

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра підприємницьких та соціальних технологій

ЗАТВЕРДЖЕНО

ПОГОДЖЕНО

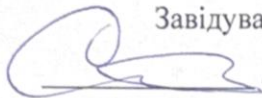
на засіданні кафедри

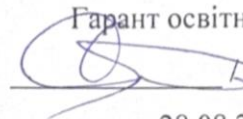
протокол № 1 від 28.08.2026 р.

Гарант освітньої програми

Завідувач кафедри

С.Ю. СОКОЛЮК

 / С.Ю. СОКОЛЮК

 С.Ю. СОКОЛЮК
28.08.2026 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Управління торговельною діяльністю

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: D «Бізнес, адміністрування та право»

Спеціальності: D7 Торгівля

Освітня програма: «Торговельне підприємництво в аграрній сфері»

Факультет: економіки, підприємництва та інформаційних технологій

Умань – 2026рік

Робоча програма з навчальної дисципліни «Управління торговельною діяльністю» для студентів ОР «магістр» D7 Торгівля. – Умань, Уманський НУ. 2026. 21с.

Розробники: Соколюк С.Ю., д.е.н., професор

© УНУ, 2026 рік

©Соколюк С.Ю., 2026 рік

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: D7 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: - стандартизація та управління якістю, Інновації в торговельному підприємстві, Міжнародна торгівля та митна справа, Управління логістичною діяльністю	Лабораторні: _-	Асинхронні: 14
Постреквізити: ризик- менеджмент і безпека торгівельної діяльності, Механізми розвитку торговельної діяльності в аграрній сфері	Самостійна робота: 72 год.	Самостійна робота: 96 год.
Індивідуальне завдання: - _____	Вид контролю: іспит	Вид контролю: іспит

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета курсу (інтегральна компетентність): Формування у здобувачів вищої освіти системи теоретичних знань і практичних навичок щодо ефективного управління торговельною діяльністю підприємств, організації процесів купівлі-продажу, забезпечення конкурентоспроможності та підвищення результативності функціонування суб'єктів господарювання у сфері торгівлі..

Вивчення навчальної дисципліни «Управління торговельною діяльністю» передбачає формування та розвиток у здобувачів компетентностей і програмних результатів навчання відповідно до освітньо-професійної програми «Торговельне підприємництво в аграрній сфері» спеціальності D7 «Торгівля».

Шифр ПРН ОП	Результат навчання	Методи навчання	Методи / засоби оцінювання
ПРН 3	Розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.	лекція, практичне заняття, дискусія, вирішення конкретних задач і ситуацій, самонавчання через Moodle	усне опитування, експрес-контроль, тестування, участь у дискусії, виконання індивідуальних завдань,
ПРН 6	Розробляти та впроваджувати заходи для забезпечення якості виконуваних робіт і визначати їх ефективність	Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту
ПРН 9	Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності.	Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або

			індивідуального завдання, запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту
ПРН 10	Вирішувати проблемні питання, що виникають в діяльності підприємницьких і торговельних структур за умов невизначеності та ризиків.	Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи
ПРН 11	Впроваджувати інноваційні проекти з метою створення умов для ефективного функціонування та розвитку підприємницьких і торговельних структур.	Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	Обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи
ПРН 12	Вирішувати проблемні питання та приймати управлінські рішення у торговельному підприємстві аграрної сфери.	Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин

Розглядається сутність торговельного підприємства, його роль у ринковій економіці, функції, види та взаємодія з іншими суб'єктами ринку (постачальниками, споживачами, державою).

Тема 2. Економічна характеристика оптової торгівлі

Висвітлюється сутність оптової торгівлі, її функції, форми організації, роль у товаропросуванні та забезпеченні безперервності постачання між виробниками і роздрібною мережею.

Тема 3. Економічна характеристика роздрібної торгівлі

Описуються особливості роздрібної торгівлі, її функції, форми продажу товарів, організація обслуговування споживачів та значення у задоволенні кінцевого попиту.

Тема 4. Управління обсягом та асортиментною структурою обороту торговельного підприємства

Розглядаються методи планування обсягу товарообороту, формування асортименту товарів, аналіз попиту та оптимізація товарної структури.

Змістовний модуль 2 ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Тема 5. Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства

Вивчаються склад і структура матеріально-технічної бази, способи її формування, оновлення та ефективного використання (обладнання, приміщення, транспорт).

Тема 6. Управління поточними витратами торговельного підприємства

Описуються види витрат підприємства, методи їх планування, обліку та контролю, а також шляхи зниження витрат і підвищення ефективності діяльності.

Тема 7. Доходи торговельних підприємств, особливості їх утворення і використання

Розглядаються джерела формування доходів, структура доходів, механізм їх розподілу та напрями використання для забезпечення розвитку підприємства.

