

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

Кафедра маркетингу

„ЗАТВЕРДЖУЮ”

Гарант освітньої програми

 О.Г. Пенькова

„12” 04

2021 року

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

АГРАРНИЙ МАРКЕТИНГ

Освітній рівень: другий (магістерський)

Галузь знань: 07 – Управління та адміністрування

Спеціальність : 075 «Маркетинг»

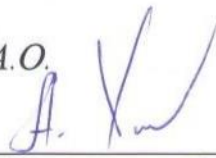
Освітня програма: «Маркетинг»

Факультет економіки і підприємництва

Умань – 2021 рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Аграрний маркетинг» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» освітньої програми «Маркетинг». Умань: Уманський НУС, 2021. 20 с.

Розробник: к.е.н., доцент Харенко А.О.



(підпис) А.О. Харенко

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри маркетингу.

Протокол від «25» червня 2021 року № 9.

Завідувач кафедри маркетингу



(підпис) О.Г. Пенькова

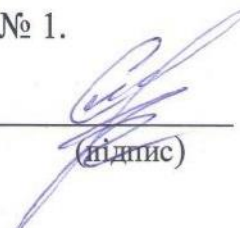
«12» липня 2021 року

Схвалено науково-методичною комісією факультету економіки і підприємництва.

Протокол від «31» серпня 2021 року № 1.

«31» серпня 2021 року

Голова



(підпис) Л.В. Смолій

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни		
		денна форма навчання	заочна форма навчання	
Кількість кредитів: 7	Галузь знань: 07 – Управління та адміністрування	Обов'язкова		
Модулів – 2	Спеціальність: 075 «Маркетинг»			
Змістових модулів – 11				
Індивідуальне науково-дослідне завдання: <i>курсова робота</i>				
Загальна кількість годин - 210				
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 5; самостійної роботи студента – 7.		Освітній рівень: другий (магістерський) Освітня програма: «Маркетинг»	Рік підготовки:	
			1-й	1-й
	Семестр			
	2-й		2-й	
	Лекції			
	30 год.		8 - год.	
	Практичні, семінарські			
	42 год.		4 - год.	
	Лабораторні			
	- год.		- год.	
Самостійна робота				
108 год.	168 год.			
Індивідуальні завдання: 30				
Вид контролю: екзамен				

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета : формування у здобувачів вищої освіти здатності обирати і застосовувати інструменти аграрного маркетингу в практичній діяльності господарюючих суб'єктів.

Завдання:

- сформувати здатність розуміти сутність основних понять, категорій та підходів до системи управління агромаркетингом;
- сформувати здатність визначати основні напрями комплексного вивчення ринку сільськогосподарської продукції та стратегічні підходи до методів її поширення;
- сформувати здатність проводити маркетингові дослідження та здійснювати інформаційне забезпечення аграрного маркетингу;
- сформувати здатність розробляти адаптовані до умов ринку стратегії ціноутворення на сільськогосподарську продукцію;
- сформувати здатність використовувати методичний інструментарій для планування обсягів збуту продукції, цін, ефективності агромаркетингової діяльності підприємства;
- сформувати здатність генерувати рекомендації щодо підвищення ефективності агромаркетингової діяльності підприємств.

Предмет: процеси, методи та інструментарій аграрного маркетингу сільськогосподарських підприємств.

Вивчення дисципліни вимагає попереднього опанування знань з дисциплін «Маркетинг», «Маркетингові дослідження», «Економіка підприємства», «Маркетингові дослідження», «Маркетингові комунікації», «Маркетингова товарна політика», «Маркетингова цінова політика», «Інфраструктура товарного ринку».

Компетентності:

- формування здатності обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю аграрних підприємств на рівні організації, підрозділу, групи, мережі;
- здатність формувати систему маркетингу аграрного підприємства та оцінювати результативність і ефективність її функціонування;
- здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу;
- формування здатності розуміти особливості та організовувати маркетингову діяльність підприємств аграрної сфери з урахуванням їх специфіки.

Програмні результати навчання:

- вміти розробляти стратегію і тактику маркетингової діяльності аграрних підприємств з урахуванням крос-функціонального характеру її реалізації;
- вміти підвищувати ефективність маркетингової діяльності аграрних підприємств на різних рівнях управління, розробляти проекти у сфері маркетингу та управляти ними;
- вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу аграрного підприємства;
- розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень;
- обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні аграрного підприємства із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів;
- здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом аграрного підприємства задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проектів і програм;
- керувати маркетинговою діяльністю аграрного підприємства, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання;
- вміти комплексно застосовувати методи маркетингової діагностики, планування та управління при розробці маркетингових планів, програм подальшого розвитку підприємств аграрної сфери.

3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МОДУЛЬ 1

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1 (тема 1)

Основні аспекти маркетингу та його особливості в сільському господарстві

Процес формування маркетингу залежно від ступеня забезпеченості населення продовольчими товарами. Особливості сільськогосподарських підприємств, орієнтованих на виробничо-збутову діяльність.

Особливості застосування маркетингу в діяльності товаровиробників сільськогосподарської продукції. Характеристика факторів маркетингу, які можна контролювати або не контролювати в сільському господарстві. Конкретизовані функції маркетингу та їх сутність.

Збутовий та маркетинговий підходи в діяльності сільськогосподарських виробників. Стан практичного оволодіння маркетингом в аграрній сфері економіки.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2 (тема 2)

Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві

Маркетинг як процес реалізації планів та маркетингових концепцій у діяльності підприємств. Сутність управління маркетингом у сільському господарстві. Система та складові процесу управління агромаркетингом, заходи щодо підвищення його ефективності.

Служба маркетингу аграрного підприємства та підходи до її організації. Порівняльна характеристика функціональної, товарної та ринкової служб маркетингу.

