

Міністерство освіти і науки України
Сумський національний аграрний університет
Факультет Інженерно-технологічний
Кафедра Агроінженірингу

Робоча програма (силабус) освітнього компонента

**«ОСОБЛИВОСТІ ДИЛЕРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В
АГРОСЕКТОРІ»**

(статус освітнього компонента - обов'язковий)

Спеціальність	<u>Агроінженерія</u>
Освітня програма	<u>208 «Агроінженерія»</u>
Рівень вищої освіти	<u>перший (бакалаврський)</u>

Розробник: М. М. М. Мікуліна М.О., к.е.н., доцент каф. Агроінжинірингу
(підпис) (прізвище, ініціали) (вчений ступінь та звання, посада)

Розглянуто, схвалено та затверджено на засіданні кафедри Кафедра Агроінжинірингу (назва кафедри)	протокол від <u>5 червня 2025 р.</u> № <u>13</u>
	Завідувач кафедри <u>Ш</u> (підпис) Шуляк Михайло Леонідович (прізвище, ініціали)

Погоджено:

Гарант освітньої програми

С.О. (підпис) Сартанов В.О. (ПІБ)

Декан факультету, де реалізується освітня програма

В.Л. (підпис) Зубов В.Л. (ПІБ)

Рецензія на робочу програму (додається) надана:

В.Л. (підпис) Зубов В.Л.
С.О. (ПІБ) Сартанов В.О.

Методист відділу якості освіти, ліцензування та акредитації

Н.Тар (підпис) (Надія Таранік) (ПІБ)

Зареєстровано в електронній базі: дата: 26.06. 2025 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	Особливості дилерської діяльності в агросекторі							
2.	Факультет/кафедра	Інженерно-технологічний факультет, кафедра Агроінженірингу							
3.	Статус ОК	Обов'язковий							
4.	Програма/Спеціальність (програми), складовою яких є ОК для	«Агроінженерія»/208 «Агроінженерія», перший (бакалаврський) рівень вищої освіти							
5.	ОК може бути запропонований для	-							
6.	Рівень НРК	6 рівень							
7.	Семестр та тривалість вивчення	6 семестр, 15 тижнів (3 курс) 5 семестр, 15 тижнів (3 курс) заоч							
8.	Кількість кредитів ЄКТС	5,0							
9.	Загальний обсяг годин та їх розподіл	Контактна робота (заняття)						Самостійна робота	
		Лекційні		Практичні		Лабораторні			
		денна	заоч	денна	заоч	денна	заоч	денна	заоч
		30	8	30	8			90	134
10.	Мова навчання	українська							
11.	Викладач/Координатор освітнього компонента	Мікуліна Марина Олександрівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри агроінженірингу Години консультацій – кожного вівторка о 12.15, кабінет 323 ітф							
11.1	Контактна інформація	Аудиторія 323м, інженерно-технологічного факультету, корпус 4, marinamikulina1@ukr.net							
12.	Загальний опис освітнього компонента	Основна увага в освітньому компоненті приділяється широкому колу питань, що пов'язані з організацією та структурою дилерської мережі, розробкою ефективних маркетингових планів, аналізі ринку, сегментації клієнтів, позиціонуванні агропродукції та агротехніки. Цей освітній компонент забезпечує всебічну підготовку студентів до професійної діяльності в сфері дилерського бізнесу в агросекторі, допомагаючи їм стати кваліфікованими фахівцями, готовими до сучасних викликів агробізнесу.							
13.	Мета освітнього компонента	Метою освітнього компонента являється надати студентам глибокі знання про специфіку та організацію дилерської діяльності в аграрному секторі. Розвинути практичні навички, необхідні для ефективного управління дилерськими операціями в агробізнесі. Підготувати студентів до вирішення комплексних завдань, пов'язаних з маркетингом, продажами та обслуговуванням агротехніки та інших товарів для сільського господарства. <i>Предметом вивчення освітнього компонента є побудова та управління ефективною дилерською мережею, розробка та впровадження маркетингових стратегій для агропродукції та агротехніки, організація логістичних процесів та оптимізації дистрибуційних каналів, управління фінансовими потоками та використання</i>							

