

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО

Факультет економіки та бізнесу

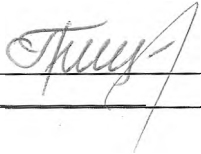
Кафедра маркетингу

ПОГОДЖЕНО

Гарант ОПП

д.е.н., доцент

« \_\_\_\_\_ »



Галина ГРИЦАЄНКО

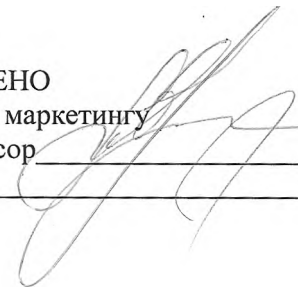
2020 р.

ЗАТВЕРДЖЕНО

Зав. кафедри маркетингу

д.е.н., професор

« \_\_\_\_\_ »



Дар'я. ЛЕГЕЗА

2020 р.

**ПРОГРАМА НАВЧАННЯ ЗДОБУВАЧІВ ВО - СИЛАБУС**

з дисципліни «Маркетинг і логістика» (обов'язкова)

(найменування та статус компоненти: обов'язкова або за вибором студента

для спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» за ОПП  
«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(шифр, найменування спеціальності, освітньої програми)

форма навчання

денна

(денна, заочна)

Кількість кредитів

4 кредити

Курс

2

Семестр

3

Змістовних модулів (підсумкових модульних контролів) – 2

СРС

66 годин

Форма контролю

екзамен

(екзамен або диференційований залік)

Загальна кількість годин 120 годин

2020 – 2021 н.р.

«МАРКЕТИНГ І ЛОГІСТИКА». Силабус для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» факультету економіки та бізнесу, спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» - Мелітополь.: ТДАТУ, 2020. – 7с.

Силабус складений на підставі «Положення про програму навчання здобувачів вищої освіти – силабус» Мелітополь: ТДАТУ, 2019. – 16с.

Розробник (и): Шквиря Н.О., к.е.н., доцент

Рецензент: Кучеркова С.В., к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Силабус затверджений на засіданні кафедри маркетингу  
Протокол № \_\_\_\_\_ від « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2020 року  
Завідувач кафедри «Маркетинг» \_\_\_\_\_  
д.е.н., професор \_\_\_\_\_ Дар'я ЛЕГЕЗА

Схвалено методичною комісією факультету економіки та бізнесу зі спеціальності  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» ступеня вищої освіти «Бакалавр»  
Протокол № 2 від « 23 » вересня 2020 року  
Голова, доц. Костякова Анна КОСТЯКОВА

### 1. Анотація курсу та Веб-сайт його розміщення

Курс спрямований на формування у здобувачів системи теоретичних знань щодо планування маркетингу і логістичної діяльності, сучасних концепцій їх розвитку, методичних та організаційних засад.

#### Веб-сайт курсу

<http://nip.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=6679> (доступ через особистий логін і пароль для освітнього порталу ТДАТУ)

### 2. Мета викладання дисципліни

Формування системи теоретичних знань з маркетингу та логістики і практичних навичок та вмінь ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства та матеріальними потоками в сучасних умовах.

### 3. Завдання вивчення дисципліни

- ✓ вивчення теоретичних понять категорій маркетингу та сучасних тенденцій у цій галузі знань; опанування методологічного апарату організації маркетингової діяльності на підприємствах;
- ✓ набуття здатностей до творчого пошуку напрямків удосконалення маркетингової діяльності; набуття студентами теоретичних знань з питань концепції, стратегії й тактики логістики та принципів і закономірностей створення й руху матеріальних потоків;
- ✓ опанування студентами методичним інструментарієм розроблення та реалізації завдань логістики;
- ✓ розроблення пропозицій щодо формування та удосконалення логістичних систем і механізмів їх функціонування; набуття навичок оцінки економічної ефективності та наслідків здійснення логістичних рішень.