Основні вимоги до маркетингових організаційних структур. Маркетингова концепція та її вплив на формування структури служби маркетингу. Основні функції працівників маркетингової служби та показники, що впливають на ефективність її діяльності.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3 (тема 3)

The agricultural market and the mechanism of its functioning

The market as an economic phenomenon. Agricultural market, its definition, basic conditions and components. Subjects and objects of the agricultural market. Functions performed by the market in the economic system of society. The main criteria of the social market environment. Classification of markets as an important element of market theory. Features of the modern agricultural market. Segmentation and main market segmentation criteria. Marketing infrastructure of the agricultural market and methodological principles of its formation. Measures aimed at effective functioning of the agricultural market. Market mechanism and its advantages. Organizational and economic directions of regulation and development of the agricultural market of Ukraine. International integration of the domestic agricultural market in the WTO.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4 (тема 4)

Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції

Вивчення ринку як практичної і наукової діяльності аграрних товаровиробників. Поняття та основні напрями комплексного вивчення ринку сільськогосподарської продукції.

Особливості трактування життєвого циклу сільськогосподарської продукції. Чинники маркетингу, які враховуються на різних етапах життєвого циклу товару. Якість продукції сільського господарства, її зв'язок і залежність від якості виробничих ресурсів.

Поняття попиту та пропозиції, їх основні економічні та соціальні функції. Сутність цінової еластичності попиту. Чинники та коефіцієнт цінової еластичності попиту на продукцію сільського господарства.

Ринкове сегментування: поняття, умови та критерії. Вивчення конкурентів як складова ефективної програми маркетингу. Форми ринкової конкуренції у сільськогосподарському виробництві. Система та канали розподілу сільськогосподарської продукції. Рівні каналу розподілу.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 5 (тема 5)

Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу

Маркетингова інформація та її різновиди. Класифікація маркетингової інформації за періодом часу, формами планування маркетингу, етапами процесу прийняття маркетингових рішень, можливістю кількісної оцінки, місцем та джерелами одержання інформації.

Класифікація та характеристика джерел і видів вторинної інформації. Основні складові системи маркетингової інформації.

Особливості маркетингової інформаційної системи в сільському господарстві та її основні елементи. Маркетингові дослідження як найважливіша складова частина маркетингової інформаційної системи. Поняття маркетингових досліджень та функції, що реалізуються в процесі їх проведення. Функціональна структура маркетингових досліджень. Основні етапи проведення маркетингових досліджень в АПК.

МОДУЛЬ 2

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 6 (тема 6)

Стратегія ціноутворення на основі маркетингу

Ціна як головний елемент ринкової економіки. Значення та роль ціни на сільськогосподарську продукцію в економіці держави. Основні економічні пріоритети аграрних товаровиробників під час обґрунтування ціни. Функції ціни в умовах розвитку ринкових відносин. Чинники, що впливають на рівень співвідношення та зміни цін на продукцію сільського господарства. Види цін та їх сутність.

Етапи встановлення ціни на продукцію сільськогосподарських підприємств. Державне регулювання цін в аграрному секторі економіки. Переваги та недоліки різних варіантів регулювання цін. Організаційні основи функціонування державного регулювання цін.

Ціновий моніторинг як система збору, обробки, зберігання та розповсюдження оперативної інформації. Організаційна структура системи цінового моніторингу АГОС України. Функції служби цінового моніторингу районного та центрального рівнів. Державна підтримка служб цінового моніторингу та види допомоги їх діяльності. Типи цінової інформації, продажу, пропозиції та попиту. Заходи державного регулювання виробництва і збуту продукції та контролю за їх виконанням.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 7 (тема 7)

Методи поширення сільськогосподарської продукції

Поняття політики розподілу, її мета та сфера розподілу агропромислового сектору. Функції системи розподілу сільськогосподарської продукції. Канали розподілу сільськогосподарської продукції та його функції. Типи каналів розподілу, їх значення та вплив на взаємовідносини між виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції.

Оптова та роздрібна торгівля як посередницькі структури в просуванні сільськогосподарської продукції до кінцевого споживача. Основні функції оптової та роздрібною торгівлі. Загальні категорії організації оптової торговельної діяльності. Технологічні потоки сучасного оптового підприємства. Особливості функціонування оптової торгівлі.

Поняття реклами та стимулювання збуту. Об'єкти та основні методи стимулювання збуту. Класифікація реклами за типом її носія та об'єктом. Контроль ефективності реклами.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 8 (тема 8)

Кооперація в аграрному маркетингу

Поняття сільськогосподарського обслуговуючого кооперативу. Соціально-економічні передумови, що сприяли розвитку кооперації. Основні переваги та недоліки кооперації. Головні економічні та організаційні принципи діяльності сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Типи кооперативів. Роль кооперативів у ринковій діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Види діяльності кооперативів. Політичні, соціальні, юридичні та економічні передумови створення кооперативу. Послідовність процедури створення кооперативу. Особливості ціноутворення в кооперативі.

Мета і завдання різних видів професійних об'єднань, сутність їх діяльності. Зарубіжний досвід участі аграрних товаровиробників у кооперативному маркетингу.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 9 (тема 9)

Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції

Сутність конкурентоспроможності як економічної категорії. Конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції та закономірності, на яких вона базується. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що її характеризують. Індекс конкурентоспроможності регіону та його визначення.

Організаційно-економічний механізм формування якості сільськогосподарської продукції. Фактори підвищення якості продукції та їх характеристика. Основні показники оцінки якості продукції.

Системи управління якістю продукції та їх сутність. Стандартизація в сільськогосподарському виробництві. Стандарти та їх види.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 10 (тема 10)

Маркетинг на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції

Зовнішньоекономічна діяльність та її значення для сільськогосподарських виробників. Зовнішньоекономічні зв'язки як важливий фактор підвищення ефективності сільського господарства, переробної промисловості та інших галузей АПК. Основні напрями науково-технічної політики України. Шляхи розвитку економічного співробітництва вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції із зарубіжними партнерами.

