



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «МІЖНАРОДНИЙ МАРКЕТИНГ»

Галузь знань	D «Бізнес, адміністрування та право»
Спеціальність	D5 «Маркетинг»
Освітньо-професійна програма	«Маркетинг і реклама»
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Назва кафедри	Менеджменту, маркетингу та публічного управління
Тип дисципліни	Обов'язкова
Семестр	8
Мова викладання	Українська
Керівник курсу	Плахотнікова Лариса Олександрівна , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління
Профайл керівника курсу	http://nasoa.edu.ua/spivrobitnyky/plahotnikova-larisa-oleksandrivna/
Контактна інформація керівника курсу (e-mail)	E-mail: LOPlakhotnikova@nasoa.edu.ua

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:			
			Лекцій	Практичних занять	Самостійна підготовка	Вид підсумкового контролю
	Денна форма навчання					
	4	120	24	24	72	Екзамен
	Заочна форма навчання					
	4	120	2	4	114	Екзамен

Опис дисципліни	Навчальна дисципліна: «Міжнародний маркетинг» є обов'язковою компонентою навчального плану. Мета вивчення навчальної дисципліни: формування у студентів теоретичних і практичних знань у сфері ведення міжнародної маркетингової діяльності, необхідних для досягнення комерційних цілей у міжнародному бізнесі. Завдання вивчення навчальної дисципліни: формування у студентів цілісної уяви про специфіку міжнародної маркетингової діяльності; засвоєння студентами категоріально-понятійного апарату, що використовується при здійсненні міжнародної маркетингової діяльності; формування системи знань про теоретичні засади аналізу міжнародного маркетингового середовища та оцінки економічного потенціалу зовнішніх ринків для здійснення зовнішньоекономічної діяльності; засвоєння методів отримання та оброблення маркетингової інформації в міжнародній діяльності; визначення основних складових та особливостей побудови маркетингової політики підприємства на міжнародних ринках;
------------------------	---

	особливостей здійснення різноманітних міжнародних маркетингових стратегій; розуміння специфіки збутової комунікативної політики на міжнародних ринках; створення підґрунтя для використання здобутих теоретичних знань у практичній діяльності. Формат проведення дисципліни: лекції, практичні(семінарські) заняття, самостійна робота. Здобувачі вищої освіти мають змогу отримати індивідуальні консультації.
Професійні компетентності	ЗК13. Здатність працювати в міжнародному контексті СК1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу та рекламної справи СК15. Здатність проводити ефективну маркетингову діяльність на міжнародному ринку
Програмні результати навчання	ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ і принципів провадження маркетингової діяльності. ПРН3. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв’язання практичних завдань у сфері маркетингу ПРН19. Демонструвати вміння використовувати методи ведення ефективної маркетингової діяльності на міжнародному ринку
Програма навчальної дисципліни	Змістовий модуль 1. Основні концептуальні положення та організація міжнародного маркетингу на підприємстві Тема 1. Зміст та завдання міжнародного маркетингу Тема 2. Середовище міжнародного маркетингу Тема 3. Міжнародні маркетингові дослідження Тема 4. Сегментація та вибір зарубіжного цільового ринку. Позиціонування на міжнародному ринку Тема 5. Моделі виходу підприємства на зовнішні ринки Змістовий модуль 2. Комплекс міжнародного маркетингу та особливості його реалізації в Україні Тема 6. Товарна політика на зовнішніх ринках Тема 7. Збутова політика в системі міжнародного маркетингу Тема 8. Міжнародні маркетингові комунікації Тема 9. Цінова політика в системі міжнародного маркетингу Тема 10. Менеджмент міжнародної маркетингової діяльності
Методи навчання	Під час проведення лекцій застосовуються такі методи навчання: інформаційно-ілюстративний, наочний з використанням мультимедійних засобів, пояснення, обговорення, диспутів, лекцій-конференцій. Під час практичних (семінарських) занять застосовуються такі методи навчання: доповіді, підготовка презентацій, письмове виконання практичних завдань, тестування, методи брейнстормінг (мозкового штурму), дослідницькі методи.
Матеріально-технічне забезпечення навчальної дисципліни	Комп’ютери з програмним забезпеченням для виконання різних видів освітньої діяльності: Microsoft Office, Веб-браузери. Мультимедійний проектор, комп’ютер або ноутбук, використання платформи Microsoft Teams та Moodle для дистанційного навчання
Політики навчальної дисципліни	Політика щодо академічної доброчесності. Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти НАСОН є передумовою для ефективного опанування результатами навчання і отримання позитивної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Складові політики академічної доброчесності регламентуються: <i>Положенням про академічну доброчесність Національної академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОН, 24 квітня 2020 р., протокол № 8.</i>