		фінансових інструментів, забезпечення високого рівня сервісного обслуговування та управління якістю.
14.	Передумови вивчення ОК, зв'язок з іншими освітніми компонентами ОП	Компетентності, розвинені на освітньому компоненті, необхідні для формування у майбутнього фахівця знань і вмінь фахової підготовки з агроінженерії. Даний освітній компонент (навчальна дисципліна) являється основою для формування і розвитку наступних фахових компетентностей: ФК-12. Здатність аналізувати та систематизувати науково-технічну інформацію для організації матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва. ФК-13. Здатність організовувати роботу та забезпечувати адміністративне управління виробничими підрозділами, які здійснюють технічне забезпечення агропромислового виробництва відповідно до реалізації правових вимог безпеки життєдіяльності і охорони праці; аналізувати показники техногенних та природних небезпек, а також планувати і виконувати відповідні захисні заходи. ФК-14. Здатність здійснювати економічне обґрунтування доцільності застосування технологій та технічних засобів в агропромисловому виробництві, інженерно-технічних заходів з підтримання машиннотракторного парку, фермської та іншої сільськогосподарської техніки в працездатному стані. Освітній компонент є основою для освітніх компонентів: ОК37 «Переддипломна практика» та ОК38 «Кваліфікаційна (фахова) атестація».
15.	Політика академічної доброчесності	Система вимог, які ставляться перед здобувачем вищої освіти під час вивчення освітнього компоненту: проходження студентами етапів оцінювання у встановлені терміни; виконання і захист письмових та практичних робіт у встановлені терміни; дотримання при виконанні письмових робіт положення про запобігання та виявлення академічного плагіату в Сумському НАУ (https://bit.ly/2TNvfE0); дотримання студентами кодексу академічної доброчесності Сумського НАУ (https://bit.ly/3xf92wW). Підготовлені до оцінювання письмові роботи повинні бути оригінальними та виконані самостійно здобувачем вищої освіти. Письмові роботи, які виконані і здані із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на оцінку нижче від отриманого результату. Роботи, які виконані з низьким рівнем унікальності або є копією «чужої» роботи оцінюватимуться на «нуль» з послідуєчим виконанням роботи згідно іншого оригінального індивідуального завдання. Передача письмових робіт відбувається після повторного виконання або доопрацювання. Списування із різних джерел інформації (в т.ч. із використанням мобільних девайсів та гаджетів) під час екзаменів заборонено. При виявленні факту списування – робота студента анулюється і екзамен складається повторно. Перескладання екзамену відбувається із дозволу деканату в зазначені терміни після

		повторного засвоєння матеріалу з освітнього компоненту.
16.	Ключові слова	управління дилерською мережею, комерційна пропозиція, after-sales сервіс, продажі та просування техніки, стратегія дилерських продажів, агробізнес-комунікації https://cdn.snau.edu.ua/moodle/enrol/index.php?id=5755

2. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ ТА ЇХ ЗВ'ЯЗОКЗ ПРОГРАМНИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ НАВЧАННЯ

Результати навчання за ОК: <i>Після вивчення освітнього компонента студент очікувано буде здатен...</i>	Програмні результати навчання, на досягнення яких спрямований ОК ОП					Як оцінюється РНД
	ПРН-06. Формулювати нові ідеї та концепції розвитку агропромислового виробництва	ПРН-17. Вибирати та застосовувати механізмовані технології відповідно до агрокліматичних умов та обґрунтовувати технології за економічними та якісними критеріями	ПРН-21. Визначати склад та обсяги механізованих робіт, потребу в пально-мастильних матеріалах та запасних частинах.	ПРН-23. Аналізувати ринок продукції та сільськогосподарської техніки. Складати бізнес-плани виробництва сільськогосподарської продукції. Виконувати економічне обґрунтування технологічних процесів, технологій, матеріально-технічного забезпечення аграрного виробництва. Застосовувати методи управління проектами виробництва продукції рослинництва та тваринництва.	ПРН-24. Організовувати виробничий процес підрозділів з технічного забезпечення агропромислових виробництв.	
ДРН 1. Розуміти основи організації та функціонування дилерської мережі в аграрному секторі..	X	X	X	X	X	Лекції, семінари та практичні заняття. Виконання індивідуальних та групових проектів. Аналіз реальних кейсів та ситуацій з агробізнесу. Тестування, письмові роботи та усні презентації
ДРН 2. Володіти методами маркетингу та продажу агропродукції та агротехніки.		X				Лекції, семінари та практичні заняття. Виконання індивідуальних та групових проектів. Аналіз реальних кейсів та ситуацій з агробізнесу. Тестування, письмові роботи та усні презентації
ДРН 3. Вміти управляти логістичними та фінансовими процесами в дилерській діяльності..			X			Лекції, семінари та практичні заняття. Виконання індивідуальних та групових проектів. Аналіз реальних кейсів та ситуацій з агробізнесу. Тестування, письмові роботи та усні презентації
ДРН 4. Бути здатними організовувати ефективне сервісне обслуговування клієнтів.				X		Лекції, семінари та практичні заняття. Виконання індивідуальних та групових проектів. Аналіз реальних кейсів та ситуацій з агробізнесу. Тестування, письмові роботи

