



## Силабус курсу Маркетингова логістика

Ступінь вищої освіти – магістр  
Освітньо-професійна програма «Маркетинг»

Дні занять:  
Консультації: понеділок, 14.00, ауд. 3108

Рік навчання: I, Семестр: II

Кількість кредитів: 5 Мова викладання: українська

### Керівник курсу

ПП

к.е.н., доц. **Окрепкий Ростислав Богданович**

Контактна інформація [rostik6@ukr.net](mailto:rostik6@ukr.net), +380677421640

### Опис дисципліни

Дисципліна “Маркетингова логістика” спрямована на отримання теоретичних знань і формування професійних навичок з ефективного управління системами логістичного забезпечення бізнесу, з керування матеріальними та супутніми потоками (фінансовими, інформаційними та сервісними) підприємств різних сфер та галузей на основі сучасних логістичних концепцій.

### Структура курсу

Години (лек./сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 1	<b>1. Логістика як наука про управління матеріальними потоками</b>	Знати основні наукові течії логістики та етапи її розвитку	Тести, кейси
2 / 1	<b>2. Матеріальні потоки та логістичні операції</b>	Знати основні види матеріальних потоків у логістиці та їх характеристики	Кейси, тести
2 / 1	<b>3. Логістичні системи і ланцюги</b>	Ознайомитися із сутністю і видами логістичних ланцюгів	Тести, кейси
2 / 1	<b>4. Закупівельна логістика в умовах війни</b>	Розуміти сутність і завдання закупівельної логістики, вміти вибирати постачальника, володіти методикою визначення економічного розміру замовлення	Задачі, кейси, тести

4 / 2	<b>5. Виробнича логістика</b>	Розуміти сутність і завдання виробничої логістики, орієнтуватись у підходах до управління матеріальними потоками (логістична концепція «mtp» та мікрологістична система kanban)	Задачі, тести, кейси
2 / 1	<b>6. Розподільча логістика</b>	Вміти моделювати системи розподілу і каналів у логістиці	Задачі, тести, кейси
4 / 2	<b>7. Транспортна логістика</b>	Вміти здійснювати вибір виду транспортного засобу і розраховувати тарифи	Задачі, тести, кейси
2 / 1	<b>8. Інформаційна логістика</b>	Володіти принципами раціональної організації логістичної інформації	Тести, кейси
2 / 1	<b>9. Логістика запасів</b>	Знати види матеріальних запасів та організаційні системи управління ними	Тести, кейси
2 / 1	<b>10. Логістика складування</b>	Розуміти логістичні процеси на складах	Тести, кейси
4 / 1	<b>11. Організація та види логістичних послуг</b>	Знати параметри і основні характеристики логістичного обслуговування, вміти формувати підсистеми логістичного сервісу	Тести, кейси
2 / 1	<b>12. Ефективність логістичної системи в умовах війни</b>	Володіти методикою розрахунку ефективності логістичної системи, вміти управляти логістичними витратами	Задачі, тести, кейси

### Літературні джерела

1. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу інноваційної продукції промислових підприємств: монографія. Київ: ЦУЛ, 2020. 461 с.
2. Верескля М.Р. Логістичний менеджмент: навч. посіб. Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.
3. Корінев В.Л., Корецький М.Х., О.І. Дацій О.І. Маркетингова цінова політика: навч. посіб. Центр учбової літератури, 2022. 200 с.
4. Котлер Філіп. Маркетинг від А до Я. 80 концепцій, які варто знати кожному менеджеру / пер. з англ. Олексій Сіпігін. Київ: Альпіна Паблішер, 2021. 251 с.
5. Кузик О. В. Маркетинг послуг: технології та стратегії: навч. посіб. / Олег Кузик. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 337 с.
6. Макаренко Н.О., Лищенко М.О. Маркетингове ціноутворення. Теоретичні основи: навч. посіб. Буринь: ПП «Буринська районна друкарня», 2020. 129 с.
7. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.]; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль: ЗУНУ, 2021. 180 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/42757>
8. Маркетингові дослідження: підручник / Н. С. Косар [та ін.] ; Нац. ун-т "Львів. політехніка". Львів : Вид-во Львів. політехніки, 2021. 457 с.
9. Маркетингові комунікації: підручник / Н. В. Попова [та ін.] ; під заг. ред. Н. В. Попової ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т, Харків. торг.-екон. ін-т. - Харків : Факт, 2020. 314 с.

10. Окландер М. А., Чукурна О.П. Маркетингова цінова політика: підручник. Одес. нац. політехн. ун-т. Київ : Центр учбової літератури, 2022. 283 с.
11. Петруня В. Ю., Петруня Ю.Є. Управління маркетинговою діяльністю. Практикум: навч. посіб. Ун-т мит. справи та фінансів. Дніпро : Ун-т мит. справи та фінансів, 2021. 104 с.
12. Світвуд А. Маркетингова аналітика. Як підкріпити інтуїцію даними / пер. з англ. Олександра Асташова. Київ : Наш формат, 2022. 150 с.
13. Хрупович С.Є., Борисова Т.М. Використання штучного інтелекту при маркетинговому аналізі неструктурованих даних. *Маркетинг і цифрові технології*. 2021. №1. С. 17-26. URL: <http://mdt-opu.com.ua/index.php/mdt/article/view/127/114>.
14. Borysova, T., Monastyrskiy, G., Borysiak, O., & Protsyshyn, Yu. (2021). Priorities of Marketing, Competitiveness, and Innovative Development of Transport Service Providers under Sustainable Urban Development. *Marketing and Management of Innovations*, 3, P. 78-89. <http://doi.org/10.21272/mmi.2021.3-07>
15. Ivanechko N., Borysova T., Monastyrskiy G. Research of customer buying behavior on the Ukrainian electromobile market. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*. 2020. №4 (35). 507-513 P. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.222527>
16. Borysova, T., Monastyrskiy G., Khрупович S., Chaikivska V. Marketing communication policy of local authorities as a tool for forming the image of municipal service providers. *Financial and Credit Activity-Problems of Theory and Practice*. 2022. P.306-315. URL: <https://doi.org/10.55643/FCAPTP.2.43.2022.3614> <https://publons.com/p/52935278/>

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, за яке нараховуються 15 балів. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу.

### Оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Модуль 1		Модуль 2	Модуль 3	Модуль 4
10%	10%	5%	15%	40%
<b>Поточне оцінювання</b>	<b>Модульний контроль 1</b>	<b>Тренінги</b>	<b>Самостійна робота</b>	<b>Екзамен</b>
Визначається як середнє арифметичне оцінок, отриманих під час практичних занять 1-7 (кожен здобувач оцінюється не рідше як раз на два заняття). Пропуски відпрацьовуються у час консультацій, інакше оцінка =0 та враховується при визначенні середнього арифметичного оцінки.	Тестування в системі Moodle  25 тестів по 4 бали	Оцінка, отримана під час тренінгу за виконання завдання тренінгу.	Оцінюється за результатом перевірки та обов'язкового захисту виконаного завдання по 100 бальній шкалі	1) Тестові завдання. 10 тестів по 3 бали, до 30 балів 2) Задача, до 30 балів 3) Виконання кейсового ситуаційного завдання, до 40 балів

Шкала оцінювання студентів:

<b>ECTS</b>	<b>Бали</b>	<b>Зміст</b>
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом