

	<p>СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «АГРОМАРКЕТИНГ»</p> <p>Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський) Спеціальність: <u>075 Маркетинг</u> Рік навчання: <u>2</u>, семестр <u>3</u> Кількість кредитів ECTS: <u>5 кредитів</u> Назва кафедри: <u>Аграрного менеджменту та маркетингу</u> Мова викладання: <u>українська</u></p>
<p>Лектор курсу</p>	<p>д.е.н., доцент Гарбар Жанна Володимирівна</p>
<p>Контактна інформація лектора (e-mail)</p>	<p>harbar@vsau.vin.ua garbar_janna@ukr.net</p>

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Агромакетинг» є вибірковою компонентою ОПП. Загальний обсяг дисципліни 150 годин: лекції – 26 год., практичні заняття – 24 год., самостійна робота – 100 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, консультації. Підсумковий контроль – залік.

ПРЕРЕКВІЗИТИ І ПОСТРЕКВІЗИТИ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

При вивченні даної дисципліни використовуються знання, отримані з таких дисциплін (пререквізити): «Економічна теорія (Основи економічної теорії)», «Основи права».

Основні положення навчальної дисципліни мають застосовуватися при вивченні таких дисциплін (постреквізитів): «Основи маркетингу», «Маркетингова товарна політика (в т.ч. інноваційна політика)», «Галузевий маркетинг», «Аграрна політика та земельні відносини».

ХАРАКТЕРИСТИКА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Призначення навчальної дисципліни «Агромакетинг» формує у здобувачів вищої освіти систему загальних та спеціальних компетентностей, які б дозволили демонструвати знання й розуміння теоретичних, методичних та практичних аспектів організації аграрного маркетингу.

Мета вивчення навчальної дисципліни

Мета вивчення навчальної дисципліни «Агромакетинг» полягає у формуванні у здобувачів вищої освіти здатності обирати і застосовувати інструменти аграрного маркетингу у практичній діяльності сільськогосподарських підприємств.

Завдання вивчення навчальної дисципліни

Програма навчальної дисципліни орієнтована на:

- з'ясування сутності, мети, видів, принципів та особливостей аграрного маркетингу;
- усвідомлення ролі та значення аграрного маркетингу для розвитку національної економіки;
- оволодіння законодавчою базою, що регулює розвиток аграрного маркетингу в Україні;
- вибір найоптимальніших методів ціноутворення та побудова цінових стратегій агровиробників;
- з'ясування механізму координації збутової діяльності та виявлення напрямів зниження логістичних витрат;
- формування вмінь у використанні інструментарію комунікаційної діяльності та підтримці ефективної позиції агропродовольчих фірм на ринку.

У результаті вивчення навчальної дисципліни «Агромаркетинг» здобувач вищої освіти повинен сформувати програмні компетентності.

інтегральна компетентність:

ІК. Здатність вирішувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми у сфері маркетингової діяльності або у процесі навчання, що передбачає застосування відповідних теорій та методів і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

загальні компетентності:

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Спеціальні (фахові) компетентності:

СК 3. Здатність використовувати теоретичні положення маркетингу для інтерпретації та прогнозування явищ і процесів у маркетинговому середовищі.

СК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

програмні результати навчання:

Р 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (soft skills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в парах та групах, робота з інформаційними джерелами), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів).

План вивчення навчальної дисципліни

Тиждень	Назви тем	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
	Тема 1. Маркетинг в аграрній сфері.	4	4	10
	Тема 2. Організація маркетингової діяльності в агропромислових формуваннях.	4	4	10
	Тема 3. Маркетингове середовище функціонування агропромислових формувань.	4	4	20
	Тема 4. Товари агропромислового виробництва, стадії його життєвого циклу і конкурентоздатність.	4	4	20
	Тема 5. Організація аграрного ринку.	4	4	20
	Тема 6. Розвиток ринків найважливіших видів агропромислової продукції.	6	6	20
Разом		26	24	100

Самостійна робота здобувачів вищої освіти

Самостійна робота здобувачів вищої освіти є основним засобом засвоєння навчального матеріалу під час позааудиторної навчальної роботи. Самостійна робота здобувачів вищої освіти спрямована на закріплення теоретичних знань, отриманих здобувачем за час навчання, їх поглиблення, а також набуття та вдосконалення практичних навичок і вмінь відповідно до обраної спеціальності. Виконання здобувачем вищої освіти самостійної роботи передбачає, за необхідності, отримання консультацій або допомоги відповідного фахівця, який забезпечує викладання даної навчальної дисципліни у ЗВО.

Організація самостійної роботи здобувачів вищої освіти передбачає: планування обсягу, змісту, завдань, форм і методів контролю самостійної роботи, розроблення навчально-методичного забезпечення; виконання здобувачем запланованої самостійної роботи; контроль та оцінювання результатів, їх систематизацію, оцінювання ефективності виконання здобувачем самостійної роботи.

Основні види самостійної роботи здобувачів вищої освіти

№ з/п	Вид самостійної роботи	Кількість годин	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1	Опрацювання навчального матеріалу (за конспектом лекцій, навчально-методичною і науковою літературою), пошук інформації в бібліотеках, мережі Інтернет, використання баз даних інформаційно-пошукових та довідникових систем	30	щотижнево	Усне та письмове опитування
2	Підготовка до аудиторних занять (лекцій, практичних занять)	30	щотижнево	Усне та письмове опитування
3	Індивідуальні творчі завдання (презентації за заданою проблемною тематикою)	20	1 раз на семестр	Обговорення, виступ з презентацією, усний захист
4	Підготовка до контрольних робіт та тестування	20	2 рази на семестр	Тестування у системі СОКРАТ та MOODLE
Разом		100		

Контроль результатів самостійної роботи здобувача вищої освіти може здійснюватися під час аудиторних занять або поза ними у письмовій, усній або змішаній формі з поданням результату самостійної роботи здобувача або у формі тестування.

У випадку реалізації індивідуальної освітньої траєкторії здобувача заняття можуть проводитись за індивідуальним графіком.

Список основної та додаткової літератури

Основна:

1. Добрава Н.В., Осипова М.М. Основи бізнесу : навчальний посібник. Одеса : Бондаренко М.О., 2018. 305 с.
2. Майовець Є.Й. Аграрний маркетинг : навч. посіб. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 228 с.
3. Педько А.Б. Основи підприємництва і бізнес-культури : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 168 с.
4. Сенишин О.С., Кривешко О.В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.

Додаткова:

1. Гарбар Ж.В. Практики корпоративної соціальної відповідальності в аграрному секторі України. *Colloquium-journal*. 2020. № 22 (74). Р. 10–24.
2. Голомша Н.Є. Стратегії міжнародного аграрного маркетингу: навчальний посібник. Київ : НУБіП України. 2018. 204 с.
3. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
4. Жук О.І. Особливості застосування агромаркетингу. *Маркетинг та*

логістика в агробізнесі : збірник тез II Міжнародної науково-практичної конференції. Київ : НУБіП України, 2021. С. 57-58.

5. Жураковська Л.А. Стан і перспективи розвитку малих форм господарювання в аграрному секторі України. *Проблеми економіки*. 2020. № 2. С. 104–110.
6. Кузик О.В., Майовець Є.Й. Інтегровані маркетингові комунікації в агробізнесі України. *Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки*. 2021. № 1. С. 67-73.
7. Логоша Р.В., Семчук І.А. Соціоекономічні основи бізнесу з виробництва біопалив на організаційному рівні. *«Бізнес Інформ»*. 2021. № 5 (520). С. 175-187.
8. Пікулик О.І. Бізнес-середовище в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Держава та регіони*. 2021. № 2. С. 23–26.
9. Харченко,В., Харченко Г. Інформаційне забезпечення перспективного розвитку аграрного підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2021. № 23. URL : <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/153/147>.

Інтернет-ресурси

1. АгроДайджест. URL : <http://agronews.ua/agrodigest>
2. Агроконсалтинг. URL : <http://www.ukragroconsult.com/ukragrokonsalt/о-компанії>
3. Бібліотека українських підручників. Електронні дані. URL : <http://www.pidruchniki.ws>

Інформаційні ресурси

1. Тестові завдання з навчальної дисципліни «Агромаркетинг» (внутрішній сайт ВНАУ)
2. Методичні розробки (внутрішній сайт ВНАУ), репозиторій ВНАУ.

Контроль і оцінка результатів навчання

У відповідності до положення «Про порядок оцінювання знань здобувачів вищої освіти у Вінницькому національному аграрному університеті», розподіл балів між формами організації навчального процесу і видами контрольних заходів: поточний контроль – загальна відповідність заявленим компетентностям за результатами лекційних, практичних занять та самостійної роботи – 60 балів (усний контроль: опитування, бесіди, доповіді, повідомлення на задану тему та ін., індивідуальні завдання, розв’язування задач та ін.); рубіжний контроль (колоквіум у формі тестування) – 10 балів; показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності – 10 балів, підсумковий контроль, (іспит в усній або тестовій формі) – 30 балів. Разом: 100 балів. Якщо здобувач протягом семестру за підсумками поточного та рубіжного контролів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він до іспиту не допускається. Крім того, обов’язковим при

мінімальній кількості балів за підсумками поточного та рубіжного контролів є виконання студентом підсумкової контрольної роботи (колоквіуму).

У кінці семестру, здобувач вищої освіти може набрати до 60% підсумкової оцінки за виконання всіх видів робіт, що виконуються протягом семестру, до 10% за показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності і до 30% підсумкової оцінки – за результатами підсумкового контролю.

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Вид навчальної діяльності	Бали
Атестація 1	
Участь у дискусії на лекційних та практичних заняттях	10
Виконання аудиторних та домашніх завдань	5
Написання реферату (есе) за заданою проблематикою	5
Виконання контрольних робіт, тестування	5
Індивідуальні та групові творчі завдання (з презентацією за заданою проблемною тематикою, дослідницькі проєкти)	5
Всього за атестацію 1	30
Атестація 2	
Участь у дискусії на лекційних та практичних заняттях	10
Виконання аудиторних та домашніх завдань	5
Написання реферату (есе) за заданою проблематикою	5
Виконання контрольних робіт, тестування	5
Індивідуальні та групові творчі завдання (з презентацією за заданою проблемною тематикою, дослідницькі проєкти)	5
Всього за атестацію 2	30
Показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності	10
Підсумкове тестування	30
Разом	100

Шкала оцінки знань здобувача вищої освіти

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
90-100	A	відмінно
82-89	B	добре
75-81	C	
66-74	D	задовільно
60-65	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
01-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

Критерії поточного оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Оцінка, % від максимального балу	Критерії оцінювання
Відмінно 90–100	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
Добре 75–89	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки. Правильно вирішив більшість тестових завдань.
Задовільно 66–74	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
Достатньо 60–65	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
Незадовільно 35–59	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки. Правильно вирішив окремі тестові завдання.
Недостатньо 1–34	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.