Тема 8. Прибуток і рентабельність торговельних підприємств

Висвітлюється сутність прибутку, порядок його формування, показники рентабельності, а також фактори, що впливають на фінансові результати діяльності.

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	інд	с.р.		л	п	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
МОДУЛЬ 1.										
Змістовний модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА										
тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин	12	2	2		8	12				12
тема 2. Економічна характеристика оптової торгівлі	14	2	2		10	14	1			13
тема 3: Економічна характеристика роздрібної торгівлі	12	2	2		8	12	1	1		10
тема 4. Управління обсягом та асортиментною структурою обороту торговельного підприємства	14	2	2		10	14	1			13
Всього за 1 змістовний модуль:	52	8	8		36	52	3	1		48
Змістовний модуль 2 ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА										
тема 5. Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства	16	2	4		10	16	2	1		13
тема 6. Управління поточними витратами торговельного підприємства	18	2	2		14	18	1	1		16
тема 7. Доходи торговельних підприємств, особливості їх утворення і використання	16	2	2		12	16	1	1		14
тема 8. Прибуток і рентабельність торговельних підприємств	18	2	2		14	18	1			17
Всього за 2 змістовний модуль:	68	8	10		50	68	5	3		60
Всього	120	16	18		86	120	8	4		108

*залучений представник роботодавця для спільного проведення аудиторних занять

5. Теми практичних та семінарських занять

№ з/п	Назва теми	ДФЗ	Дист
	тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин <i>Діагностичний аналіз ролі, функцій і середовища торговельного підприємства</i>	2	
	тема 2. Економічна характеристика оптової торгівлі <i>Порівняння моделей оптової торгівлі та обґрунтування каналу товаропросування</i>	2	
	тема 3: Економічна характеристика роздрібної торгівлі <i>Оцінювання формату роздрібної торгівлі та моделі обслуговування споживачів</i>	2	1
	тема 4. Управління обсягом та асортиментною структурою обороту торговельного підприємства <i>Планування товарообороту та аналіз асортиментної структури за даними кейсу</i>	2	
	тема 5. Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства <i>Оцінювання матеріально-технічної бази і формування плану її розвитку</i>	2	1
	тема 6. Управління поточними витратами торговельного підприємства <i>Аналіз структури поточних витрат та виявлення резервів підвищення ефективності</i>	2	1
	тема 7. Доходи торговельних підприємств, особливості їх утворення і використання <i>Аналіз доходів і торговельної маржі та обґрунтування управлінських рішень</i>	2	1
	тема 8. Прибуток і рентабельність торговельних підприємств <i>Розрахунок прибутковості, аналіз чутливості та сценарне обґрунтування рішення</i>	2	
	Всього:	16	4

7. ТЕМИ САМОСТІЙНИХ ТА АСИНХРОННИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		ДФН	дистанційна*
Змістовний модуль 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА			
1	тема 1. Торговельне підприємство в системі ринкових відносин	8	12
2	тема 2. Економічна характеристика оптової торгівлі	10	13
3	тема 3: Економічна характеристика роздрібної торгівлі	8	10
4	тема 4. Управління обсягом та асортиментною структурою обороту торговельного підприємства	10	13
Змістовний модуль 2 ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ТА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА			
5	тема 5. Управління формуванням та розвитком матеріально-технічних ресурсів торговельного підприємства	10	13
6	тема 6. Управління поточними витратами торговельного підприємства	14	16
7	тема 7. Доходи торговельних підприємств, особливості їх утворення і використання	12	14
8	тема 8. Прибуток і рентабельність торовельних підприємств	14	17
Разом		86	108

9. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Не передбачено навчальним планом.

10. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Для досягнення заявлених результатів навчання застосовуються методи, що поєднують теоретичне опрацювання з аналітичною та професійно орієнтованою діяльністю здобувачів:

- Інтерактивна і проблемна лекція,
- навчальна дискусія,
- кейс-метод,
- презентація і захист,
- асинхронна робота в Moodle

11. ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Система оцінювання побудована за результатоорієнтованим принципом: бали нараховуються за конкретні роботи, що є доказами досягнення заявлених результатів навчання, а не за сам факт відвідування заняття, активність без визначеного продукту або опрацювання теми. Поточне оцінювання становить до 70 балів, екзамен – до 30 балів.

