

Міністерство освіти і науки України  
Сумський національний аграрний університет  
Факультет економіки і менеджменту  
Кафедра менеджменту

## **Робоча програма (силабус) освітнього компонента**

### **Менеджмент і маркетинг зеленого господарства**

статус - обов'язковий

Реалізується в межах освітньої програми «Садово-паркове господарство»

за спеціальністю **206 «Садово-паркове господарство»**

на другому (магістерському) рівні вищої освіти

Суми – 2021

Розробник: Харченко Т.М., доцент, доцент кафедри менеджменту  
(прізвище, ініціали) (вчений ступінь та звання, посада)

Розглянуто та схвалено на затверджено на засіданні кафедри менеджменту	Протокол від 22.06.2021 р. № 14
	Завідувач кафедри <u>Алико</u> Михайлов А.М. (підпис) (прізвище, ініціали)

Погоджено:

Гарант освітньої програми

Жма  
(підпис)

Шекмань В.М.  
(ПІБ)

Декан факультету,  
де реалізується освітня програма

Шкода  
(підпис)

Коваленко І.І.  
(ПІБ)

Рецензія на робочу програму (додається) надана:

Мельник Мельник  
(ПІБ) (ПІБ)

Жукаченко  
(ПІБ)

Методист відділу якості освіти,  
ліцензування та акредитації

К.Бач  
(підпис)

Баранік  
(ПІБ)

Зареєстровано в електронній базі: дата: 27.08 2021 р.

Інформація про перегляд робочої програми (силабусу):

Навчальний рік, в якому вносяться зміни	Номер додатку до робочої програми з описом змін	Зміни розглянуто і схвалено		
		Дата та номер протоколу засідання кафедри	Завідувач кафедри	Гарант освітньої програми

## 1. ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ

1.	Назва ОК	Менеджмент і маркетинг зеленого господарства							
2.	Факультет/кафедра	Факультет економіки і менеджменту/ кафедра менеджменту							
3.	Статус ОК	Обов'язковий / вибірковий							
4.	Програма/Спеціальність (програми), складовою яких є ОК для (заповнюється для обов'язкових ОК)	Освітньо-професійна програма «Садово-паркове господарство» за спеціальністю 206 «Садово-паркове господарство»							
5.	ОК може бути запропонований для (заповнюється для вибіркових ОК)								
6.	Рівень НРК	Другий (магістерський ) рівень вищої освіти							
7.	Семестр та тривалість вивчення	Денна 3 семестр, 12 тижнів; Заочна 3 семестр							
8.	Кількість кредитів ЄКТС	3,5							
9.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота(заняття)						Самостійна робота	
		Лекційні		Практичні /семінарські		Лабораторні			
		Денна 10	Заоч 6	Денна 20	Заоч. 4	Денна Заоч.	Денна 75	Заоч. 95	
10.	Мова навчання	Державна (українська)							
11.	Викладач/Координатор освітнього компонента	Координатор – денна форма навчання - Хромушина Л.А., к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту; заочна форма навчання - Харченко Тетяна Миколаївна, к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту. Години консультацій – кожного вівторка о 12.15, кабінет 303е							
12.	Контактна інформація	lkhromushyna@gmail.com Zirka-84@ukr.net							
13.	Загальний опис освітнього компонента	Дисципліна «Менеджмент і маркетинг зеленого господарства» є важливою складовою підготовки фахівців та займає суттєве місце в майбутній практичній діяльності. Важливість курсу визначається формуванням у студентів сучасного системного та ризикоорієнтованого мислення, набуття ними комплексу фундаментальних знань у сфері управління організацією, формування навичок щодо організації менеджменту та маркетингової діяльності на сучасних підприємствах зеленого господарства, здійснення ефективних маркетингових комунікацій. Дисципліни спрямована на засвоєння теоретичних та організаційних основ із менеджменту, розуміння сутності організації та взаємозв'язку її внутрішніх елементів та зовнішнього середовища, поняття системи методів управління, зміст процесів та технології управління; формування у студентів розуміння теоретичних та методологічних основ маркетингу; системного підходу до менеджменту та маркетингової діяльності підприємств							