### 4. Результати навчання – компетентності (з урахуванням soft skills)

Програмні результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна:

<b>знання</b>	з теоретико-практичних засад формування маркетингової товарної, цінової, комунікаційної та збутової політики; з ефективного управління системами логістичного забезпечення бізнесу, з керування матеріальними та супутніми потоками підприємств різних сфер та галузей на основі сучасних логістичних концепцій.
<b>уміння</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (PH4);</li><li>- організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності (PH5);</li><li>- використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур (PH13);</li><li>- вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності (PH14);</li><li>- оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів (PH15);</li><li>- знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків (PH20).</li></ul>
<b>комунікація</b>	донесення до фахівців і нефахівців інформації про місце і значення маркетингу і логістики для досягнення цілей діяльності підприємства
<b>soft skills</b>	демонструвати базові навички креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні

Після успішного проходження курсу здобувач вищої освіти володітиме наступними компетенціями:

КК. Здатність розв'язувати складні спеціалізовані завдання та проблеми у сферах підприємницької, торговельної та біржової діяльності або в процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів організації і функціонування підприємницьких, торговельних, біржових структур і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

ЗК1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК2. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.

ЗК5. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК7. Здатність працювати в команді.

ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.

ФК 3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин.

ФК 4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

ФК 5. Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній, біржовій діяльності.

ФК 10. Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

#### 5. Пререквізити

Дисципліни, що передують  
вивченню даної дисципліни

Основи товарознавства, менеджмент,

#### 6. Постреквізити

Дисципліни, які спираються на  
вивчення даної дисципліни

Електронна комерція, маркетингові дослідження, економіка і організація торгівлі

#### 7. Інформація про викладача

Викладач (-і)

Шквиря Наталя Олександрівна, к.е.н., доц.кафедри маркетингу;  
<http://feb.tsatu.edu.ua/teacher/shkvirya-nataliya-oleksandrivna/>

Е-mail викладача

natalia.shkvyria@tsatu.edu.ua

#### 8. Структура курсу

Номер тижня	Вид занять	Тема заняття або завдання на самостійну роботу	Кількість				бали в
			годин				
			лк	лаб.	пр.	СР С	
<i>Змістовий модуль 1. «Сучасна концепція маркетингу в системі ринкових відносин»</i>							
1	Лекція 1	Сутність та класифікація маркетингу	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 1	Основні показники маркетингової діяльності підприємств на ринку продукції	-	-	2	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
2	Лекція 2	Маркетингові дослідження	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 2	Маркетингові дослідження з використанням анкети	-	-	2	-	2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
3	Лекція 3	Маркетингова товарна політика	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 3	Аналіз товарної політики підприємства та оцінка його конкурентоспроможності	-	-	4	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	1
4	Лекція 4	Маркетингова цінова політика	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 4	Методи визначення базової ціни в рамках цінової політики підприємства	-	-	2	-	2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
5	Лекція 5	Маркетингова політика просування та розподілу товарів	2	-	-	-	-
	Практичне	Вибір каналів збуту продукції	-	-	4	-	3

	заняття № 5	підприємства та оцінка їх ефективності					
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
6	Лекція 6	Маркетингова політика продажу	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 6	Планування та оцінка ефективності рекламної кампанії	-	-	2	-	2
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	4	1
7,8	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК I	-	-	-	5	-
	ПМК I	Підсумковий контроль за змістовий модуль I	-	-	-	-	10
<b>Всього за змістовий модуль 1 – 62 год.</b>			<b>12</b>	<b>-</b>	<b>16</b>	<b>34</b>	<b>35</b>
<b>Змістовий модуль 2 «Концептуальні засади логістики»</b>							
9	Лекція 7	Логістика як інструмент ринкової економіки	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 7	Визначення виробничої логістичної стратегії підприємства	-	-	4	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
10	Лекція 8	Об'єкти логістичного управління та логістичні операції	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 8	ABC та XYZ аналіз	-	-	2	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
11	Лекція 9	Логістичний підхід до управління матеріальними потоками у сфері виробництва	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 9	Аналіз постачальників сировини для виробництва продукції	-	-	4	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	6	2
12	Лекція 10	Логістичний підхід до управління матеріальними потоками у сфері обігу	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 10	Порівняння технологій вирощування продукції	-	-	2	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	5	2
13	Лекція 10	Транспортна логістика	2	-	-	-	-
	Практичне заняття № 11	Визначення раціонального маршруту просування транспорту	-	-	4	-	3
	Самостійна робота	Робота на навчально-інформаційному порталі	-	-	-	6	2
14,15	Самостійна робота	Підготовка до написання ПМК II	-	-	-	5	-

	ПМК II	Підсумковий контроль за змістовий модуль II	-	-	-	-	10
<b>Всього за змістовий модуль 2 – 58 год.</b>			<b>10</b>	<b>-</b>	<b>16</b>	<b>32</b>	<b>35</b>
<b>Екзамен</b>							<b>30</b>
<b>Всього з навчальної дисципліни – 120 год.</b>							<b>100</b>

### 9. Методи та форми навчання

Форми навчання:

- ✓ за рівнем взаємодії здобувача вищої освіти з викладачем: індивідуальне, групове, колективне;
- ✓ за місцем проведення занять: аудиторне, поза аудиторне.