Поняття міжнародного маркетингу. Особливості маркетингової діяльності на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції. Середовище міжнародного маркетингу та його аспекти. Доцільність виходу на зовнішній ринок. Можливі види міжнародних ринків. Форми міжнародної маркетингової діяльності та їх характеристика.

Основні напрями підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світовому ринку.

Показники економічної ефективності зовнішньоекономічної діяльності аграрних товаровиробників та порядок їх визначення. Рівень цін на сільськогосподарську продукцію, що експортується, та їх значення для товаровиробника.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 11 (тема 11)

Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах

Прямий маркетинг як метод продажу. Переваги застосування прямого маркетингу для виробника і споживача. Основні недоліки прямого маркетингу. Види прямого маркетингу та їх характеристика.

Основні вимоги до розташування ринку прямого маркетингу. Облаштування ринку. Мерчандайзинг, його завдання та ключові області. Особливості ціноутворення на ринку прямого маркетингу. Маркетингові фактори ціноутворення. Способи приваблення споживача до споживання продукції фермерського або особистого селянського господарства.

Поняття рекламування та просування продукції у прямому маркетингу. Розробка стратегії та методи рекламування і просування продукції. Заходи рекламування та просування продукції у прямому маркетингу, їх характеристика. Сільські аукціони як засіб просування товару.

4. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (денна)

№ з/п	Тема	Усього	Кількість годин			
			лекції	семінарські (практичні)	самост. заняття	індивід. завдання
МОДУЛЬ 1.						
ЗМ 1.	Основні аспекти агромаркетингу та його особливості в сільському господарстві	14	2	2	10	–
ЗМ 2.	Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві	20	4	6	10	–
ЗМ 3.	The agricultural market and the mechanism of its functioning	14	2	2	10	–
ЗМ 4.	Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції	16	2	6	8	–
ЗМ 5.	Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу	16	4	4	8	–
Всього по модулю 1		80	14	20	46	–
МОДУЛЬ 2.						
ЗМ 6.	Стратегія ціноутворення на основі маркетингу	15	4	4	7	–
ЗМ 7.	Методи поширення сільськогосподарської продукції	14	2	4	8	–
ЗМ 8.	Кооперація в аграрному маркетингу	16	2	2	12	–
ЗМ 9.	Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції	22	4	6	12	–
ЗМ 10	Маркетинг на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції	16	2	2	12	–
ЗМ 11	Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах	17	2	4	11	–
Всього по модулю 2		100	16	22	62	–
МОДУЛЬ 3.						
ІНДЗ (курсова робота)		30				30
Всього по модулю 3		30				30
РАЗОМ		210	30	42	108	30

4а. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ (заочна)

№ з/п	Тема	Усього	Кількість годин			
			лекції	семінарські (практичні)	самост. заняття	індивід. завдання
МОДУЛЬ 1.						
ЗМ 1.	Основні аспекти агромаркетингу та його особливості в сільському господарстві	14	2	–	12	–
ЗМ 2.	Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві	20	2	–	18	–
ЗМ 3.	The agricultural market and the mechanism of its functioning	14	–	–	14	–
ЗМ 4.	Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції	16	2	1	13	–
ЗМ 5.	Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу	16	–	1	15	–
Всього по модулю 1		80	6	2	72	–
МОДУЛЬ 2.						
ЗМ 6.	Стратегія ціноутворення на основі маркетингу	15	1	1	13	–
ЗМ 7.	Методи поширення сільськогосподарської продукції	14	1	1	12	–
ЗМ 8.	Кооперація в аграрному маркетингу	16	–	–	16	–
ЗМ 9.	Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції	22	–	–	22	–
ЗМ 10	Маркетинг на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції	16	–	–	16	–
ЗМ 11	Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах	17	–	–	17	–
Всього по модулю 2		100	2	2	96	–
МОДУЛЬ 3.						
ІНДЗ (курсова робота)		30				30
Всього по модулю 3		30				30
РАЗОМ		210	8	4	168	30

5. ТЕМИ СЕМІНАРСЬКИХ ЗАНЯТЬ (денна/заочна)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	ЗМ 1. Основні аспекти агромаркетингу та його особливості в сільському господарстві	2/-
2	ЗМ 2. Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві	2/-
3	ЗМ 3. The agricultural market and the mechanism of its functioning	2/-
4	ЗМ 4. Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції	2/-
5	ЗМ 5. Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу	2/-
6	ЗМ 6. Стратегія ціноутворення на основі маркетингу	2/-
7	ЗМ 7. Методи поширення сільськогосподарської продукції	2/-
8	ЗМ 8. Кооперація в аграрному маркетингу	2/-
9	ЗМ 9. Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції	2/-
10	ЗМ 10. Маркетинг на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції	2/-
11	ЗМ 11. Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах	2/-

6. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ (денна/заочна)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	ЗМ 2. Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві	4/2
2	ЗМ 4. Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції	4/2
3	ЗМ 5. Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу	2/-
4	ЗМ 6. Стратегія ціноутворення на основі маркетингу	2/1
5	ЗМ 7. Методи поширення сільськогосподарської продукції	2/1
6	ЗМ 9. Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції	4/-
7	ЗМ 11. Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах	2/-

7. САМОСТІЙНА РОБОТА (денна/заочна*)