						та усні презентації .
ДРН 5. Розуміти сучасні тенденції та інновації в агросекторі та їх вплив на дилерську діяльність				X		Лекції, семінари та практичні заняття. Виконання індивідуальних та групових проектів. Аналіз реальних кейсів та ситуацій з агробізнесу. Тестування, письмові роботи та усні презентації

3. ЗМІСТ ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТА (ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ)

Тема. Перелік питань, що будуть розглянуті в межах теми	Розподіл в межах загального бюджету часу						Рекомен - дована літерату ра
	Аудиторна робота				Самостійна робота		
	Лк		П.з				
	денна	заочна	денна	заочна	денна	заочна	
Тема 1. Вступ до дилерської діяльності в агросекторі. 1. Огляд аграрного ринку та його структури. 2. Роль дилерів в агросекторі. 3. Основні учасники аграрного ринку: виробники, постачальники, споживачі. <i>ПЗ. Розробка бізнес-плану для дилерської компанії в агросекторі.</i>	2		2		4	6	[1...14]
Тема 2. Структура аграрного ринку 1. Огляд аграрного сектору та його основних гравців. 2. Види сільськогосподарської продукції. 3. Ланцюжок постачання в агросекторі. <i>ПЗ. Аналіз структури аграрного ринку</i>	2	2	2		4	8	[1...14]
Тема 3. Основи дилерської діяльності. 1. Визначення та роль дилера. 2. Основні функції дилера. 3. Відмінності між дилером та дистриб'ютором. 4. Роль дилерів у сільськогосподарському ринку. <i>ПЗ. Створення бізнес-плану для дилерської компанії в агросекторі</i>	2		2		4	8	[1...14]
Тема 4. Функції та завдання дилера в агросекторі Пошук та залучення клієнтів. Продаж агропродукції та послуг. Маркетинг та просування продукції. Забезпечення післяпродажного обслуговування. <i>ПЗ. Розробка плану залучення клієнтів для дилерського підприємства</i>	2		2		6	8	[1...14]

Тема 5. Структура аграрного ринку. 1. Особливості аграрного ринку. 2. Основні учасники ринку. 3. Сезонність та її вплив на дилерську діяльність. <i>ПЗ. Аналіз структури аграрного ринку регіону</i>	2		2		6	10	[1...14]
Тема 6. Законодавча база та регулювання дилерської діяльності в агросекторі 1. Основні законодавчі акти та нормативно-правові документи 2. Ліцензування та сертифікація агропродукції 3. Вимоги до зберігання та транспортування агропродукції <i>ПЗ. Огляд законодавчих актів, які регулюють дилерську діяльність в країні.</i>	2	2	2	2	6	10	[1...14]
Тема 7. Організація та управління дилерською діяльністю 1. Структура та функції дилерського підприємства 2. Вибір постачальників та встановлення партнерських відносин 3. Управління запасами та логістика 4. Інформаційні системи в управлінні дилерською діяльністю <i>ПЗ. Розробка організаційної структури дилерського підприємства</i>	2		2		6	8	[1...14]
Тема 8. Стратегії маркетингу в дилерській діяльності 1. Аналіз ринку та конкурентів 2. Формування асортиментної політики 3. Ціноутворення та його вплив на збут 4. Реклама та PR в агросекторі <i>ПЗ. Розробка маркетингового плану для запуску нової агропродукції на ринок</i>	2		2		6	10	[1...14]
Тема 9. Економічна ефективність дилерської діяльності 1. Основні показники економічної ефективності 2. Методи оцінки рентабельності дилерської діяльності 3. Управління витратами та ціноутворення <i>ПЗ. Розрахунок основних показників економічної ефективності дилерської діяльності</i>	2		2	2	8	10	[1...14]
Тема 10. Фінансові аспекти діяльності дилера. 1. Основи фінансового планування. 2. Аналіз прибутковості та фінансові ризики. 3. Управління грошовими потоками <i>ПЗ. Розрахунок фінансових показників для дилерської компанії в агросекторі</i>	2		2		8	10	[1...14]