		зеленого господарства; основних методів маркетингових досліджень; розробки комплексу маркетингу; організації та контролю маркетингової діяльності.
14.	Мета освітнього компонента	Формування у майбутніх фахівців сучасного управлінського мислення та системи спеціальних знань у галузі управління та адміністрування, формування розуміння концептуальних основ системного управління організаціями; формування у майбутніх фахівців знань, навичок і умінь, що забезпечують реалізацію управлінської та маркетингової діяльності.
15.	Передумови вивчення ОК, зв'язок з іншими освітніми компонентами ОП	1. Освітній компонент базується на таких курсах як: Психологія, Вища математика. 2. Освітній компонент є основою для Аграрної політики.
16.	Політика академічної доброчесності	Відповідно до Кодексу академічної доброчесності Сумського НАУ, академічна доброчесність – це сукупність принципів, правил поведінки учасників освітнього процесу, спрямованих на формування самостійної і відповідальної особистості, спроможної вирішувати завдання відповідно до освітнього рівня з дотриманням норм права та суспільної моралі. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю, результатів навчання. Очікується, що здобувачі вищої освіти будуть дотримуватися принципів академічної доброчесності, усвідомлюючи наслідки її порушення, що визначається нормативними документами Сумського національного аграрного університету, зокрема Кодексу академічної доброчесності, Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в Сумському НАУ (повний перелік нормативних документів розміщений на сайті університету <a href="https://snau.edu.ua/viddil-zabezpechennya-yakosti-osviti/zabezpechennya-yakosti-osviti/akademichna-dobrochesnist/">https://snau.edu.ua/viddil-zabezpechennya-yakosti-osviti/zabezpechennya-yakosti-osviti/akademichna-dobrochesnist/</a> ). За порушення академічної доброчесності здобувачі вищої освіти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності, а саме: – академічне шахрайство (користування телефоном при написанні письмових робіт) призведе до повторної здачі роботи; – списування - від першого попередження до анулювання роботи; – плагіат призведе до анулювання роботи
17.	Посилання на курс у системі Moodle	<a href="https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=4327">https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=4327</a>

## 2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОК З ПРОГРАМНИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НАВЧАННЯ

Результати навчання за ОК: Після вивчення освітнього компонента студент очікувано буде здатен...»	Програмні результати навчання, на досягнення яких спрямований ОК (зазначити номер згідно з нумерацією, наведеною в ОП)				Як оцінюється РНД
	ПРН4	ПРН7	ПРН8	ПРН9	
ДРН 1. Розуміти понятійний апарат, розуміти предметну область, використовуючи теоретичну базу та навчитися з успіхом використовувати їх на практиці.				x	Тест множинного вибору на платформі MOODLE
ДРН 2. Передбачати тенденції майбутніх змін, вчасно і адекватно реагувати на постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, максимально використовуючи сучасні методи управління.		x			Індивідуальне завдання, проєкт
ДРН 3. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань, управляти організацією та її підрозділами.			x		Індивідуальне розрахунково-аналітичне завдання
ДРН 4. Обирати та використовувати сучасний інструментарій маркетингу, формувати та презентувати обґрунтовані рішення.	x				Індивідуальне завдання

## 3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу						Рекомендована література
	Аудиторна робота				Самостійна робота		
	Лк		Пз / Сем				
	Денна	Заочн	Денна	Заочн	Денна	Заочн	
<b>Тема 1. Функції та методи менеджменту</b> План 1. Поняття і класифікація функцій менеджменту. 2. Зміст загальних (основних) функцій менеджменту. 3. Зміст конкретних (спеціальних) функцій. 4. Методи менеджменту.	2	2	4	-	15	19	основна: 1, 2
<b>Тема 2. Інформація і комунікації у менеджменті</b> План 1. Інформація, її види та роль в менеджменті. Носії інформації. 2. Поняття і характеристика комунікацій. 3. Комунікаційний процес, елементи та етапи процесу.	2	-	4	2	15	19	основна: 2, 3

<b>Тема 3. Керівництво та лідерство.</b> План 1. Поняття та загальна характеристика керівництва. 2. Основи керівництва: вплив, лідерство, влада. 3. Характеристика та класифікація стилів керування. 4. Теорії лідерства. Типологія лідерів.	2	2	4	-	15	19	основна: 3, 4
<b>Тема 4. Сутність маркетингу та його сучасна концепція.</b> 1. Сутність маркетингу. 2. Походження та еволюція концепції маркетингу. 3. Основні поняття маркетингу.	2	2	4	-	15	19	основна: 1, 5; додаткова: 2
<b>Тема 5. Маркетингові дослідження</b> 1. Сутність та система маркетингових досліджень 2. Маркетингова інформація 3. Навколишнє бізнес-середовище та мікро-середовище підприємства як об'єкти маркетингових досліджень	2	-	4	2	15	19	основна: 1, 5, 7
<b>Всього</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>20</b>	<b>4</b>	<b>75</b>	<b>95</b>	

