

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності	075 Маркетинг
Тип і назва освітньої програми	освітньо-професійна програма Маркетинг
Курс, семестр	1 курс, 1 семестр.
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4,5 Загальна кількість годин – 135, із яких: лекцій – 16 год., практичних занять – 24 год. Форма семестрового контролю – екзамен
Мова(и) викладання	державна
Навчально-науковий інститут кафедра	Навчально науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій, кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Писаренко Володимир , д.е.н., професор Контакти: ауд. 471 (навчальний корпус № 4) e-mail: volodymyr.pysarenko@pdau.edu.ua тел.: 0664420433 Сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorovych

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення навчальної дисципліни «Управління маркетингом в аграрних підприємствах» є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні дисциплін: «Маркетинговий аналіз», «Інтернет-маркетинг».
Компетентності	загальні: ЗК 1. Здатність приймати обґрунтовані рішення. ЗК 11. Здатність формувати та проявляти лідерські навички, вести ділові переговори, вміння продуктивно використовувати свій час, стресостійкість. фахові: ФК 5. Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. ФК 6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. ФК 8. Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування. ФК 10. Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.
Програмні результати навчання	ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів. ПРН 12. Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм. ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання. ПРН 16. Вміти виявляти маркетингові резерви на основі

	маркетингового аналізу, розробляти заходи з удосконалення маркетингової діяльності у розрізі елементів комплексу маркетингу. ПРН 19.Вміти організовувати службу маркетингу на підприємстві як підрозділу, що забезпечує координацію та оптимізацію діяльності всіх структур підприємства.
РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)	
Вивчення навчальної дисципліни забезпечує формування таких соціальних навичок: лідерство; вміння працювати в критичних умовах (стресостійкість, збагачення емоційного інтелекту); здатність логічно й системно мислити; креативність; ефективний обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними інтересами (нетворкінг); діяти соціально відповідально та свідомо; діяти на основі етичних міркувань (мотивів); медіаграмотність тощо.	
МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Формування у студентів загальних і професійних компетентностей з управління маркетингом в аграрних підприємствах, вивченні основних принципів стратегічного і оперативного маркетингу в аграрному секторі, а також розвитку навичок розробки і впровадження маркетингових стратегій для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Надання практичних знання для використання сучасних інструментів і маркетингових платформ, що дозволяють ефективно просувати аграрні продукти на різних ринках.	
ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ	
Тема 1. Маркетинг аграрного сектора економіки та його особливості. Тема 2. Ринок як об'єкт агромаркетингу. Тема 3. Управління аграрним маркетингом. Тема 4. Виявлення цільових ринків. Тема 5. Збут продукції АПК. Тема 6. Цінова політика підприємств АПК. Тема 7. Інновації та цифрові технології в агромаркетингу. Тема 8. Сталий розвиток та екологічний маркетинг у сільському господарстві.	
МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ	
1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності: словесні методи: <i>лекція, розповідь-пояснення; бесіда;</i> наочні методи: <i>ілюстрування; демонстрування;</i> практичні методи: <i>робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анування, підготовка реферату/доповіді;</i> 2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності методи формування пізнавальних інтересів: <i>створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.</i> 3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання: інтерактивні методи: <i>дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій, «Мозковий штурм».</i> комп'ютерні і мультимедійні методи: <i>використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.</i> 4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності: методи усного контролю: <i>опитування, бесіда, доповідь;</i> методи письмового контролю: <i>самостійна робота, творче завдання, розв'язування тестів.</i> методи самоконтролю: <i>самостійний пошук помилок; самооцінювання; самоаналіз.</i>	
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ	
Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання	Наведені у Додатку до силабусу
ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ	

- щодо термінів виконання та перескладання	Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання LMS Moodle), до яких має бути виконано певне завдання. Терміни виконання та перескладання регламентуються Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/qhuvx та Положенням про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/dcddab. Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу директорату.
- щодо академічної доброчесності	Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації. Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: http://surl.li/irohph. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності http://surl.li/sbyeab та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm.
- щодо відвідування занять	Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.
- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, здобутих у неформальній/інформальній освіті перед / під час опанування даної освітньої компоненти. Здобуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Edera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/britcc.

- щодо оскарження результатів оцінювання	Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до директора факультету. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті http://surl.li/blxuuj.
--	--

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Гончарук А. Г. "Маркетинг в аграрному секторі: сучасні підходи та інструменти". Київ: Центр учбової літератури, 2021.
2. Котлер Ф., Келлер К. Л. "Маркетинг менеджмент". Переклад з англійської. Київ: КНЕУ, 2020.
3. Литвиненко А. М. "Управління маркетингом в аграрних підприємствах". Харків: Видавництво ХНАУ, 2022.
4. Портер М. "Конкурентна стратегія: методика аналізу галузей і конкурентів". Київ: Наш Формат, 2020.
5. Шпак В. О. "Цифровий маркетинг в аграрному бізнесі". Львів: Видавництво ЛНУ, 2023.
6. Kotler P., Armstrong G. "Principles of Marketing". 18th Edition. Pearson, 2021.
7. Philipson S. "Marketing Strategy for Agribusiness". Springer, 2023.