	Відповідно до Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОО та Положення про академічну доброчесність у НАСОО у разі виявлення викладачем порушення студентом норм та правил академічної доброчесності, викладач зобов'язаний застосувати норми п.11.8.3 Положення про внутрішню систему забезпечення якості освіти в НАСОО, зокрема: «повторне проходження оцінювання (тест, контрольна робота, залік, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента (модуля) освітньої програми» Політика щодо відвідування занять. Здобувачі вищої освіти денної форми навчання зобов'язані відвідувати заняття. Поважними причинами для відсутності на заняттях є хвороба, академічна мобільність або інші випадки відсутності, які підтверджені документально. Якщо здобувач вищої освіти відсутній на заняттях з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та відповідно до графіку консультацій викладача. Політика щодо перескладання. Здобувачі вищої освіти повинні дотримуватися термінів виконання усіх завдань, передбачених програмою навчальної дисципліни. Ліквідація академічної заборгованості та перескладання заліку проводиться після закінчення екзаменаційної сесії за окремим розкладом, складеним навчально-методичним відділом не пізніше наступного тижня після сесії. Політика щодо оскарження результатів оцінювання. Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням рівня його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку відповідно до Положення про організацію освітнього процесу у Національній академії статистики, обліку та аудиту, затвердженим рішенням Вченої ради НАСОО, 25 травня 2020 р., протокол № 9.
--	---

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Bulakh T., Plakhotnikova L., Hromadskyi R. Classification of Franchising and Specifics of Its Types in Business Operation. *Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту: зб. наук. пр.* 2020. №3. С.77-84. URL: <https://nasoa-journal.com.ua/index.php/journal/article/view/218>
2. Kotler P. Marketing places. New York: Free press, 1993. 367 p.
3. Kotler P. Marketing Essentials. Prentice-Hall, 1984. 556 p.
4. Вершигора Є.Ю. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Тернопіль: Астон, 2015. 407 с.
5. Канищенко О.Л. Міжнародний маркетинг у діяльності українських підприємств. К.: Знання, 2007. 446 с.
6. Мазаракі А.А. Міжнародний маркетинг: підруч. К.: КДТЕУ, 2000. 306 с.
7. Маркетинг: Світовий досвід та український вимір : підручник / За заг. ред. А. О. Старостіної. Київ : Видавництво Ліра-К, 2024. 484 с.
8. Міжнародний маркетинг: навч. посіб. / за ред. проф. С.І. Чеботара. Суми: Папірус, 2015. 367 с.
9. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / А. В. Таранич, В. Я. Омельченко, В. Г. Кузнєцов, С. В. Громенкова. Вінниця: ДонНУ імені Василя Стуса, 2017. 279 с.
10. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / за ред. Ю. Козака, С. Смичка, І. Літовченко. Київ: «Центр учбової літератури» НАУ, 2014. 294 с.
11. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. Київ: НАУ, 2019. 164 с.
12. Міжнародний маркетинг: навчал. посіб. / уклад.: Лошенко І. Р. та ін. Чернівці: Книги - XXI, 2015. 159 с.
13. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник / Т. В. Шталь, І. Е. Астахова, В. О. Козуб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 275 с.
14. Міжнародний маркетинг: підручник / Я. С. Ларіна та ін.; за ред. О.І. Бабічевої. Київ: Гельветика, 2018. 451 с.

15. Плахотнікова Л.О. Digital – маркетинг у глобальних процесах інформатизації світової економіки. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 11 (258). С. 22-27. URL: http://dndiime.org/wp-content/uploads/2023/02/11_2022.pdf
16. Плахотнікова Л.О. Вплив соціально відповідального маркетингу на управління логістичними ланцюгами постачання. *Економіка та суспільство*. 2024. № 68. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4971/4917>
17. Плахотнікова Л.О. Маркетинг персоналу: використання цифрових технологій в сучасній системі управління персоналом. *Маркетинг майбутнього: виклики та реалії: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції*, 10 червня 2022 року. Київ: Державний університет телекомунікацій, 2022. С. 15-18. URL: https://dut.edu.ua/uploads/p_2121_91947940.pdf
18. Плахотнікова Л.О. Маркетингове дослідження кон'юнктури світового ринку молока та молочної продукції. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2023. № 5. (264). С.36-46. URL: <http://dndiime.org/wp-content/uploads/2023/08/5-2023.pdf>
19. Плахотнікова Л.О. Маркетингові технології залучення інвестицій державними органами управління у розвиток регіонів. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2022. № 3 (250). С.85-92. URL: http://dndiime.org/wp-content/uploads/2022/07/3_2022.pdf
20. Рахман М. С. Міжнародний маркетинг: навчальний посібник. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2017. 180 с.
21. Ромат Є. В. Соціально-етичний маркетинг: монографія /за заг. ред. А. А. Мазаракі. Київ: КНТЕУ, 2017. 371 с.
22. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: навч.-метод. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 236 с.
23. Чумаченко Т.М. Міжнародний маркетинг: навчально-методичний посібник. Вид. 3-є перероб. і доп. Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2012. 210 с.

