навчально-методичної літератури, спеціалізованих джерел, законодавчих і нормативних актів, виконанні завдань навчальної дисципліни «Механізм розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері».

При викладанні навчальної дисципліни для активізації навчального процесу передбачено застосування сучасних навчальних технологій, таких, як: тематичні, проблемні лекції та лекції-дискусії, практичні заняття з вирішення професійно орієнтованих задач та з розробки стратегічних планів, командні аналітичні проєкти та презентації, сценарний аналіз та форсайт-метод, мозковий штурм, індивідуальні аналітичні завдання, ситуаційні вправи та воркшопи, дистанційні технології навчання.

Проблемні лекції та лекції-дискусії - під час викладення навчального матеріалу викладачем формулюються проблемні питання та ситуаційні завдання, що спонукає здобувачів до самостійного пошуку рішень, активного обговорення та сприяє глибокому засвоєнню теоретико-методологічних засад формування механізму розвитку агроторговельних підприємств.

Практикоорієнтовані заняття передбачають розрахунок критичного обсягу продажів (точки беззбитковості), оцінювання фінансового левериджу, оптимізацію розміру замовлення (EOQ) та обчислення ризиків; розрахунок і формування систем ключових показників ефективності (KPI) та збалансованої системи показників (BSC) для агроторговельного підприємства.

Командні аналітичні проєкти та презентації передбачають оцінювання стратегічного потенціалу, аналіз конкурентного середовища та обґрунтування планів розвитку агропідприємства.

Сценарний аналіз та форсайт-метод передбачає моделювання 3-4 альтернативних довгострокових сценаріїв розвитку агроторговельної компанії залежно від зовнішніх чинників (зміна клімату, блокування експортних коридорів, динаміка світових біржових цін на зерно).

Мозковий штурм - інтерактивна форма роботи, що використовується для оперативного генерування нових ідей та альтернативних варіантів вирішення складних управлінських і торговельних проблем на агропродовольчому ринку.

Індивідуальні аналітичні завдання - самостійна робота здобувача зі збору та опрацювання інформації про діяльність агропідприємства, проведення ринкової діагностики, виконання спеціальних розрахунків, оцінювання ризиків та обґрунтування конкретних управлінських рішень із підготовкою підсумкового звіту та його захистом.

Ситуаційних завдань (кейс-метод) - командна або індивідуальна робота здобувачів із моделювання реальних виробничо-торговельних ситуацій (форс-мажори, логістичні збої, цінові ризики), розробки варіантів їх вирішення та відпрацювання навичок прийняття оперативних управлінських рішень у формі інтерактивного обговорення чи рольової гри.

Дистанційні технології навчання є однією з форм індивідуалізації освітнього процесу, що ґрунтується на принципах відкритого навчання з широким використанням комп'ютерних навчальних програм і створює інформаційне освітнє середовище для передачі веб-ресурсів навчальних дисциплін і взаємодії між учасниками. Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в Уманському національному університеті

сaдiвництва використовується система управління навчанням Moodle. Матеріали курсу «Механізм розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері» розміщені на платформі Moodle за адресою: <https://moodle-a.unu.edu.ua>.

В умовах дистанційного та змішаного навчання проведення лекційних і практичних занять здійснюється у форматі синхронних відеоконференцій. Для належної організації освітнього процесу, проведення консультацій та оперативної комунікації використовуються платформи Zoom, Google Meet, Moodle, месенджери Telegram, Viber та корпоративна електронна пошта.

11. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Система оцінювання є результатоморієнтованою: бали нараховуються за конкретні комплексні роботи, що підтверджують досягнення ПРН. Присутність, абстрактна «активність», кількість опрацьованих тем або сам факт виконання конспекту окремо не оцінюються. Для денної та дистанційної форм використовуються однакові оцінювані роботи, максимальні бали й критерії; відрізняється організація навчальної діяльності.

До екзамену допускається здобувач, який виконав установлені обов'язкові роботи та набрав за поточним оцінюванням не менше 35 балів, якщо інше не встановлено чинним Положенням Університету про оцінювання. Пропущені або прострочені роботи виконуються у строки та порядку, визначені відповідно до локальних актів; оцінюються за тими самими критеріями без окремого зниження бала лише за факт прострочення.