Допоміжні

8. Бойко І. В. "Інноваційні підходи до маркетингу в аграрному секторі". Одеса: ОНУ, 2021.
9. Гриценко І. М. "Маркетингові стратегії аграрних підприємств". Полтава: ПУЕТ, 2022.
10. Kotler P., Keller K. L. "Marketing 5.0: Technology for Humanity". Wiley, 2021.
11. Романенко О. В. "Економіка та маркетинг аграрного бізнесу". Київ: Аграрна освіта, 2020.
12. Кравченко Л. П. "Маркетингові дослідження в аграрному секторі". Дніпро: ДНУ, 2023.
13. Smith R. "Agribusiness Marketing: Global Trends and Practices". Cambridge University Press, 2024.
14. Белкін І.В., Трапаїдзе С.М., Шевчук І.В. Аспекти сучасного маркетингу у діяльності підприємств агропромислового комплексу в умовах сьогодення. Актуальні питання у сучасній науці. Серія: Історія та археологія. 2024. № 4 (22). С. 304-319. DOI: [https://doi.org/10.52058/27866300-2024-4\(22\)-304-319](https://doi.org/10.52058/27866300-2024-4(22)-304-319).
15. Pysarenko V., Ponochozna O., Bahorka M., Voronyansky V. Data- centric formation of marketing logistic business model of vegetable market due to zonal specialization. Data-Centric Business and Applications. Lecture Notes on Data Engineering and Communications Technologies. 2020. vol. 3, no. 42. p. 23-49. Springer, Cham. URL: https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-3-030-35649-1_2
16. Pysarenko V.V, Zapsha H.M, Lyshenko M.O. Modeling of the financial and logistics management system of the capitalization of an innovative and safe business under marketing changes in the competitive international environment in conditions of digitalization. Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works. 2022. Vol. 4, no. 251. P. 91–99. <https://zenodo.org/record/6957308>

Інформаційні ресурси

1. Нормативно-правова база України URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>
2. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського: Офіційний сайт. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
3. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 № 4495-VI(поточна редакція від 15.05.2021 р.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
4. Електронний репозитарій ПДАУ. URL:<http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/handle/123456789/5101>
5. Офіційний сайт Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України. URL: www.me.gov.ua
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua

7. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua/>
8. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://www.mtu.gov.ua/>;
9. Офіційний сайт торгово-промислової палати України. URL: <http://www.ucci.org.ua/ua/main.html>.

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 3 вересня 2024 року № 1

Додаток до силабусу
**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ
РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти						Разом
	Виконання практ. завдання	Розв'язуван ня тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Презентація	Реферат	Екзамен	
Тема 1. Маркетинг аграрного сектора економіки та його особливості.	2	2	1				5
Тема 2. Ринок як об'єкт агромаркетингу.	2	2	1				5
Тема 3. Управління аграрним маркетингом.	2	2	1				5
Тема 4. Виявлення цільових ринків.	2	2	1				5
Тема 5. Збут продукції АПК.	2	2	1				5
Тема 6. Цінова політика підприємств АПК.	2	2	1				5
Тема 7. Інновації та цифрові технології в агромаркетингу.	2	2	1				5
Тема 8. Сталий розвиток та екологічний маркетинг у сільському господарстві.	2	2	1				5
За будь якою темою на вибір, але не більше 2-х				10	10		20
За будь якою темою на вибір, але не більше 2-х				10	10		20
Екзамен						20	20
Разом	16	16	8	20	20	20	80

Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал.

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом – екзамен.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичного завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
2-	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
0-1	відповідь недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та показує неповноту засвоєння результату навчання

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожну правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (письмове завдання)

Кількість балів	Критерії оцінювання
1	вірно розкриті питання самостійної роботи; здобувач вищої освіти демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки.
0	Питання не розкрито, здобувач вищої освіти демонструє поверхневі знання; наявні суттєві помилки; висновки неповні.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
10	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічного стандарту, наявності електронного (на носіїві) матеріалу презентації
4-7	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-3	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації..

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
5-8	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-4	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання екзамену

Вид завдання	Оцінка	Вимоги до знань та умінь здобувачів вищої освіти
Теоретичне (2 питання)	1-5 балів	свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки. Здобувач не повною мірою показує вміння адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта; рівень знань щодо формування маркетингової системи взаємодії, довгострокових взаємовигідних відносин з іншими суб'єктами ринку – середнього рівня.

	5-10 балів	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Здобувач повністю показує вміння адаптовувати і застосовувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта; знання щодо формування маркетингової системи взаємодії, довгострокових взаємовигідних відносин з іншими суб'єктами ринку.
Максимальна кількість балів	10 балів	
Практичне завдання	0-1	відсутність відповіді на практичне завдання, що не дає можливість оцінити формування компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти
	2-3	практичне завдання розкрито частково, що свідчить про те, що деякі компетентності не сформовані та частково отримані програмні результати навчання у здобувача вищої освіти, якість виконання деяких завдань близька до мінімального, відповідь (в усній або письмовій формі) фрагментарна, непослідовна
	4-5	практичне завдання розкрито не повністю, що свідчить про те, що компетентності в основному сформовані та частково отримані програмні результати навчання у здобувача вищої освіти, деякі з виконаних завдань містять помилки, робота з трьома значними помилками
	6-7	практичне завдання розкрито повністю, що свідчить про формування необхідних компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти, робота має дві-три незначні помилки робота має декілька незначних помилок або одну-дві значні помилки
	8-10	практичне питання розкрито повністю, що свідчить про формування необхідних компетентностей та отримання програмних результатів навчання у здобувача вищої освіти, робота має дві-три незначні помилки
Максимальна кількість балів	10 балів	
Всього	20 балів	