**ПРОДОВОЛЬЧЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО**

**Кафедра, яка забезпечує викладання**

Технології зберігання, переробки та стандартизації продукції

рослинництва ім. проф. Б.В. Лесика

**Агробіологічний факультет**

|  |  |
| --- | --- |
| ***Лектор*** | **Гунько Сергій Миколайович** |
| ***Семестр*** | **8** |
| ***Освітній ступінь*** | **Бакалавр** |
| ***Кількість кредитів ЄКТС*** | **5** |
| ***Форма контролю*** | **Екзамен** |
| ***Аудиторні години*** | **60 (30 год лекцій, 30 год практичних чи лабораторних)** |

**Загальний опис дисципліни**

Дана дисципліна зосереджена на поєднанні харчових технологій із дослідженнями у галузі управління. Вона буде цікавою для студентів, які хотіли б відкрити свою власну компанію або випускників, які працюватимуть на малих або середніх підприємствах.

В результаті вивчення цієї дисципліни студенти освоять загальні технології переробки зернової сировини та отримання макаронних, круп’яних, екструдованих продуктів, хлібо-булочних виробів збагачених різноманітними добавками, ознайомляться із асортиментом продуктів переробки сої та особливостями їх виготовлення. Слухачі курсу освоять також загальні технології переробки традиційної для України плодоовочевої сировини і виготовлення продукції із високими якісними показниками, низької калорійності та високої біологічної цінності (морсів, нектарів, соків із м’якоттю, сидрів, пері).

Другий модуль дисципліни буде присвячено впровадженню технологій переробки та просування нових продуктів. Ринок товарів швидко змінюється, удосконалюються технології, росте конкуренція та змінюються смаки споживача. Підприємство, яке прагне потрапити на ринок або захистити свої позиції, повинно вміти не тільки закріпитися на ринку чи розширити свій вплив на нові ніші без зменшення раніше завойованої частини ринку, а й зацікавити споживача новинками продукції, які є пристосованими до нових технічних, екологічних, естетичних і інших вимог.

**Теми лекцій:**

1. Загальна технологія та особливості виготовлення макаронних виробів.

2. Переробка зерна на крупу. Технологія, особливості та асортимент.

3. Технологія виготовлення сухих сніданків із зерна методом екструзії.

4. Асортимент продуктів переробки сої та технології їх отримання.

5. Особливості отримання низькокалорійних хлібо-булочних виробів високої біологічної цінності.

6. Технологія переробки плодово-ягідної сировини і отримання морсів, нектарів та соків із м’якоттю.

7. Загальна технологія виготовлення желе та повидла.

8. Особливості технології виготовлення слабоалкогольних напоїв типу сидр та пері.

9. Дослідження ринку продуктів переробки рослинної сировини, аналіз даних та пошук вільних ніш.

10. Сутність і особливості споживчої поведінки. Вплив чинників зовнішнього середовища на поведінку споживача.

11. Розробка бізнес-плану виробництва: основні акценти та стратегії.

12. Товарний асортимент і номенклатура. Життєвий цикл товару. Розробка нових видів товарів.

13. Формування ціни нового товару. Процес її утворення та підходи до процесу ціноутворення.

14. Стратегії охоплення ринку. Ринкові посередники. Логістика в політиці розподілу.

15. Просування нового товару: способи, стратегії та реклама.

**Теми занять:**

**(семінарських, практичних, лабораторних)**

1. Асортимент макаронних виробів та оцінка їх якості.

2. Дослідження якості різних видів круп.

3. Нормування вимог до якості сухих сніданків та їх асортимент.

4. Продукти переробки сої. Асортимент, показники та оцінка якості.

5. Види хлібо-булочних виробів із різними поліпшувачами. Оцінка їх якості.

6. Соки із м’якоттю, нектари та морси. Вимоги та оцінка якості.

7. Желе та повидло. Вимоги та оцінка якості.

8. Сидр та пері. Нормовані показники та оцінка якості.

9. Методи збору первинної інформації та дослідження конкурентного середовища.

10. Розробка та прогнозування споживчих побажань щодо якості продукту.

11. Створення нового підприємства: від ідеї до бізнес-плану.

12. Нові товари, їх види, оцінка якості та конкурентоспроможності.

13. Методи дослідження цінової політики щодо нових товарів.

14. Канали розподілу та їх функції. Формування структури та потоків каналу.

15. Розробка способів стимулювання продаж нових товарів.