Тема 11. Взаємодія з клієнтами та партнерами 1. Психологія продажів та переговорів 2. Управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM) 3. Програми лояльності та стимулювання продажів <i>ПЗ. Розробка програми лояльності для клієнтів</i>	2		2	2	6	10	[1...14]
Тема 12. Інновації та технології в агросекторі 1. Новітні технології в агровиробництві 2. Впровадження інновацій в дилерську діяльність 3. Роль цифровізації та автоматизації в агросекторі <i>ПЗ. Розробка плану впровадження цифровізації та автоматизації в дилерське підприємство.</i>	2	2	2		8	10	[1...14]
Тема 13. Управління ризиками в дилерській діяльності 1. Ідентифікація та аналіз ризиків 2. Методи управління ризиками 3. Страхування аграрних ризиків <i>ПЗ. Ідентифікація ризиків у дилерській діяльності та розробка методів їх управління</i>	2		2	2	6	10	[1...14]
Тема 14. Етика та соціальна відповідальність у дилерській діяльності 1. Етичні норми та стандарти у діяльності дилера 2. Соціальна відповідальність та стійкий розвиток 3. Взаємодія з місцевими громадами та соціальні ініціативи <i>ПЗ. Розробка кодексу етичних норм для дилерського підприємства.</i>	2	2	2		6	8	[1...14]
Тема 15. Правове регулювання дилерської діяльності. 1. Основні закони та нормативні акти. 2. Юридичні аспекти укладання договорів. 3. Ліцензування та сертифікація. 4. Правові аспекти укладання договорів. <i>ПЗ. Аналіз законодавства щодо дилерської діяльності в агросекторі</i>	2		2		6	8	[1...14]
Всього	30	8	30	8	90	134	

4. МЕТОДИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

ДРН	Методи викладання (робота, що буде проведена викладачем під час аудиторних занять, консультацій)	Кількість годин	Методи навчання (які види навчальної діяльності має виконати студент самостійно)	Кількість годин
ДРН 1.	Лекція-розповідь з поясненням, лекція-презентація з демонстрацією та використанням інтерактивних технологій. Практичні роботи з розрахунками за індивідуальним завданням. Тестування (опитування), з використанням учбових і контролюючих тестів.	6/2	Опрацювання опорних конспектів лекцій та робота з книгою. Вивчення матеріалу для самостійного опанування. Конспектування. Виконання завдань практичних робіт, виконання яких розпочато на контактному занятті. Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання. Самооцінка знань.	6/10
ДРН 2.	Лекція-розповідь з поясненням, лекція-презентація з демонстрацією та використанням інтерактивних технологій. Практичні заняття з розрахунками за індивідуальним завданням. Тестування (опитування), з використанням учбових і контролюючих тестів.	6/4	Опрацювання опорних конспектів лекцій та робота з книгою. Вивчення матеріалу для самостійного опанування. Конспектування. Виконання завдань практичних робіт, виконання яких розпочато на контактному занятті. Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання. Самооцінка знань.	8/10
ДРН 3.	Лекція-розповідь з поясненням, лекція-презентація з демонстрацією та використанням інтерактивних технологій. Практичні роботи з розрахунками за індивідуальним завданням. Тестування	6/4	Опрацювання опорних конспектів лекцій та робота з книгою. Вивчення матеріалу для самостійного опанування. Конспектування. Виконання завдань практичних робіт, виконання яких розпочато на контактному занятті. Самооцінка знань.	8/10
ДРН 4.	Лекція-розповідь з поясненням, лекція-презентація з демонстрацією та використанням інтерактивних технологій. Практичні роботи з розрахунками за індивідуальним завданням. Тестування (опитування), з використанням учбових і контролюючих тестів.	6/2	Опрацювання опорних конспектів лекцій та робота з книгою. Вивчення матеріалу для самостійного опанування. Конспектування. Виконання завдань практичних робіт, виконання яких розпочато на контактному занятті. Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання. Самооцінка знань.	8/10