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	ЗМ 1. Основні аспекти агромаркетингу та його особливості в сільському господарстві 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Сутність збутового і маркетингового підходів у діяльності сільськогосподарських формувань. 2. Процес формування маркетингу в залежності від ступеня забезпеченості населення продовольчими товарами. 3. Вплив на попит агропродукції контрольованих факторів як інструменту операційного маркетингу. 4. Основні обмеження щодо неконтрольованих факторів, з якими товаровиробник стикається на ринку.	10/12
2	ЗМ 2. Управління маркетингом та його організація в сільському господарстві 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Типи організаційних структур маркетингових служб.** 2. Вимоги яким мають відповідати маркетингові організаційні структури. 3. Схема організаційної структури служби маркетингу на аграрному підприємстві.** 4. Основні умови функціонування маркетингових служб в аграрних підприємствах України. 5. «Сітка» розвитку товару та ринку. 6. Процес планування агромаркетингу.** 3. Практичні завдання. ***	10/18
3	ЗМ 3. The agricultural market and the mechanism of its functioning 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Сегментація ринку. 2. Інфраструктура аграрного ринку в Україні.** 3. Складові ефективного функціонування аграрного ринку. 4. Організаційні напрями регулювання аграрного ринку.** 5. Економічні напрями регулювання аграрного ринку.** 6. Основні напрями розвитку аграрного ринку України.	10/14
4	ЗМ 4. Комплексне вивчення ринку сільськогосподарської продукції 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Напрями вивчення аграрного ринку. 2. Критерії економічної ефективності заходів щодо поліпшення якості сільськогосподарської продукції.** 3. Особливості, які має попит на сільськогосподарську продукцію у практичній діяльності сільськогосподарських товаровиробників. 4. Схема руху виробничих ресурсів і сільськогосподарської продукції в умовах ринкової економіки, доведіть їх взаємозв'язок.** 5. Конкуренція в сільському господарстві. 3. Практичні завдання. ***	8/13

5	ЗМ 5. Маркетингові дослідження та інформаційне забезпечення аграрного маркетингу - Опрацювання конспекту лекції. - Теоретичні питання для самостійного вивчення: - Технологія проведення маркетингового дослідження. - Основні технології проведення маркетингового дослідження. - Основні етапи маркетингового дослідження. - Складові маркетингового звіту за результатами досліджень.** - Практичні завдання. ***	8/15
6	ЗМ 6. Стратегія ціноутворення на основі маркетингу - Опрацювання конспекту лекції. - Теоретичні питання для самостійного вивчення: - Основні економічні пріоритети в діяльності товаровиробників сільськогосподарської продукції. - Типи ринків за такими показниками як продавець сільськогосподарської продукції, покупець, товар та рівень ціни. - Порядок ціноутворення на різних типах ринків.** - Пріоритетність державної підтримки стосовно різних видів сільськогосподарської продукції.** - Заходи державної підтримки аграрних товаровиробників, спрямованих на посилення їх зацікавленості у виробництві необхідних видів сільськогосподарської продукції.** - Ціновий моніторинг. - Практичні завдання. ***	7/13
7	ЗМ 7. Методи поширення сільськогосподарської продукції - Опрацювання конспекту лекції. - Теоретичні питання для самостійного вивчення: - Варіанти каналів розподілу, якими може користуватися аграрне підприємство. - Переваги використання товаровиробниками спеціалізованих розподільчих структур. - Система оптової торгівлі продуктами харчування у регіоні. - Система роздрібної торгівлі продуктами харчування у регіоні. - Практичні завдання. ***	8/12
8	ЗМ 8. Кооперація в аграрному маркетингу - Опрацювання конспекту лекції. - Теоретичні питання для самостійного вивчення: - Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію». - Ціноутворення в обслуговуючій кооперації. - Розвиток обслуговуючих кооперативів у країнах ЄС. - Досвід кооперації сільськогосподарських підприємств США. - Професійні об'єднання в аграрному секторі.	12/16
9	ЗМ 9. Конкурентоспроможність та якість сільськогосподарської продукції - Опрацювання конспекту лекції. - Теоретичні питання для самостійного вивчення: - Аналіз маркетингових складових товару. - Методи аналізу товарного портфелю, асортименту і номенклатури. - Поняття конкурентоспроможності аграрних підприємств. - Система управління безпекою харчових продуктів (НАССР). - Концепція загального управління якістю (TQM).	12/22

	6. Стандартизація в сільськогосподарському виробництві. 3. Практичні завдання. ***	
10	ЗМ 10. Маркетинг на зовнішньому ринку сільськогосподарської продукції 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Спільні підприємства в аграрному секторі економіки. 2. Середовище міжнародного маркетингу. 3. Доцільність виходу на зовнішній ринок аграрних товаровиробників. 4. Варіанти виходу аграрних товаровиробників на зовнішній ринок.	12/16
11	ЗМ 11. Прямий маркетинг у фермерських та особистих селянських господарствах 1. Опрацювання конспекту лекції. 2. Теоретичні питання для самостійного вивчення: 1. Особливості маркетингових комунікацій в аграрному секторі економіки. 2. Електронна торгівля аграрною продукцією. 3. Вимоги до облаштування магазину для торгівлі сільськогосподарською продукцією. 4. Основними заходами просування продукції у прямому маркетингу. 3. Практичні завдання. ***	11/17

* студенти заочної форми навчання окрім перерахованих за темами питань для самостійної роботи розглядають і лекційні питання, що розглядаються лише студентами денної форми навчання.

** законспектувати інформацію щодо питання та розглянути приклади.

*** наведенні у відповідних методичних вказівках.

8. ІНДИВІДУАЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Індивідуальне навчально-дослідне завдання передбачено навчальним планом у вигляді курсової роботи (1 кредит). Метою виконання курсового дослідження є глибоке осмислення професійної проблеми, комплексне оволодіння матеріалом і методами самостійного дослідження, практичне застосування теоретичних знань для вирішення конкретних завдань щодо вдосконалення маркетингової діяльності конкретного підприємства або їх групи.

У процесі виконання курсової роботи здобувач, у відповідності до кваліфікаційних вимог, повинен проявити:

- знання загальнотеоретичних, загальноекономічних, професійно-орієнтованих і спеціальних дисциплін, які розкривають теоретичні основи та практичні питання аграрного маркетингу;
- вміння відбирати, систематизувати та обробляти інформацію у відповідності до цілей дослідження;
- вміння визначати і використовувати причинно-наслідкові зв'язки процесів та явищ у прикладній галузі;
- вміння обґрунтовувати наукові висновки і конкретні пропозиції щодо вдосконалення маркетингової діяльності реального об'єкта дослідження.