Методи навчання:

За організацією пізнавальної діяльності: словесні (лекції, дискусії), наочні (презентації), практичні (вправи, виконання розрахункових завдань);

За видами занять: лекції (лекція-візуалізація, лекція-бесіда); практичні заняття (індивідуальні та групові вправи, тематична дискусія, робота в малих групах);

За мотивацією навчально-пізнавальної діяльності (ситуація звернення до життєвого досвіду студентів, заохочення);

За контролем ефективності навчально-пізнавальної діяльності (самоконтроль через виконання тестів на навчально-інформаційному порталі, індивідуальне опитування, фронтальне опитування, ПМК);

За формою стимулювання пошукової та дослідницької діяльності (тематичні дискусії, завдання щодо використання мережі Інтернет, публічні промови і презентації, групові та/або індивідуальні проекти, моделі різних форматів професійних ситуацій).

### 10. Політика курсу

Відвідування занять є важливою складовою навчання. За пропуски занять без поважної причини здобувач вищої освіти буде не атестований з даної дисципліни. Усі пропущені заняття мають бути відпрацьовані.

Дозволяється вільне відвідування лекцій здобувачам за індивідуальним графіком навчання.

Якщо здобувач вищої освіти відсутній з поважної причини, він/вона презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.

Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.

Під час виконання письмових тестових завдань недопустимо порушення академічної доброчесності.

Презентації та виступи мають бути авторськими (оригінальними).

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватися навчальної етики, поважно ставитися до учасників навчального процесу, дотримуватися дисципліни, дбайливо ставитись до обладнання та книжкового фонду ТДАТУ, виконувати графік навчального процесу

### 11. Форма контролю знань

Щотижнево – бали за роботу на практичних заняттях; в межах кожної теми – бали за самостійну роботу; по завершенню змістовного модуля – бали за ПМК; по завершенню семестру – підсумкові бали, у вигляді іспиту. Результати поточного та підсумково-модульного контролю формують узагальнену оцінку в балах за накопичувальним принципом

### 12. Шкала оцінювання

Оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється відповідно до «Положення про оцінювання знань студентів ТДАТУ» за 100-бальною шкалою

#### Критерії оцінювання

Практичні заняття  
Самостійна робота (СРС)

Частка вірно виконаних завдань  
Студент опрацьовує питання, що призначені для самостійного вивчення і для контролю проходить тестування на НІП ТДАТУ (дві спроби – середній результат)

Підсумково-модульний контроль (ПМК I,II)

Відбувається у вигляді тестових завдань та письмових робіт в кінці вивчення змістовних модулів.

Підчас модульного контролю оцінюються такі компоненти:

- ✓ Повнота розкриття питання (вірні відповіді)
- ✓ Якість інформації
- ✓ Самостійність.

### **13. Рекомендована література та інформаційні ресурси**

#### ***Рекомендована література***

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. К.: Лібра, 2012. 712 с.
2. Маркетинг: підручник / За ред А.Ф. Павленка. К. : КНЕУ, 2008.600 с.
3. Окландер М.А. Логістика: підручник. К. : Центр учбової літератури, 2008. - 346 с.
4. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2013. 192 с

#### ***Інформаційні ресурси***

1. Методичний кабінет кафедри маркетингу.

2. Internet:

<http://www.mm.com.ua>

<http://www.management.com.ua>

<http://www.uam.in.ua>

<http://www.logistics-ukraine.com>

<https://www.ukrlogistica.com.ua>

### **14. Паке́т дисципліни**

Навчально-інформаційний портал ТДАТУ <http://nip.tsatu.edu.ua/course/view.php?id=6679>

Наукова бібліотека ТДАТУ <http://www.tsatu.edu.ua/biblioteka/>