#### 4. МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

ДРН	Методи викладання (робота, що буде проведена викладачем <u>під час аудиторних занять</u> , консультацій)	Кількість годин	Методи навчання (які види навчальної діяльності має виконати <u>студент самостійно</u> )	Кількість годин
ДРН 1. Розуміти понятійний апарат, розуміти предметну область, використовуючи теоретичну базу та навчитися з успіхом використовувати їх на практиці.	Проблемна лекція, тематична дискусія, «круглий стіл», «мозгова атака». аналіз конкретних ситуацій, рішення ситуативних задач.	7/2	Робота з літературними джерелами, електронними ресурсами з елементами пошукової спрямованості, виконання індивідуальних завдань.	19/24
ДРН 2. Передбачати тенденції майбутніх змін, вчасно і адекватно реагувати на постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, максимально використовуючи сучасні методи управління.	Проблемна лекція, тематична дискусія, аналіз конкретних ситуацій (Case-study)	8/3	Робота з літературними джерелами, електронними ресурсами з елементами пошукової спрямованості, виконання індивідуальних завдань.	19/23
ДРН 3. Здатність	Проблемна лекція, тематична дискусія,	8/2	Робота з літературними джерелами, електронними	18/24

працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань, управляти організацією та її підрозділами.	аналіз конкретних ситуацій (Case-study), завдання для роботи в команді.		ресурсами з елементами пошукової спрямованості, виконання індивідуальних завдань.	
ДРН 4. Обирати та використовувати сучасний інструментарій маркетингу, формувати та презентувати обґрунтовані рішення.	Візуалізована лекція, сценарний аналіз, ділова гра, «мозгова атака».	7/3	Робота з літературними джерелами, електронними ресурсами з елементами пошукової спрямованості, виконання індивідуальних завдань.	19/24
Всього		<b>30/10</b>		<b>75/95</b>

### **Під час лекцій та практичних занять будуть застосовані такі методи навчання:**

**Пояснення.** Тлумачення понять, явищ, принципів, термінів тощо, переважно під час викладання нового матеріалу.

**Навчальна дискусія.** Це обговорення важливого питання, обмін думками між здобувачами вищої освіти та/або викладачем, спрямовані не лише на засвоєння нових знань, а й на створення емоційно насиченої атмосфери, яка б сприяла глибокому проникненню в істину.

**Ілюстрування.** Застосування презентацій та іншого медіа-контенту для підкріплення матеріалу, який пояснюється, обговорюється або завдань, які виконуються.

**Демонстрування.** Показ викладачем навчальних матеріалів у динаміці (використання фахових програм, формул, ситуацій тощо).

**Письмові та усні контрольні завдання.** Самостійна концентрація та відтворення отриманих знань та навичок в умовах обмеженого часу та джерел інформації.

**Розв'язання задач.** Алгоритмічний пошук рішення через застосування типових прийомів, який на відміну від рішення кейсів, не вимагає ідентифікації проблеми та оригінальних підходів до її розв'язання.

**Демонстрація та обговорення презентацій.** Наочний показ медіа-супроводу усного виступу з елементами дискусії.

**Порівняння.** За його допомогою встановлюють спільні і відмінні ознаки предметів і явищ.

**Вправи.** За своєю суттю вони є багаторазовим повторенням певних дій або видів діяльності з метою їх засвоєння, яке спирається на розуміння і супроводжується свідомим контролем і корегуванням. У навчальному процесі використовують такі види вправ: підготовчі (готують здобувачів вищої освіти до сприймання нових знань і способів їх застосування на практиці); вступні (сприяють засвоєнню нового матеріалу на основі розрізнення споріднених понять і дій); пробні (перші завдання на застосування щойно засвоєних знань); тренувальні (сприяють формуванню навичок у стандартних умовах: за зразком, інструкцією, завданням); творчі (за змістом і методикою виконання наближаються до реальних життєвих ситуацій); контрольні (переважно навчальні: письмові, графічні, практичні вправи).