ДРН 5.	Лекція-розповідь з поясненням, лекція-презентація з демонстрацією та використанням інтерактивних технологій. Практичні роботи з розрахунками за індивідуальним завданням. Тестування (опитування), з використанням учбових і контролюючих тестів.	4/2	Опрацювання опорних конспектів лекцій та робота з книгою. Вивчення матеріалу для самостійного опанування. Конспектування. Виконання завдань практичних робіт, виконання яких розпочато на контактному занятті. Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання. Самооцінка знань.	8/12
--------	---	-----	--	------

5. ОЦІНЮВАННЯ ЗА ОСВІТНІМ КОМПОНЕНТОМ

5.1. Сумативне оцінювання

5.1.1. Для оцінювання очікуваних результатів навчання передбачено

№	Методи сумативного оцінювання	Бали / Вага у загальній оцінці	Дата складання (вказати номер тижня, на якому буде проведено оцінювання)
1.	Виконання та захист звітів практичних робіт згідно індивідуального варіанту	40 балів / 40%	напротязі семестру 2...15 тиждів
2.	Письмове опитування (тестування) засвоєння лекційного матеріалу	25 балів / 25%	до кінця 8 тижня; до кінця 15 тижня
3.	Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання	20 балів / 20%	до кінця 15 тижня
4.	Залік - Підсумкове тестування (тест множинного вибору)	15 балів / 15%	15-й тиждень

5.1.2. Критерії оцінювання

Компонент	Незадовільно	Задовільно	Добре	Відмінно
Виконання та захист звітів практичних робіт згідно індивідуального варіанту	0-10 балів	11-20 балів	21-30 балів	30-40 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті	Виконано усі вимоги завдання, але є незначні зауваження, щодо виконання завдання	Виконано усі вимоги завдання, запропоновано власний варіант виконання завдання
Письмове опитування (тестування) засвоєння лекційного матеріалу	0-10 балів	11-15 балів	16-20 балів	25 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті	Виконано усі вимоги завдання, але є незначні зауваження, щодо виконання	Виконано усі вимоги завдання
	Вірних відповідей менше 12 із 20	Вірних відповідей 12...14 із 20	Вірних відповідей 15...17 із 20	Вірних відповідей 18..20 із 20

Підготовка реферату та презентації згідно індивідуального завдання	0-5	5-15	15-20	20 балів
	Вимоги щодо завдання не виконано	Більшість вимог виконано, але окремі складові відсутні або недостатньо розкриті	Виконано усі вимоги завдання, але є незначні зауваження, щодо виконання	Виконано усі вимоги завдання
Залік - Підсумкове тестування (тест множинного вибору)	0-3 балів	3-5 балів	6-9 балів	10 балів
	Залежить від кількості вірних відповідей на тест	Залежить від кількості вірних відповідей	Залежить від кількості вірних відповідей на тест	Залежить від кількості вірних відповідей на тест

5.2.Формативне оцінювання:

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

№	Елементи формативного оцінювання	Дата
1.	Виконання практичних робіт згідно індивідуального завдання під час проведення практичних занять зі зворотним зв'язком від викладача.	протягом 2..15 тижнів
2.	Усний зворотний зв'язок від викладача під час роботи над індивідуальними завданнями протягом аудиторних занять.	протягом 2..15 тижнів
3.	Усний зворотний зв'язок від викладача та студентів після письмового опитування (тестування) засвоєння лекційного матеріалу	протягом 8 та 15 тижнів після складання
4.	Усний зворотний зв'язок від викладача та студентів під час підготовки реферату та презентації згідно індивідуального завдання	протягом 9..15 тижнів
5.	Усний зворотний зв'язок від викладача та студентів після захисту реферату та презентації згідно індивідуального завдання	протягом 15 тижня після захисту

Самооцінювання може використовуватися, як елемент сумативного оцінювання, так і формативного оцінювання.

6. НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ (ЛІТЕРАТУРА)

Основні джерела

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23.02.2006 № 3480-IV : ред. від 01.05.2016 // Голос України. – 2006. – № 69.
2. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж : Рішення НКЦПФР від 22.11.2012 № 1688 : ред. від 01.01.2016. // Офіційний вісник України. – 2012. – № 100.
3. Про затвердження Порядку та умов видачі ліцензії на провадження окремих видів професійної діяльності на фондовому ринку, переоформлення ліцензії : Рішення НКЦПФР від 14.05.2013 № 817 : ред. від 22.04.2016 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 48.
4. Про затвердження Ліцензійних умов провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів) – діяльності з торгівлі цінними паперами : Рішення НКЦПФР від 14.05.2013 № 819 : ред. від 29.04.2016 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 52.
5. Про запровадження інституту первинних дилерів на ринку державних цінних

паперів : Постанова КМУ від 14.04.2009 № 363 : ред. від 22.08.2013 // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 77.