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

За результатами семестру студент отримує підсумкову оцінку за 100-бальною системою, яка розраховується як накопичена сума отриманих балів за всі види поточного, модульного та підсумкового контролю.

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання здобувачем вищої освіти 35 балів у сукупності за всіма темами дисципліни.

Якщо за результатами модульно-рейтингового контролю студент отримав сумарну кількість балів за два змістовні модулі, що не перевищує 34 бали, то студент вважається таким, що не виконав усі види робіт, які передбачаються навчальним планом з дисципліни «Міжнародний маркетинг» направляється на повторний курс вивчення дисципліни.

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
Денна форма навчання		
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на лекціях	-
	Робота на практичних заняттях	Від 1 до 5 балів
МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ	Модульний контроль № 1	Максимальна оцінка – 10 балів
	Модульний контроль № 2	Максимальна оцінка – 10 балів
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів
Заочна форма навчання		
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на лекціях	-

	Робота на практичних заняттях	-
КОНТРОЛЬНА РОБОТА ДЛЯ ЗАОЧНОЇ ФОРМИ НАВЧАННЯ	Тестовий контроль	Від 0 до 70
ПІДСУМКОВИЙ КОНТРОЛЬ	Екзамен	Максимальна оцінка – 30 балів

КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання є: завдання розрахункового характеру; розв’язок ситуаційних завдань, презентації результатів виконаних завдань та досліджень.

Практичні заняття передбачають обговорення питань теми, проведення дискусій з основних проблем і питань, які розглядаються на практичному занятті. Робота на практичному занятті передбачає усне та письмове опитування. Максимальна кількість балів, отримана здобувачем вищої освіти на практичному занятті становить 5 балів. Самостійна робота здобувачів вищої освіти полягає в опрацюванні проблемних теоретичних та практичних питань. Виконання самостійної роботи оцінюється під час проведення практичних занять у вигляді опитування в тому числі за питаннями, які виносяться на самостійну роботу.

Шкала оцінювання роботи здобувачів вищої освіти на практичних заняттях

Кількість балів	Критерії оцінювання
4-5	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 літературу.
1-3	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.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Критерії оцінювання модульного контролю

Формою модульного контролю є 2 модульні контрольні роботи, які проводяться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюються від 0 до 10 балів

Критерії оцінювання підсумкового контролю

Формою підсумкового контролю є екзамен, який проводиться у формі тестових завдань закритої форми, що формуються та виконуються в системі Moodle, та оцінюється від 0 до 30 балів.

Шкала оцінювання знань здобувачів вищої освіти

Оцінка за національною шкалою	Оцінка в балах	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
Відмінно	90-100	A	Здобувач вищої освіти демонструє високий рівень знань навчального матеріалу в обсязі, що відповідає програмі дисципліни, достатньо реалізовує теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, виконав практичні завдання відмінно або з незначною кількістю помилок. За час навчання при проведенні практичних занять проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються
Добре	82-89	B	Здобувач вищої освіти демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною
Добре	74-81	C	Здобувач вищої освіти в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Помилки у відповідях та розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.
Задовільно	64-73	D	Здобувач вищої освіти засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений програмою дисципліни. При вирішенні практичних завдань допускає значну кількість недоліків і суттєвих помилок
Задовільно	60-63	E	Здобувач вищої освіти має певні знання, передбачені в програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, здобувач вищої освіти з труднощами пояснює правила вирішення практичних завдань дисципліни, відсутнє розуміння порядку виконання завдання та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.
Незадовільно	35-59	FX	Здобувач вищої освіти може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму дисципліни здобувач вищої освіти виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є неправильними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у здобувача вищої освіти відсутні. Здобувач вищої освіти має можливість повторного складання
	1-34	F	Здобувач вищої освіти повністю не виконав вимоги програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Обов'язковий повторний курс

Розглянуто та затверджено на засіданні кафедри менеджменту, маркетингу та публічного управління. Протокол № 1 від 29 серпня 2025р.