Вимоги щодо змісту курсової роботи, її оформлення, порядку подання та захисту відображено у відповідних методичних вказівках.

Тема ІНДЗ з дисципліни «Аграрний маркетинг» обирається здобувачем із нижче наведеного переліку та виконується на матеріалах конкретного підприємства або їх групи. У випадках, коли декілька студентів виконують роботу за даними одного підприємства або

організації, тема може змінюватися або уточнюватися на розсуд викладача.

Рекомендована тематика курсових робіт

1. Управління системою збуту продукції та напрями його удосконалення (на прикладі...).
2. Удосконалення маркетингової товарної політики (на прикладі...).
3. Асортиментна політика та її удосконалення (на прикладі...).
4. Маркетингова цінова політика та напрями її удосконалення (на прикладі...).
5. Комплекс маркетингу та напрями його удосконалення (на прикладі...).
6. Маркетинг (вид продукції) в сільськогосподарських підприємствах та його удосконалення (на прикладі...).
7. Управління маркетингом та його удосконалення (на прикладі...).
8. Ефективність маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств та підвищення її рівня (на прикладі...).
9. Маркетингові дослідження конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств (на прикладі...).
10. Економічна ефективність логістичних систем кормовиробництва підприємств аграрної сфери та напрями підвищення її рівня (на прикладі...).
11. Забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств маркетинговими методами (на прикладі...).
12. Комплекс маркетингових комунікацій та напрями його удосконалення (на прикладі...).
13. Маркетингова інфраструктура аграрного ринку та напрями її удосконалення.
14. Комплексне вивчення ринку (вид продукції) та вдосконалення діяльності (назва підприємства) на ньому

За погодженням із викладачем може виконуватися курсова робота за іншою тематикою.

9. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

Під час викладання курсу використовуються наступні методи навчання:

- розповідь – для оповідної, описової форми розкриття навчального матеріалу;
- пояснення – для розкриття сутності певного явища, закону, процесу;
- бесіда – для усвідомлення за допомогою діалогу нових явищ, понять;
- метод навчальної дискусії – для обміну думками щодо проблемних питань дисципліни;
- ілюстрація – для розкриття предметів і процесів через їх символічне зображення (малюнки, схеми, графіки);
- практична робота – для використання набутих знань у розв’язанні практичних завдань;
- аналітичний метод – розклад цілого на частини з метою вивчення їх суттєвих ознак;
- індуктивний метод – для вивчення явищ від одиничного до загального;
- дедуктивний метод – для вивчення навчального матеріалу від загального до окремого, одиничного;
- проблемний виклад матеріалу – для створення проблемної ситуації.

Дистанційні технології навчання є однією з форм індивідуалізації освітнього процесу, що ґрунтується на принципах відкритого навчання з широким використанням комп’ютерних навчальних програм різного призначення та створює інформаційне освітнє середовище для передачі веб-ресурсів навчальних дисциплін і взаємодії між учасниками. Дистанційне навчання в Уманському НУС здійснюється відповідно до положення «Про організацію поточного, семестрового контролю та проведення атестації здобувачів освіти із застосуванням дистанційних технологій в Уманському національному університеті

садівництва». Для забезпечення освітнього процесу з використанням технологій дистанційного навчання в УНУС і використовується система управління навчанням Moodle. Матеріали курсу «Аграрний маркетинг» розміщені на платформі Moodle <https://moodle.udau.edu.ua/course/view.php?id=714>. В разі запровадження карантинних обмежень проводяться відеоконференції в форматі лекцій або семінарів. Зв'язок студентів з викладачем забезпечують різноманітні сучасні платформи, такі як: Zoom, Google Meet, Moodle.

10. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ

Контроль знань студентів є органічною складовою навчального процесу. За його допомогою оцінюється рівень засвоєння студентами програмного матеріалу, здійснюється інформування слухачів щодо якості вивчення дисципліни, забезпечується підвищення рівня індивідуалізації навчання, посилюються мотиваційні стимули самостійної роботи студентів. Оцінювання знань студентів з дисципліни «Аграрний маркетинг» здійснюється на основі результатів :

- поточного контролю з кожної теми курсу у формі опитування, виступів на семінарських та практичних заняттях, тестів, проведення контрольних робіт з врахуванням виконання завдань для самостійної роботи;
- проведення тестового модульного контролю за модулями 1,2;
- підсумкового контролю (здійснюється на основі усного іспиту або тестового контролю знань (за рішенням викладача та адміністрації університету));
- підготовки і захисту ІНДЗ (курсової роботи).

11. РОЗПОДІЛ БАЛІВ ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ

11.1 Денна форма навчання (поточний контроль)

Модуль 1							Модуль 2								Підсумковий контроль	Загальна сума балів	
ЗМ 1	ЗМ 2	ЗМ 3	ЗМ 4	ЗМ 5	МК 1	Всього	ЗМ 6	ЗМ 7	ЗМ 8	ЗМ 9	ЗМ 10	ЗМ 11	МК 2	Всього			
ВСЬОГО						8	33	ВСЬОГО						9	37	30	100
3	7	3	7	5	5			5	3	7	3	5					
в т.ч. самостійна робота					в т.ч. самостійна робота												
1	1	1	1	1	1			1	1	1	1	1					
поточний контроль*					поточний контроль*												
2	6	2	6	4	4			4	2	6	2	4					

* бали одержані здобувачами на семінарських/практичних заняттях.

Максимальна сума балів поточного контролю – 70.

Об'єктами поточного контролю знань студентів є систематичність та активність роботи на семінарських та практичних заняттях. При цьому оцінці підлягають: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття, правильність виконання практичних завдань; результати бліц-опитування; результати модульного контролю знань.