**Метод аналізу.** Сутність його полягає у вивченні предметів чи явищ за окремими **ознаками і відношеннями, у поділі на елементи, осмисленні зв'язків між ними.**



## 5. ОЦІНЮВАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ

5.1. Діагностичне оцінювання (зазначається за потреби)

5.2. Сумативне оцінювання

5.2.1. Для оцінювання очікуваних результатів навчання передбачено

№	Методи сумативного оцінювання	Бали / Вага у загальній оцінці	Дата складання
1.	Виконання індивідуальних аналітичних завдань	10 балів / 10%	На 3 тижні
2.	Виконання розрахункових завдань	10 балів / 10%	На 5 тижні
3.	Тест множинного вибору (атестація)	15 балів / 15%	На 6 тижні
4.	Виконання індивідуального завдання щодо функціонування консалтингу в галузі.	10 балів / 10%	На 8 тижні
5.	Проект (підготовка, презентація, захист) по заздалегідь обраній темі	15 балів / 10%	На 10 тижні
6.	Тест множинного вибору	10 балів / 10%	На 12 тижні
7.	Екзамен – (відповідь за екзаменаційним білетом)	30 балів / 30%	За розкладом

### 5.2.2. Критерії оцінювання

Компонент	Незадовільно	Задовільно	Добре	відмінно
<b>Виконання індивідуальних аналітичних завдань</b>	<5 балів	5-6 балів	7-8 балів	9-10 балів
	Не вирішуються основні числові задачі	Вирішувати основні числові задачі, використовуючи відповідні методи	Вирішувати низку ситуаційних задач, використовуючи відповідні методи	Вирішувати складні числові проблеми, використовуючи відповідні методи.
<b>Виконання розрахункових завдань</b>	<6 балів	6-7 балів	8-9 балів	10 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті, відсутній аналіз інших підходів до питання	Виконано усі вимоги завдання	Виконано усі вимоги завдання, продемонстровано, креативність, вдумливість, запропоновано власне вирішення проблеми
<b>Тест множинного вибору (атестація)</b>	<6 балів	7-10 балів	11-13 балів	14-15 балів
	<6 вірних відповідей	7-10 вірних відповідей	11-13 вірних відповідей	14-15 вірних відповідей
<b>Виконання індивідуального завдання щодо функціонування консалтингу в галузі.</b>	<6 балів	6-7 балів	8-9 балів	10 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті, відсутній аналіз інших підходів до питання	Виконано усі вимоги завдання	Виконано усі вимоги завдання, продемонстровано, креативність, вдумливість, запропоновано власне вирішення проблеми
<b>Проект (підготовка, презентація, захист)</b>	<6 балів	7-10 балів	11-13 балів	14-15 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Представити результати досліджень у різний спосіб	Представити результати розслідувань у відповідному форматі	Представити результати досліджень у способі, що є найбільш відповідним за певних обставин,

				<i>використовуючи різні форми подання інформації</i>
<b>Тест множинного вибору</b>	<i>&lt;6 балів</i>	<i>6-7 балів</i>	<i>8-9 балів</i>	<i>10 балів</i>
	<i>Вимоги щодо завдання не виконано</i>	<i>Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті, відсутній аналіз інших підходів до питання</i>	<i>Виконано усі вимоги завдання</i>	<i>Виконано усі вимоги завдання, продемонстровано, креативність, вдумливість, запропоновано власне вирішення проблеми</i>
<b>Екзамен – відповідь за екзаменаційним білетом</b>	<i>&lt;19 балів</i>	<i>19-23 балів</i>	<i>24-29 балів</i>	<i>30 балів</i>
	<i>Вимоги щодо завдання не виконано</i>	<i>Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті, відсутній аналіз інших підходів до питання</i>	<i>Виконано усі вимоги завдання</i>	<i>Виконано усі вимоги завдання, продемонстровано, креативність, вдумливість, запропоновано власне вирішення проблеми</i>
<b>Всього:</b>	<b><i>&lt;60 балів</i></b>	<b><i>60-74</i></b>	<b><i>75-89</i></b>	<b><i>90-100</i></b>

### **5.3. Формативне оцінювання:**

Для оцінювання поточного прогресу у навчанні та розуміння напрямів подальшого удосконалення передбачено

<i>№</i>	<i>Елементи формативного оцінювання</i>	<i>Дата</i>
<i>1.</i>	<i>Усне опитування після вивчення тем 1-3, 4-6.</i>	<i>Після кожної 3 –ї лекції.</i>
<i>2.</i>	<i>Усний зворотній зв'язок викладача з настановами по розрахунковим завданням.</i>	<i>На 6 тижні</i>
<i>3.</i>	<i>Самооцінювання тесту множинного вибору.</i>	<i>На 7 тижні</i>
<i>4.</i>	<i>Виконання індивідуального завдання щодо функціонування консалтингу в галузі.</i>	<i>На 10 тижні</i>
<i>5.</i>	<i>Групове обговорення Проєкту</i>	<i>На 11 тижні</i>
<i>6.</i>	<i>Обговорення та взаємо оцінювання студентом виконаних практичних занять, аналіз тесту</i>	<i>На 12 тижні</i>

## **6. НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ (ЛІТЕРАТУРА)**

### **6.1. Основні джерела**

#### **6.1.1. Підручники, посібники**

1. Кожушко Л.Ф., Кузнецова Т.О., Судук О.Ю. Основи менеджменту і маркетингу: навч. посібн. Рівне: НУВГП, 2016. 291 с.

2. Шкільняк М.М, Овсянюк-Бердадіна О.Ф., Крисько Ж.Л., Демків І.О. Менеджмент: навч. посібн. Тернопіль: Крок, 2017 р. 252 с.

3. Назарчук Т.В., Косіюк О.М. Менеджмент організацій: навч. посібн. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 560 с.

4. Палеха Ю.І., Мошек Г.І. Основи менеджменту теорія і практика: навч. посібн. Київ: Ліра-К. 2018. 528 с.

5. Петруня Ю.Є., Петруня В.Ю. Маркетинг: навч. посібн. 3-тє вид., переробл. і доповн. Дніпропетровськ: Університет митної справи та фінансів, 2016. 362 с.

6. Балацький Є.О., Бондаренко А.Ф. Маркетинг: навч. посібн. ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 397 с.

7. Жегус О. В., Парцирна Т.М. Маркетингові дослідження : навчальний посібник. Харків : ФОП Іванченко І.С., 2016. 237 с.

8. Маркетинг: навч. посібн. / За заг.ред. проф. Старостіної А.О. Київ.:«НВП «Інтерсервіс», 2018. 216 с.

### **6.1.2. Методичне забезпечення**

1. Навчально-методичні матеріали на основі платформи Moodle. URL: <https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=4327>.

2. Ткаченко В.В. Менеджмент і маркетинг в зеленому господарстві. Методичні вказівки щодо виконання самостійної роботи для студентів спеціальності 206 «Садово-паркове господарство», денної та заочної форми навчання, ОС «Магістр». Суми: СНАУ, 2021, 50 с.

3. Драбчук Т.І. Менеджмент і маркетинг зеленого господарства: Робочий зошит з дисципліни для студентів 6 курсу спеціальності 8.09010303 «Садово-паркове господарство». Суми: СНАУ, 2015. 108 с.

4. Драбчук Т.І. Менеджмент і маркетинг зеленого господарства : Конспект лекцій з дисципліни для студентів 6 курсу спеціальності 8.09010303 «Садово-паркове господарство» денної форми навчання. Суми: СНАУ, 2015. 108 с.

### **6.1.3. Інші джерела**

1. Асоціація маркетингу в Україні. URL: <http://www.uam.in.ua>

2. Інформаційний сайт з маркетингової практики. URL: <http://www.management.com.ua>

3. Інтернет-портал для управлінців Management.com.ua. URL: <http://www.management.com.ua/about.php>

### **6.2 Додаткові джерела**

1. Свидрук І.І. Концептуально-методологічні основи розвитку креативного менеджменту національного господарства України: монографія. Львів: Растр-7, 2018. 450 с.

2. Парсяк В.Н. Маркетинг: сучасна концепція та технології : підр. Херсон : Олді-Плюс, 2015. 326 с.

### **6.3 Програмне забезпечення**

1. Програмне забезпечення типу Web 2.0: Google Cloud & Docs – для надання методичних матеріалів, комунікації зі студентами, виконання індивідуального завдання та розміщення завдань.
2. Програмне забезпечення системи дистанційного навчання Moodle 3.11 – для організації дистанційного навчання студентів (доступ до навчально-методичних матеріалів, комунікації з викладачем, здійснення різних видів оцінювання).
3. Програмне забезпечення Zoom Video Communications, Inc. v. 5.6.1 – для організації навчання через відео-зв'язок (за необхідності).
4. Програмне забезпечення Microsoft Office Excel – для створення навчальних матеріалів.