11.1. Розподіл балів за формою підсумкового контролю «екзамен»

№	Оцінювана робота	ПРН, що перевіряються	Максимальний бал
1	Ситуаційне тестування та прикладна діагностика діяльності агропідприємства	ПРН 7, ПРН 12	10
2	Аналітичний кейс з оцінювання та обґрунтування управлінських рішень у торговельно-логістичній діяльності	ПРН 7, ПРН 12	10
3	Розробка та захист інтегрованого проєкту механізму розвитку	ПРН 12	15
4	Презентація командного проєкту з розв'язання прикладних проблем та розвитку агробізнесу	ПРН 7, ПРН 12	15
5	Наукова робота	ПРН 7, ПРН 12	10
6	Модульні контролі	ПРН 7, ПРН 12	10
ЕКЗ	Екзаменаційний кейс (концептуальна та прикладна частини)	ПРН 7, ПРН 12	30
	Усього		100

11.2. Критерії оцінювання

Види робіт	Критерії оцінювання	Рівні виконання/ показники	Макс. бал
1. Ситуаційне тестування та прикладна діагностика діяльності агропідприємства	Правильність та повнота розв'язання ситуаційного тесту - 3 бали; релевантність даних та якість діагностики поточного стану агропідприємства - 2 бали; глибина виявлення проблем, ризиків та бар'єрів розвитку - 2 бали; логічність і обґрунтованість висновків щодо причинно-наслідкових зв'язків - 2 бали; прозорість використаних джерел інформації (включаючи коректність використання ІІІ) - 1 бали.	9–10 балів: ситуаційне тестування виконано безпомилково; проведено комплексну, доказову діагностику діяльності агропідприємства; чітко сформульовано причинно-наслідкові зв'язки між виявленими проблемами та потенціалом розвитку; використано релевантні дані та дотримано правил академічної доброчесності; 7–8 балів: тест складено з незначними похибками; діагностика загалом коректна, але окремі дані або проблеми розкрито неповно; висновки та причинно-наслідкові зв'язки логічні, проте потребують глибшого аргументування; 5-6 балів: у тестуванні допущено серйозні помилки; аналіз діяльності підприємства має поверхневий або фрагментарний характер; аргументація виявлених проблем та ризиків слабка; 0-4 балів: ситуаційне тестування не складено або виконано з суттєвими помилками; діагностика поверхова чи містить методичні викривлення; підтвердження досягнення результатів навчання є недостатнім.	10
2. Аналітичний кейс з оцінювання та обґрунтування управлінських рішень у торговельно-логістичній діяльності	Точність та коректність аналітично-розрахункової частини (інвестиційні, торговельні чи логістичні розрахунки) - 3 бали; глибина оцінювання ризиків та врахування специфіки агоринку - 2 бали; обґрунтованість та варіативність запропонованих управлінських рішень - 2 бали; логіка та якість оформлення аналітичної записки (звіту) - 2 бали; прозорість інформаційних джерел та дотримання норм академічної доброчесності (включаючи використання ІІІ) - 1 бали.	9–10 балів: розрахункову частину виконано безпомилково; проведено детальний оцінок ризиків агрологістики/торгівлі; обґрунтовано комплексне, реалістичне управлінське рішення з порівнянням альтернатив; аналітичну записку оформлено бездоганно; дотримано правил академічної доброчесності; 7–8 балів: кейс розв'язано в цілому вірно, але в розрахунках є незначні похибки; ризики оцінено загалом коректно; управлінське рішення обґрунтоване, проте альтернативні варіанти пропрацьовано неповно; 5–6 балів: у розрахунках допущено суттєві помилки; аналіз ризиків має поверхневий характер; розроблене рішення слабо аргументоване або малореалістичне для умов агробізнесу; 0–4 балів: завдання кейсу не виконано або розв'язок містить методичні помилки; аналітична частина відсутня; рішення не обґрунтовано; підтвердження досягнення результатів навчання є недостатнім.	10
3. Розробка та захист інтегрованого проекту механізму розвитку	Обґрунтованість концепції та елементів механізму розвитку - 5 балів; глибина аналізу, розрахунків та системність запропонованих заходів - 5 балів; оцінювання ризиків, ресурсного забезпечення та реалізованості проекту - 4 бали; якість структурування звіту та візуальних матеріалів	13-15 балів: проект містить повністю обґрунтовану концепцію та системну модель механізму розвитку; проведені розрахунки доказові, ризики враховані в повному обсязі; матеріал структуровано та візуалізовано на високому рівні; під час захисту здобувач вільно володіє матеріалом, наводить переконливі аргументи та відповідає на всі фахові запитання; 10–12 балів: концепцію та розрахунки виконано коректно, але окремі	15