6. Про затвердження складу комісії з відбору та оцінки функціонування первинних дилерів і примірною угоди про співпрацю на ринку державних цінних паперів : Наказ міністерства фінансів України від 21.07.2009 № 918 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://consultant.parus.ua/?doc=05QAO8AAD3>
7. Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 04 грудня 2015 року № 863 : Постанова Правління Національного банку України від 14.01.2016 № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/ru/v0007500-16>.
8. Малік М.Й., Нужна О.А. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: монографія. - К.: ННЦ ІАЕ, 2017. - 270 с.
9. Мікуліна М.О., Поливаний А. Функціонування системи технічного сервісу в АПК. “Актуальні питання у сучасній науці”, Серія “Економіка” № 3 (9), 2023 с. 97-107
10. Sobko, Mykola, Yevheniia Butenko, Gennadiy Davydenko, Oleksandr Solarov, Viacheslav Pylypenko, Viktoriia Makarova, Maryna Mikulina, Iryna Samoshkina, Oleksandr Antonovskiy, and Volodymyr Poriadynskiy. "Ecological and Economic Study of Wheat Winter Varieties by Different Geographical Origin". Ecological Engineering & Environmental Technology 24 no. 1 (2023): 12-21. doi:10.12912/27197050/154912.
11. Hryhoriv, Yaroslava, Margarita Lyshenko, Andrii Butenko, Valentyna Nechyporenko, Viktoriia Makarova, Maryna Mikulina, Mariia Bahorka, Dmytro S. Tymchuk, Iryna Samoshkina, and Inna Torianyk. "Competitiveness and Advantages of Camelina sativa on the Market of Oil Crops". Ecological Engineering & Environmental Technology 24 no. 4 (2023): 97-103. doi:10.12912/27197050/161956.

Інші джерела

Дистанційний курс з дисципліни «Особливості дилерської діяльності в агросекторі» в середовищі Moodle / [Электронный ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <https://cdn.snau.edu.ua/moodle/course/view.php?id=5755>.

Програмне забезпечення.

Програмний пакет Microsoft Office (текстовий процесор Microsoft Word, табличний процесор Microsoft Excel, програма підготовки презентацій Microsoft PowerPoint).

Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран.

Рецензія на робочу програму (силабус) освітнього компонента

Параметр, за яким оцінюється робоча програма (силабус) освітнього компонента гарантом або членом проєктної групи	Так	Ні	Коментар
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають НРК			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають передбаченим ПРН (для обов'язкових ОК)			
Результати навчання за освітнім компонентом дають можливість виміряти та оцінити рівень їх досягнення			

Член проєктної групи ОП
(назва)

Сурмонов Т. О.
(ПІБ)

С. О.
(підпис)

Параметр, за яким оцінюється робоча програма (силабус) освітнього компонента викладачем відповідної кафедри	Так	Ні	Коментар
Загальна інформація про освітній компонент є достатньою			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) відповідають НРК			
Результати навчання за освітнім компонентом (ДРН) дають можливість виміряти та оцінити рівень їх досягнення			
Результати навчання (ДРН) стосуються компетентностей студентів, а не змісту дисципліни (містять знання, уміння, навички, а не теми навчальної програми дисципліни)			
Зміст ОК сформовано відповідно до структурно-логічної схеми			
Навчальна активність (методи викладання та навчання) дає змогу студентам досягти очікуваних результатів навчання (ДРН)			
Освітній компонент передбачає навчання через дослідження, що є доцільним та достатнім для відповідного рівня вищої освіти			
Стратегія оцінювання в межах освітнього компонента відповідає політиці Університету/факультету			
Передбачені методи оцінювання дозволяють оцінити ступінь досягнення результатів навчання за освітнім компонентом			
Навантаження студентів є адекватним обсягу освітнього компонента			
Рекомендовані навчальні ресурси є достатніми для досягнення результатів навчання (ДРН)			
Література є актуальною			
Перелік навчальних ресурсів містить необхідні для досягнення ДРН програмні продукти			

Рецензент (викладач кафедри)..

А. С.
(назва)

проф. Кошар
(посада, ПІБ)

В. З.
(підпис)