Система оцінювання роботи на семінарських і практичних заняттях:

- а) відповідь з питань семінарів / виконання практичних завдань – 0-2 балів.
- б) виконання самостійної роботи – 0-1 бала.

Модульний контроль проводиться у вигляді вирішення тестових завдань в системі дистанційної освіти Moodle, де сума набраних балів є пропорційною кількості правильних відповідей (модульний контроль 1 – 8 балів; модульний контроль 2 – 9 балів).

11.2 Заочна форма навчання (поточний контроль)

Модуль 1							Модуль 2								Підсумковий контроль	Загальна сума балів
ЗМ 1	ЗМ 2	ЗМ 3	ЗМ 4	ЗМ 5	МК 1	Всього	ЗМ 6	ЗМ 7	ЗМ 8	ЗМ 9	ЗМ 10	ЗМ 11	МК 2	Всього		
ВСЬОГО					24	36	ВСЬОГО					24	34	30	100	
			7	5			5	5								
в т.ч. самостійна робота							в т.ч. самостійна робота									
			1	1			1	1								
поточний контроль							поточний контроль									
			6	4			4	4								

Максимальна сума балів поточного контролю – 70, які розподіляються наступним чином:

- активність роботи протягом семестру не може перевищувати 22 бали;
- виконання модульних завдань (2 модуля) – не більше 48 балів;

Об'єктами поточного контролю знань студентів є:

1. Систематичність та активність роботи на аудиторних заняттях;
2. Виконання модульних завдань.

При цьому оцінці підлягають: рівень знань, продемонстрований у відповідях і виступах на семінарських заняттях; активність при обговоренні питань, що винесені на семінарські заняття, правильність виконання практичних завдань; результати бліц-опитування.

Система оцінювання роботи на семінарських і практичних заняттях:

- а) відповідь з питань семінарів / виконання практичних завдань – 0-6 балів.
- б) виконання самостійної роботи – 0-1 бала.

Модульний контроль проводиться у вигляді вирішення тестових завдань в системі дистанційної освіти Moodle, де сума набраних балів є пропорційною кількості правильних відповідей (за кожний максимум 24 бали).

11.3 Підсумковий контроль

Підсумковий контроль з дисципліни «Аграрний маркетинг» здійснюється у формі усного іспиту та у формі тестових завдань.

Він має дві складові:

А. Екзаменаційний білет складається із 2 питань, кожне з яких оцінюється за шкалою від 0 до 10 балів :

Повна відповідь на питання, яка оцінюється в 8-10 балів, повинна відповідати таким вимогам:

- 1) розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;
- 2) повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;
- 3) виявлення творчих здібностей у розумінні, викладенні й використанні навчально-програмного матеріалу;
- 4) здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення; знання історії створення таких теорій та еволюції поглядів основних представників;
- 5) уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;
- 6) демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- 7) використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних

періодів, які підтверджують тези відповіді на питання;

8) знання необхідних законів і нормативних матеріалів України, міжнародних та міждержавних угод з обов'язковим на них посиланням під час розкриття питань, які того потребують;

9) знання точних назв та функцій національних та міжнародних кредитно-фінансових установ, історії їх створення і ролі при вирішенні проблем, які ставляться у конкретному питанні;

10) засвоєння основної та додаткової літератури.

Відповідь на питання оцінюється в 5-7 бали, якщо:

1) відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття хоча б одного з пунктів, вказаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання); або, якщо:

2) при розкритті змісту питання в цілому правильно за зазначеними вимогами зроблені значні помилки під час:

а) використання цифрового матеріалу;

б) посилання на конкретні історичні періоди та дати;

в) формулювання назв;

г) визначення авторства і змісту в цілому правильно зазначених теоретичних концепцій, що спотворює логіку висновків під час відповіді на конкретне питання.

Відповідь на питання оцінюється в 0-4 бали, якщо:

1) відносно відповіді на найвищий бал не розкрито трьох чи більше пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);

2) одночасно присутні два чи більше типи недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання в 2 бали;

3) висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним чи загальновизнаним при відсутності доказів супроти нього аргументами, зазначеними у відповіді;

4) характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа, яка складає іспит, неправильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді і тому не відповіла на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

Б. Тестові завдання. Включає 30 тестових завдань, що обираються в довільному порядку системою дистанційної освіти Moodle із бази в 277 тестів. Максимальна сума балів 10, що розподіляються пропорційно кількості правильних відповідей.

Виконання студентами екзаменаційного завдання повинно носити виключно самостійний характер. Тому, за використання заборонених джерел (шпаргалок, засобів зв'язку та ін.) чи підказок студент знімається з іспиту й одержує нульову оцінку.

Визначені таким чином оцінки разом з результатами контролю вносяться викладачем в залікову відомість та залікову книжку студента.

Загальна (сумарна) кількість балів з навчальної дисципліни є основою для прийняття рішення щодо отримання студентом оцінки з дисципліни:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
		для екзамену, курсового проєкту (роботи), практики
90 – 100	A	відмінно
82-89	B	добре
74-81	C	
64-73	D	задовільно
60-63	E	
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

11.4 Виконання та захист ІНДЗ

ІНДЗ (курсова робота) оцінюється за 100 бальною шкалою.

Згідно з регламентом студент зобов'язаний подати його викладачеві дисципліни на перевірку до певної дати для отримання від нього рецензії з оцінкою дослідження. У разі недотримання студентом календарного графіка виконання курсової роботи, студент не допускається до її захисту, а відповідно, до підсумкового контролю з дисципліни.

Таким чином, якість виконання даного індивідуального науково-дослідного завдання оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати його захисту оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів.

Критерії оцінювання знань студентів при виконанні та захисті курсової роботи

	1. Текст курсової роботи	70 балів
1.1	Загальні вимоги до тексту роботи: Таким чином, якість виконання даного індивідуального науково-дослідного завдання оцінюється в діапазоні від 0 до 70 балів, а результати його захисту оцінюються в діапазоні від 0 до 30 балів.	25 балів
1.1.1	Наявність та чіткість формування мети і завдання дослідження	3
1.1.2	Відповідність логічної побудови роботи назві теми, а також поставленим цілям і завданням, пропорційність структури роботи	3
1.1.3	Правильність оформлення списку літератури (порядок розміщення, повнота, сучасність, відсутність помилок)	2
1.1.4	Наявність, якість ілюстративних матеріалів (рисуноків, схем, діаграм, графіків, таблиць) у тексті роботи та відповідність їх оформлення встановленим критеріям (вимогам)	3
1.1.5	Правильність оформлення роботи (нумерація сторінок, оформлення титульного аркуша, дотримання вимог до розміру полів, шрифту, міжрядкового інтервалу та інше), відсутність редакційних помилок	4
1.1.6	Повнота і відповідність висновків змісту роботи	10
1.2	Вимоги до змісту курсової роботи:	45 балів
1.2.1	Якість і глибина теоретико-методологічного аналізу проблеми. Наявність та якість критичного огляду літературних джерел. Наявність наукової полеміки. Етика цитування (наявність посилань на літературні джерела). Самостійність суджень і викладу матеріалу (наявність формулювання власної думки студента – автора)	15 балів
1.2.2	Наявність, системність і глибина особистого аналізу сучасних фактичних матеріалів організації, наявність і переконливість узагальнень і висновків з аналізу, виявлення проблем і недоліків у діяльності організації	15 балів
1.2.3	Наявність та логічний зв'язок заходів, що пропонуються для вирішення проблеми, з проведенням у роботі аналізом фактичних матеріалів, їх актуальність та реальність. Розробка альтернативних варіантів рекомендацій, обґрунтування та розрахунків ефективності запропонованих рішень, наявність розрахунків на ЕОМ. Наявність аналізу зарубіжного досвіду та його використання при розробці пропозицій.	15 балів
	2. Захист курсової роботи	30 балів
2.1	Володіння культурою презентації (вільне володіння текстом доповіді, наявність в структурі доповіді всіх належних елементів: вітання, представлення, обґрунтування актуальності, мети, завдань курсової роботи, викладення особисто розроблених теоретичних, проблемних, аналітичних та рекомендаційних аспектів роботи, посилання на роздавальний матеріал).	5
2.2	Вміння стисло (в межах регламенту), послідовно й чітко викласти сутність і результати дослідження.	5
2.3	Повнота і ґрунтовність відповідей на запитання викладачів, на зауваження і пропозиції, що містяться у рецензії на курсову роботу, здатність аргументовано захищати свої пропозиції, думки, погляди.	10
2.4	Наявність і якість роздавального матеріалу для захисту роботи (наявність	10

	матеріалів, що відображають теорію, аналіз і пропозиції; ілюстративний матеріал повинен мати аналітичний характер; чітке, грамотне без будь-яких помилок оформлення; зв'язок доповіді з кожним листком роздавального матеріалу).	
--	--	--

12. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Аграрний маркетинг: методичні вказівки до виконання курсових робіт здобувачами вищої освіти ОП «Маркетинг» другого (магістерського) рівня [уклад.: А.О. Харенко]. Умань: УНУС. 2021. 16 с.

2. Аграрний маркетинг : методичні вказівки до проведення семінарських і практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни для студентів факультету економіки і підприємництва ОС «Магістр» спеціальності 075 «Маркетинг» / Уманський національний університет садівництва; [уклад.: А.О. Харенко]. Умань : Вид-во Уманського НУС, 2021. 132 с.

13. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Базова

1. Лобанов М.І., Маркіна Т.А., Арестенко Т.В. Аграрний маркетинг: навчальний посібник. Мелітополь, 2012. 277 с.

2. Островський П.І. Аграрний маркетинг: навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 224 с.

Допоміжна

3. Бурляй А.П., Бурляй О.Л., Харенко А.О. Особливості формування витрат на виробництво органічної продукції рослинництва // науковий журнал «Економічний часопис-XXI». 2015. № 3-4 (2). С. 29-32.

4. Косар Н.С., Мних О.Б., Крикавський Є.В., Леонова С.В. Маркетингові дослідження : підручник. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. 460 с.

5. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Соковніна Д.М. Напрями активізації маркетингової діяльності малих та середніх сільськогосподарських підприємств України у контексті адміністративно-територіальної реформи // Науковий вісник МДУ. Мукачево: Видавництво МДУ, 2018. Вип. 2(10). Ч2. Серія «Економіка».

6. Пенькова О.Г., Харенко А.О., Цимбалюк Ю.А. Маркетинговий аналіз діяльності сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області // зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. К.: Видавництво «Основа», 2018. Вип. 93. Ч2. Серія «Економічні науки». С. 98-114.

7. Самойленко Т.Г. Кооперація в аграрному секторі як напрямок сталого розвитку сільської місцевості. URL : http://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_3/7.pdf

8. Харенко А. О. Маркетинг в аграрній сфері економіки / А. О. Харенко : матеріали Всеукр. наук. конф. молодих учених, (Умань, 10 – 11 берез. 2011 р.). Умань: Вид-во УНУС, 2011. Ч.2. С. 127-129.

9. Харенко А. О. Маркетингове інформаційне забезпечення функціонування сільськогосподарських підприємств // Вісник ХНАУ: зб. наук. праць Харківського національного аграрного університету. Харків: Вид-во ХНАУ, 2009. Вип. 11. С. 163-169.

10. Харенко А. О. Маркетингові комунікації в діяльності сільськогосподарських підприємств : матеріали Всеукраїнської наук.–практ. конф. [Становлення та розвиток економіки України: від теорії до практики], (Умань, 13 – 14 жовтня 2016 р.). Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. С. 197-200.

11. Харенко А. О. Організація управління маркетинговою діяльністю в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області : матеріали XII міжн. наук.–практ. конф. [Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин], (Умань, 24 – 25 трав. 2018 р.). Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2018. С. 128 – 129.

12. Харенко А. О. Особливості управління маркетинговою діяльністю підприємств АПК: матеріали V міжн. наук.–практ. конф. [Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин], (Умань, 19 – 20 трав. 2011 р.). Умань: Вид-во СПД Сочінський, 2011. Ч.2. С. 160-162.
13. Харенко А. О. Товарний асортимент сільськогосподарських підприємств Черкаської області : матеріали X міжн. наук.–практ. конф. [Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин], (Умань, 21 – 22 квіт. 2016 р.). Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. Ч.2. С. 152-153.
14. Харенко А. О., Бобко В.В. Особливості збутової діяльності сільськогосподарських підприємств : регіональні аспекти : зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2016. Вип. 88. Ч. 2. С. 319-334.
15. Харенко А. О., Бурляй О.Л. Маркетингові дослідження конкурентоспроможності виробничо-збутової діяльності сільськогосподарських підприємств // Вісник Хмельницького національного університету. Хмельницький, 2011. № 1. С. 160-167.
16. Харенко А. О., Цимбалюк Ю.А. Комплекс маркетингу сільськогосподарських підприємств : зб. наук. праць Уманського національного університету садівництва. Умань, 2016. Вип. 89. Ч. 2. С. 146-157.
17. Харенко А.О. Аналіз комплексу маркетингу ПАТ «Уманьферммаш» : матеріали міжн. наук.–практ. конф. [Актуальні питання сучасної аграрної науки], (Умань, 19-20 листопада 2014 р.). К: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2014. С. 229-231.
18. Харенко А.О. Аналіз середовища функціонування та комплексу маркетингу ПАТ «Яготинський маслозавод» Київської області // Формування інституціонального середовища розвитку економіки України : кол. моногр. / під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2019.
19. Харенко А.О. Підходи до забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств та місце маркетингу серед них // Агропромисловий комплекс України : теорія, методологія та практика : кол. моногр. / під ред. д.е.н., професора Ю.О. Нестерчук. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2018. С. 227-232.
20. Харенко А.О. Підходи до формування збутових стратегій окремих видів продукції сільськогосподарських підприємств : матеріали IX Всеукраїнської наукової конференції [Актуальні питання сучасної економіки], (Умань, 23 грудня 2017 р.). Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2017. Ч. 2. С. 98-99.
21. Харенко А.О. Ринок ковбасних виробів в Україні та особливості комунікаційної діяльності на ньому: матеріали VI міжн. наук.–практ. конф. [Актуальні питання сучасної аграрної науки], (Умань, 21 листопада 2019 р.). Київ: Видавництво «Основа», 2019. С. 215-217.
22. Харенко А.О. Ринок сільськогосподарської продукції та його особливості : матеріали VIII Всеукраїнської заочної наукової конференції [Актуальні питання сучасної економіки], (Умань, 24 грудня 2016 р.). Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. Ч. 1. С. 142-144.
23. Харенко А.О. Розвиток інфраструктури аграрного ринку в Україні : матеріали V міжн. наук.–практ. конф. [Актуальні питання сучасної аграрної науки], (Умань, 15 листопада 2017 р.). Київ: Видавництво «Основа», 2017. С. 274-277.
24. Харенко А.О. Ціноутворення на продукцію сільськогосподарських підприємств та його державне регулювання // Науково-методичні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах євроінтеграційних процесів : кол. моногр. / під ред. д.е.н., професора Ю.О. Нестерчук. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. С. 69-73.
25. Харенко А.О., Бурляй О.Л., Бортник Т.І. Збут продукції рослинництва сільськогосподарськими підприємствами // науковий журнал «Актуальні проблеми економіки». 2015. № 8 (170). С. 213-225.
26. Харенко А.О., Коротєєв М.А., Бортник Т.І. Збут продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами // науковий журнал «Актуальні проблеми

економіки». 2016. № 10 (184). С. 185-197.

27. Харенко А.О., Лементовська В.А. Напрями вдосконалення маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств // Вісник ХНАУ ім. В.В. Докучаєва. № 4. Серія „Економічні науки”. 2017. С. 176-186.

28. Penkova O., Kharenko A., Lementovska V., Sokovnina D., Kyryliuk I. Organization and effectiveness of marketing management of agricultural commodity producers under non-cooperative marketing: the experience of Ukraine // Problems and Perspectives in Management. 2018. Volume 16. Issue 4.

14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

1. Наукова бібліотека Уманського НУС. URL : <https://library.udau.edu.ua/>
2. Репозитарій Уманського НУС. URL : <http://lib.udau.edu.ua/>
3. Журнал «Маркетинг і реклама». URL : <https://mr.com.ua/>
4. Журнал «Маркетинг і цифрові технології». URL : <http://mdt-ori.com.ua/index.php/mdt/about>
5. Журнал «Пропозиція». URL : <https://propozitsiya.com/>
6. Сайт асоціації «Український клуб аграрного бізнесу». URL : <https://www.ucab.ua/>
7. Сайт Української асоціації маркетингу. URL : <http://uam.in.ua/>

15. ЗМІНИ У РОБОЧІЙ ПРОГРАМІ НА 2021/2022 НАВЧАЛЬНИЙ РІК

1. У зв'язку із збільшенням кількості кредитів та аудиторних занять, введення в ОП курсової роботи здійснено перерозподіл годин у розрізі тем.
2. Доповнено розділ «Методи навчання» положеннями, що стосуються організації дистанційного навчання.
3. Оновлено розподіл балів за виконання здобувачами окремих видів робіт.
4. Оновлено список рекомендованої літератури.