	(презентація, схеми) - 3 бали; якість захисту (аргументованість відповідей на запитання, фахова дискусія) - 3 бали.	елементи механізму розвитку або ризику висвітлено неповно; проєкт оформлено згідно з вимогами; під час захисту відповіді на запитання загалом правильні, але не завжди достатньо глибоко аргументовані; 7-9 балів: проєкт має поверхневий character, відсутня системність у розробці механізму розвитку; аналітична чи розрахункова частина містить суттєві прогалини; візуальне оформлення слабе; під час захисту здобувач плутається в деталях та відповідає на запитання невпевнено; 0-6 балів: проєкт розроблено фрагментарно, містяться грубі методичні помилки; механізм розвитку не обґрунтовано; захист провалився або здобувач відмовився від відповідей на запитання; досягнення результатів навчання не підтверджено.	
4. Презентація командного проєкту з розв'язання прикладних проблем та розвитку агробізнесу	Практична цінність та обґрунтованість пропонованого рішення - 4 бали; командна взаємодія, розподіл ролей та злагоджень виступу - 3 бали; структура, візуалізація та наочність презентації - 3 бали; переконливість виступу, фахова аргументація та культура бізнес-комунікації - 3 бали; якість та повнота відповідей на запитання аудиторії / викладача - 2 бали.	13-15 балів: проєкт пропонує чітке, реалістичне та обґрунтоване рішення прикладної проблеми; командна робота чітко організована, участь кожного учасника збалансована; презентація виконана на високому візуальному рівні; виступ динамічний та фаховий; відповіді на запитання аудиторії вичерпні й аргументовані; 10-12 балів: запропоноване рішення загалом коректне, але окремі елементи мінімізації ризиків розкрито неповно; командна взаємодія прослідковується, проте виступ дещо незбалансований за часом або ролями; презентація структурована вірно; відповіді на запитання правильні, але потребують глибшого обґрунтування; 7-9 балів: рішення проблеми має поверхневий або стандартний характер; розподіл обов'язків у команді слабкий (виступає один-два учасники); візуальне оформлення презентації перенасичене текстом або малоінформативне; висвітлення відповідей на запитання викликає труднощі; 0-6 балів: проєкт не відповідає поставленому практичному завданню; командна робота відсутня; презентація оформлена з грубими помилками або відсутня; виступаючі не володіють матеріалом і не можуть відповісти на запитання; результати навчання не підтверджено.	15
Модульні контролі	розуміння ключових понять і моделей; застосування до ситуаційного завдання; коректність висновку	9-10 – повний і логічний розв'язок; 7-8 – переважно правильний; 5-6 – частковий; 0-4 – доказ досягнення ПРН недостатній.	10
5. Наукова робота	Науково-практична актуальність та обґрунтованість теми - 3 бали; глибина аналізу та коректність застосованих методів - 3 бали; обґрунтованість висновків та рекомендацій для агробізнесу - 2 бали; оформлення роботи та	9-10 балів: самостійне, актуальне дослідження з обґрунтованими висновками; чітка структура, висока якість аналізу, дотримано вимог академічної добросовісності; 7-8 балів: тема розкрита, аналіз коректний, проте висновки мають переважно описовий характер; є дрібні похибки в оформленні; 5-6 балів: поверхневий аналіз, слабка аргументація	10

	дотримання академічної доброчесності - 2 бали.	висновків, наявні суттєві недоліки в структурі або оформленні роботи. 0–4 бали: робота не розкриває тему, містить методичні помилки чи ознаки плагіату	
Екзаменаційний кейс (концептуальна та прикладна частини)	Теоретико-концептуальна частина – 10; інтегрований кейс: аналіз проблеми – 6, вибір і обґрунтування рішення – 7, стратегічна/операційна реалізованість – 4, ризики та обмеження – 2, ясність викладу – 1.	27–30: повне розуміння і коректне інтегроване рішення; 22–26: загалом правильне рішення з незначними недоліками; 18–21: базове досягнення результатів, частковий аналіз; 0–17: недостатній доказ заявлених ПРН.	30

11.3. Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів	ECTS	Національна оцінка (екзамен)	Національна оцінка (залік)
90–100	A	відмінно	зараховано
82–89	B	добре	зараховано
74–81	C	добре	зараховано
64–73	D	задовільно	зараховано
60–63	E	задовільно	зараховано
35–59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0–34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням освітнього компонента	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням освітнього компонента

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 допускається у навчальних вправах та окремих проєктних етапах, але оцінюваний результат має дозволяти встановити індивідуальний внесок здобувача.

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 інші локальні акти Університету.

13. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Методичні вказівки:

– Навчально-методичні матеріали: Соколюк С.Ю., Гарник О.А. Методичні вказівки для виконання практичних завдань та самостійної роботи з освітнього компонента «Механізми розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері» для здобувачів другого (магістерського) рівня вищої освіти. Умань, 2026.

– Контрольні та оцінювальні матеріали, кейси, вихідні дані, рубрики й завдання розміщуються в електронному навчальному курсі відповідно до календаря освітнього компонента.

– Обладнання та програмне забезпечення: комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, доступ до мережі Інтернет, табличний процесор (Microsoft Excel / LibreOffice Calc або еквівалент), засоби презентації й візуалізації, Moodle УНУ.