11.1. Розподіл балів за формою підсумкового контролю «екзамен»

Поточне оцінювання – до 70 балів									Екзамен – 30 балів	Сума
1	2	3	4	5	6	7	8	9	Підсумковий контроль	100
8	8	9	9	9	9	4	4	10	30	100

11.2. Оцінювані роботи та їх зв'язок із результатами навчання

Вид роботи	ПРН	Короткий опис доказу досягнення результату
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	ПРН3, ПРН 6	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	ПРН3, ПРН 6	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН9	обґрунтування та презентування рішення для підвищення ефективності підприємницької й торговельної діяльності, застосовуючи аналіз ситуацій, кейсів і даних та аргументуючи вибір під час дискусії, захисту проекту чи роботи або виконання завдань у Moodle.
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН10	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання,

		ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН11	презентування інноваційних проєктів для підприємницької або торговельної структури, обґрунтовує його доцільність і очікуваний вплив на ефективність та розвиток. Результат підтверджується участю в дискусії, розв'язанням кейсу, захистом презентації чи наукової роботи або виконанням завдань у Moodle.
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН12	аналіз проблемної ситуації у торговельному підприємстві аграрної сфери, визначення можливих варіантів дій і обґрунтовує управлінське рішення. Результат підтверджується розв'язанням кейсу, участю в дискусії, презентацією чи захистом роботи або виконанням завдань у Moodle.
Наукова робота	ПРН10, ПРН111, ПРН12	Опублікування тез, виступ на студентському гуртку, виступ на науковій студентській конференції
Екзамен	ПРН3, ПРН16, ПРН9, ПРН10, ПРН111, ПРН12	комплексне підсумкове оцінювання, яке включає теоретико-прикладні питання/завдання

Умови допуску до екзамену, порядок виконання пропущених або прострочених робіт, повторного оцінювання та ліквідації академічної заборгованості визначаються чинним локальним Положенням УНУ про оцінювання результатів навчання

11.3. Критерії оцінювання

Вид роботи	ПРН	Рівні виконання / показники	Бали
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	ПРН3	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту	8
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист,	ПРН6	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові	8

асинхронна робота в Moodle		завдання, критерії оцінювання презентації й захисту	
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, асинхронна робота в Moodle	ПРН9	Оцінювання участі в навчальних дискусіях і роботи в малих групах; спостереження за дотриманням правил професійної комунікації під час розгляду кейсів; оцінювання презентації та захисту командного або індивідуального завдання., запитання для дискусії, кейсові завдання, критерії оцінювання презентації й захисту	9
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН10	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи	9
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН11	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи	9
Інтерактивна і проблемна лекція, навчальна дискусія, кейс-метод, презентація і захист, наукова робота, асинхронна робота в Moodle	ПРН12	Поточне опитування й обговорення проблемних питань; оцінювання аналізу та розв'язання кейсів; оцінювання презентації й аргументації запропонованого рішення; оцінювання результатів наукової роботи щодо інновацій у торговельному підприємстві, проблемні запитання, кейсові завдання, ситуаційні задачі, завдання для самостійної та наукової роботи	9
модульний контроль 1			4
модульний контроль 2			4
Наукова робота	ПРН10, ПРН11, ПРН12	Опублікування тез, виступ на студентському гуртку, виступ на науковій студентській конференції	10

Екзамен	ПРН3, ПРН16, ПРН9, ПРН10, ПРН111, ПРН12	комплексне підсумкове оцінювання, яке включає теоретико-прикладні питання/завдання	30
Разом			100

11.4. Шкала оцінювання

Сума балів	Оцінка ECTS	Національна оцінка для екзамену	Національна оцінка для заліку
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 зобов'язані самостійно виконувати навчальні та контрольні завдання, крім випадків, коли умовами прямо передбачено командну роботу; належно цитувати використані джерела; не подавати чужий або згенерований матеріал як власний; декларувати суттєве використання технологій штучного інтелекту.

13. МЕТОДИЧНЕ ТА МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Навчально-методичні матеріали: матеріали лекцій; методичні рекомендації до практичних занять і самостійної роботи; банк професійно орієнтованих кейсів; набори даних і шаблони електронних таблиць; критерії та рубрики оцінювання; матеріали підсумкового контролю.

Електронний навчальний курс «Управління торговельною діяльністю» в системі Moodle УНУ має містити навчальні матеріали, завдання для денної та дистанційної форм, асинхронні активності, критерії оцінювання, строки подання і засоби комунікації з викладачем.

Обладнання і програмне забезпечення: комп'ютерна техніка, мультимедійне обладнання, доступ до мережі Інтернет, Moodle УНУ, офісні та аналітичні програмні засоби, електронні таблиці. Для синхронної взаємодії за дистанційної форми використовуються дозволені Університетом сервіси відеоконференцій.