– Електронний навчальний курс: Moodle УНУ, курс «Механізми розвитку торговельного підприємництва в аграрній сфері»: <https://moodle-a.unu.edu.ua/course/view.php?id=2684>

– Інші ресурси: бібліотека УНУ, інституційний репозитарій, офіційні статистичні та нормативні ресурси, професійні аналітичні платформи.

14. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

Основні

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : підручник. Київ : КНЕУ, 2013. 779 с. URL: <https://kneu.edu.ua>

2. Мостенська Т. Л., Попова Ю. М. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. Київ : Кондор, 2018. 380 с.

3. Крисанов Д. Ф., Варченко О. М. Розвиток агропродовольчого ринку України в умовах глобалізації. *Економіка АПК*. 2021. № 4. С. 18-29. URL: <https://eapk.org.ua>

4. Лупенко Ю. О., Малік М. Й. Трансформація бізнес-моделей в аграрній сфері України. *Економіка АПК*. 2022. № 2. С. 6-15. URL: <https://eapk.org.ua>

5. Кернасюк Ю. В. Агротрейдинг у системі глобальних ланцюгів доданої вартості. *Вісник аграрної науки*. 2020. № 9. С. 75-83. URL: <https://agrovisnyk.com>

6. Непочатенко О. О., Боровик П. М. Фінансово-кредитне забезпечення аграрних підприємств : монографія. Умань : Візаві, 2019. 280 с. URL: <http://udau.edu.ua>

7. Котлер Ф., Армстронг Г. Основи маркетингу : пер. з англ. Київ : Діалектика, 2019. 880 с.

Додаткові

1. Баланюк І. Ф., Шеленко Д. І. Розвиток агробізнесу та торгівлі в умовах євроінтеграційних процесів. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2021. Вип. 17. С. 45-56. URL: <http://journals.pnu.edu.ua>

2. Гуроров О. І., Шарко І. О. Управління потенціалом аграрних підприємств : навч. посіб. Харків : ХНАУ, 2020. 240 с. URL: <https://knutd.edu.ua>

3. Данкевич Є. М. Цифрові трансформації у сфері агромаркетингу та торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2022. Вип. 41. С. 34-39. URL: <http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua>

4. Калінеске М. Г. Логістичний менеджмент у ринкових структурах аграрного сектору. *Економіка та суспільство*. 2023. № 48. URL: <https://economyandsociety.in.ua>

5. Красноручський О. О. Управління каналами збуту на ринках агропродовольчої продукції : монографія. Харків : Міськдрук, 2018. 312 с.

6. Лохман Н. В., Свічкарь В. А. Формування стратегій розвитку підприємств торгівлі та агробізнесу. *Український журнал прикладної економіки*. 2020. Т. 5, № 3. С. 112-120. URL: <http://ujae.org.ua>

7. Мармоль Л. О., Романюк І. А. Розвиток зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств в умовах волатильності ринків. *Інфраструктура ринку*. 2022. Вип. 66. С. 89-94. URL: <http://www.market-infr.od.ua>

8. Савченко В. Ф., Зайцев О. В. Державне регулювання та підтримка малого і середнього підприємництва в аграрній сфері. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 2. С. 55-63. URL: <http://ppe-journal.cnu.edu.ua>

9. Шпичак О. В. Ціноутворення та формування прибутку в агропромисловому виробництві. *Облік і фінанси*. 2020. № 3. С. 145–154. URL: <http://www.afj.org.ua>

10. Світовий банк : аналітичні звіти та дані щодо розвитку агропромислового сектору.
URL: <https://www.worldbank.org>

15. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Віртуальне навчальне середовище Moodle Уманського національного університету.
<https://moodle.udau.edu.ua>
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16 січ. 2003 р. № 436-IV. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Наукова бібліотека Уманського національного університету. <https://library.udau.edu.ua>
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL:
<https://www.ukrstat.gov.ua>
5. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. URL:
<https://minagro.gov.ua>
6. Про аграрні розписки : Закон України від 06 листоп. 2012 р. № 5479-VI. URL:
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5479-17>
7. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів : Закон України від 23 груд. 1997 р. № 771/97-ВР. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/771/97-%D0%B2%D1%80>
8. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 21 лип. 2020 р. № 819-IX.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/819-20>
9. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) : офіційний вебсайт.
URL: <https://www.fao.org>
10. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua>
11. Уманський національний університет. Офіційний вебсайт. <https://udau.edu.ua>

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 перезараховані відповідно до чинного законодавства та локальних нормативних актів Уманського національного університету. Рішення приймається за встановленою процедурою на підставі документованих результатів і їх зіставлення з результатами навчання цього освітнього компонента.

Доказами можуть бути сертифікати й програми курсів, результати академічної мобільності, професійні/аналітичні роботи, портфоліо, проекти, публікації або інші матеріали, що дозволяють встановити зміст, обсяг та досягнуті результати навчання. За потреби застосовуються визначені Університетом процедури підтвердження.