14. Рекомендована література

Базова:

1. Алькема В.Г., Кириченко О.С., Філатов С.А. Логістичний консалтинг: навчальний посібник. К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2020. 344с. URL:<https://bit.ly/3BJN4aM>
2. Крикавський Є., Похильченко О., Фертч М. Логістика та управління ланцюгами поставок. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2019. 848с.
3. Кулик В.А., Григорак М.Ю., Костюченко Л.В. Логістичний менеджмент: навчальний посібник. К.: Логос, 2013. 268с.
4. Логістичний аудит за технологією LFA. URL: <https://bit.ly/3cu5Pkf>
5. Шандрівська О.Є., Кузяк В.В., Хтей Н.І. Логістичний менеджмент. Навчально-методичний посібник /За ред. Є.В. Крикавського. Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. 196 с.
6. Смерічевська С.В., Жаболенко М.В., Маловичко С.В. Маркетинг і логістика: концептуальні основи та стратегічні рішення. Навч. посібник у схемах і таблицях. 2-е стереотипне видання /За заг. ред. С. В. Смерічевської. Львів: Вид-во «Магнолія 2006», 2019. 552 с. URL : <https://bit.ly/3wDf0dJ>
7. Михаліцька Н.Я., Верескля М.Р. Логістичний менеджмент: навчальний посібник. Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440с. URL:<https://bit.ly/3RLrb01>
8. Смерічевська С.В. Формування освітньо-інноваційного потенціалу логістизації національної економіки: стратегічні імперативи [монографія]. Херсон: ТОВ Видавничий дім «Гельветика», 2015. 320 с.
9. Пономаренко В.С., Таньков К.М., Лепейко Т.І. Логістичний менеджмент: Підручник /За ред. д-ра екон. наук, проф. В.С. Пономаренка. Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. 440 с.

Допоміжна

10. Ільченко Н.Б. Логістичні стратегії в торгівлі: монографія. Київ: Київ. нац. торг.екоп. ун-т, 2016. 432 с. URL : <https://bit.ly/3QMr8zO>
11. Ковальська Л., Циганюк В. Логістичний менеджмент на підприємстві: особливості та напрями удосконалення. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. 2013. Вип. 10 (38). С. 87–97.
12. Колодійчук В., Попівняк Р. Еволюція управління логістичною діяльністю. Підприємництво та інновації. 2017. Вип. 3. С. 25–30
13. Костюченко О.Є. Роль аутсорсингу в забезпеченні стану фінансової безпеки в Україні: URL: <http://www.pravoznaves.com.ua/period/article/26055/%CE>
14. Логістичний аудит підприємства. URL : <https://bit.ly/3664KOa>
15. Марченко В.М., Шутюк В.В. Логістика: підручник. К.: Видавничий дім «Артек», 2018. 312 с. URL : <https://bit.ly/3aAncjy>
16. Овчаренко Д. Аутсорсинг чи офшоринг; яка модель краще? URL: <https://bit.ly/3RPhIoy>
17. Попович П.В. Аналітичні технології в забезпеченні економічної ефективності логістичних систем. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 223–225.
18. Прохоренко О.В., Брінь П.В. Управління аутсорсингом на промисловому підприємстві: монографія. Харків: «Друкарня Мадрид», 2018. 236 с.

13. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Президент України <http://www.president.gov.ua>
2. Верховна Рада України. <http://www.rada.gov.ua>
3. Кабінет Міністрів України <http://www.kmu.gov.ua>
4. Міністерство економіки України <http://www.me.gov.ua>
5. Логістичні ресурси в Інтернеті: <http://www.loglink.com>
6. Поради по логістичному менеджменту США: <http://www.clm.org>
7. Офіційний сайт Association for Supply Chain Management – ASCM. URL: <https://www.ascm.org/>
8. Офіційний сайт аутсорсингової компанії «Хаскі». URL: <https://haski.ua/>
9. Офіційний сайт Європейської логістичної асоціації (ELA) URL: <https://www.elalog.eu/>
10. Офіційний сайт консалтингової компанії Logistics Field Audit : URL : <http://www.lfa.lfa.ru/about.html>
11. Офіційний сайт Kyiv Logistics School. URL: <https://kyivlogisticsschool.com/>
12. Офіційний сайт логістичної консалтингової центру. URL: <https://bit.ly/38o6zqC>
13. Офіційний сайт iLogistic URL: <https://bit.ly/39iwc bu>
14. Офіційний сайт IAOP The Association with Collaboration at its Core. вебсайт. URL: <https://www.iaop.org/>.

14. Перезарахування та визнання результатів навчання

Перезарахування та визнання результатів навчання з дисципліни «Управління оптовою та 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.

15. Політика академічної доброчесності

У процесі навчання з дисципліни «Управління торговельною діяльністю», здобувачі повинні дотримуватися встановлених правил академічної доброчесності, визначених Кодексом доброчесності Уманського національного університету (<https://www.udau.edu.ua/ua/file/Tf94>). При підготовці рефератів, виконанні індивідуальних науково-дослідних завдань, а також під час проведення контрольних заходів очікується, що всі роботи подані здобувачами будуть їхніми оригінальними дослідженнями та міркуваннями.

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

З метою запобігання порушенням і підвищення якості академічних робіт, здобувачам 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.