

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**

Кафедра овочівництва і закритого ґрунту

«ЗАТВЕРДЖУЮ»
Декан агробіологічного факультету
О.Л. Тонха
« _____ » _____ 2023 р.



«СХВАЛЕНО»
на засіданні кафедри
овочівництва і закритого ґрунту
Протокол № 11 від «26» квітня 2023 р.
Завідувач кафедри
І.О. Федосій

«РОЗГЛЯНУТО»
Гарант ОПП «Садівництво,
плодоовочівництво та виноградарство»
Б.М. Мазур

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві і виноградарстві

спеціальність 203 «Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство»

освітня програма Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство
Факультет Агробіологічний

Розробники: доцент, кандидат с.-г. наук Бобось Ірина Макарівна,
старший викладач, кандидат с.-г. наук Комар Олександр Олександрович

Київ – 2023 р.

1. Опис навчальної дисципліни

Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві і виноградарстві

Галузь знань, спеціальність, освітня програма, освітній ступінь		
Освітній ступінь	Магістр	
Спеціальність	203 «Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство»	
Освітня програма	Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство	
Характеристика навчальної дисципліни		
Вид	Обов'язкова	
Загальна кількість годин	150	
Кількість кредитів ECTS	5	
Кількість змістових модулів	2	
Форма контролю	Екзамен	
Показники навчальної дисципліни для денної та заочної форм навчання		
	денна форма навчання	заочна форма навчання
Рік підготовки (курс)	1	1
Семестр	1	1
Лекційні заняття	15 год.	6 год.
Практичні, семінарські заняття	15 год.	0 год.
Лабораторні заняття	0 год.	6 год.
Самостійна робота	120 год.	138 год.
Індивідуальні завдання	0 год.	0 год.
Всього	150 год.	150 год.
Кількість тижневих аудиторних годин для денної форми навчання	2 год.	

2. Мета, завдання та компетентності навчальної дисципліни

Мета: озброїти майбутнього фахівця сучасними теоретичними знаннями і практичними навичками з питань агробізнесу і маркетингу в плодоовочівництві.

Завдання:

– вивчення маркетингової теорії та можливості її застосування на плодоовочевому ринку;

– вивчити методичні та практичні питаннями маркетингового забезпечення комерційної діяльності суб'єктів ринку плодоовочевої продукції;

– формування маркетингової інформаційної системи, маркетингових досліджень, товарної, цінової, збутової та комунікаційної політики виробниками, посередниками та переробниками плодоовочевої продукції;

- встановлення особливості споживання плодоовочевої продукції в Україні та світі, перспективи та тенденції на споживчому ринку;
- визначення маркетингових стратегій учасників плодоовочевого комплексу, які підвищують рівень ефективності виробництва продукції та конкурентоспроможності підприємств

Набуття компетентностей:

Інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати складні задачі і проблеми у сфері садівництва та виноградарства під час здійснення професійної діяльності або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК): ЗК 1. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, та синтезу. ЗК 3. Здатність генерувати нові ідеї (креативність). ЗК 4. Здатність розробляти та управляти проектами. ЗК7. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації.

Фахові (спеціальні) компетентності (ФК): СК 1. Здатність керувати колективом та складними робочими процесами, толерантно сприймати соціальні, етнічні та культурні відмінності. СК 2. Здатність критично осмислювати і прогнозувати стан і перспективи розвитку садівництва та виноградарства. СК 6. Здатність презентувати результати професійної та наукової діяльності фахівцям і нефахівцям. СК 7. Здатність використовувати нормативно-законодавчу базу з метою правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, які розробляються та застосовуються в технологічних процесах аграрних формувань.

Програмні результати навчання (ПРН): РН 4. Розробляти та реалізовувати наукові та інноваційні проекти з урахуванням цілей, наявних обмежень, а також соціальних, економічних, екологічних і правових аспектів. РН 8. Приймати ефективні рішення у сфері садівництва та виноградарства, визначати цілі та завдання, генерувати і порівнювати альтернативи, аналізувати сценарії та ризики. РН 9. Здійснювати бізнес-проекування і маркетинговий аналіз інноваційних проектів. РН 10. Здійснювати консультування та експертизу з питань інноваційних технологій у плодоовочівництві та виноградарстві.

3. Програма та структура навчальної дисципліни для:

- повного терміну денної (заочної) форми навчання;

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин												
	денна форма							Заочна форма					
	тижні	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
			л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Змістовий модуль 1.													
Теоретичні основи комерційної діяльності на плодоовочевому ринку													
Тема 1. Теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності на плодоовочевому ринку	1-4	19	2	2	0	0	15	22	1	0	0	0	20
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Тема 2. Маркетинг плодоовочевої продукції	4-6	37	4	3	0	0	30	26	1	2	0	0	22
Тема 3. Механізм розвитку спеціалізації та концентрації виробництва плодоовочевої продукції	7-10	20	2	3	0	0	15	22	1	2	0	0	20
Разом за змістовим модулем 1	76		8	8	0	0	60	70	3	4	0	0	62
Змістовий модуль 2.													
Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції													
Тема 4. Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції	11-12	19	2	2			15	10	1	0	0	0	10
Тема 5. Маркетингове дослідження споживачів плодоовочевої продукції	13-14	19	2	2	0	0	15	20	1	1	0	0	11
Тема 6. Маркетингова стратегія для суб'єктів господарювання	14-15	36	3	3	0	0	30	20	1	1	0	0	11
Разом за змістовим модулем 2	74		7	7	0	0	60	50	3	2	0	0	42
Усього годин	150		15	15	0	0	120	150	6	6	0	0	138

4. Теми семінарських занять

Не передбачено.

5. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Основи цифрового маркетингу	2
2	Просування компанії за допомогою онлайн-реклами	3
3	Рекламування компанії за допомогою контенту	3
4	Розуміння клієнтів і їхню поведінку	2
5	SWOT-аналіз вирощування плодкових, овочевих культур і винограду	2
6	Розробка бізнес-плану вирощування плодкових та овочевих культур	3
	Всього	15

6. Теми лабораторних занять

Не передбачено.

7. Теми самостійної роботи

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Визначення інфраструктури ринку плодоовочевої продукції	20
2	Формування ціни на плодоовочеву продукцію	20
3	Маркетингові дослідження напрямів споживання плодоовочевої продукції	20
4	Дослідження кон'юктури міжнародного ринку плодоовочевої продукції	20
	Всього	120

8. Зразки контрольних питань, тестів для визначення рівня засвоєння знань студентами

Контрольні питання

1. Суть і роль комерційної діяльності підприємства на овочевому ринку.
2. Суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності на овочевому ринку.
3. Принципи розвитку комерційної діяльності на підприємствах овочівництва.
4. Особливості вітчизняного та світового виробництва овочевої продукції.
5. Методологічні підходи до оцінки впливу маркетингових заходів на учасників плодоовочевого ринку.
6. Маркетинг як напрям комерційної діяльності.
7. Маркетингова стратегія підприємства учасників овочевого ринку.
8. Сутність та система маркетингових досліджень.
9. Сучасна концепція маркетингових досліджень.
10. Система управління маркетинговою інформацією.
11. Оцінка економічної ефективності маркетингових заходів.
12. SWOT-аналіз – основа формування маркетингових стратегій.
13. Інноваційні рішення – основа для розвитку сучасного овочівництва.
14. Роль нових рослин для сучасного овочевого бізнесу.
15. Ризики в овочівництві та шляхи зменшення їх наслідків.
16. Стан і перспективи виробництва овочевої і баштаної продукції в Україні.

17. Характеристика ринку основних овочів.
18. Особливості вирощування овочів у спеціалізованих господарствах півдня України.
19. Ринок овочевої продукції: кон'юнктура, суб'єкти.
20. Маркетингове дослідження споживачів, роздрібного та гуртового сегмента ринку плодоовочевої продукції.
21. Формування підприємницької інфраструктури.
22. Система збуту свіжої плодоовочевої продукції.
23. Дослідження ринку переробки плодоовочевої продукції.
24. Дослідження кон'юнктури міжнародного овочевого ринку, перспективи України.
25. Овочі для ресторанного бізнесу та агротуризму.
26. Основні фактори, які впливають на формування плодоовочевого ринку в Україні в 2014/2015 МР та сезон 2015/2016 МР.
27. Перспективи розвитку овочівництва в Україні.
28. Що таке інфраструктура ринку?
29. Формування підприємницької інфраструктури.
30. Основні передумови формування підприємницької інфраструктури.
31. Склад ринкової інфраструктури.
32. Завдання оптового ринку.
33. Суть аукціонної системи реалізації плодоовочевої продукції.
34. Особливості споживання плодоовочевої продукції в Україні та світі.
35. Овочі для ресторанного бізнесу.
36. Овочі для зеленого туризму.
37. Дослідження кон'юнктури міжнародного овочевого ринку, перспективи України.
38. Дослідження ринку переробки плодоовочевої продукції.
39. Напрями переробки плодоовочевої продукції.
40. Система збуту свіжої плодоовочевої продукції.
41. Напрями збуту плодоовочевої продукції.
42. Розробка ефективної продуктової політики.
43. Ціноутворення на плодоовочеву продукцію.
44. Особливості просування овочевої продукції.

Екзаменаційний білет

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ			
ОС Магістр Спеціальність 203 «Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство»	Кафедра Овочівництва і закритого ґрунту 2023-2024 навчальний рік	ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1 з дисципліни Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві і виноградарстві	Затверджую Зав. кафедри <hr/> Федосій І.О.
Екзаменаційні запитання (максимальна оцінка 10 балів за відповідь на кожне запитання)			
1. Суть і роль комерційної діяльності підприємства на овочевому ринку			

2. Визначити прибуток вирощування цибулі ріпчастої з урожайністю 65 т/га. Реалізаційна ціна 2,0 грн./кг. Виробничі витрати 89950 грн./га.

Тестові завдання різних типів
(максимальна оцінка 10 балів за відповіді на тестові завдання)

1. Яке слово пропущене у реченні? (у бланку відповідей правильною відповідь подати одним словом)

Отримання не загальних, а конкретних уявлень про різні проблеми та аспекти маркетингової діяльності, поведінку суб'єктів ринку це _____ дослідження

2. Назвати суб'єкти комерційної діяльності

1	Сільськогосподарські кооперативи
2	Приватні підприємства
3	Овочеві види
4	Природні ресурси
5	Земля

3. Що таке бізнес-план?

(у бланку відповідей впишіть правильну відповідь словами)

4. Що включають зазначені напрями?

А. Овочівництва. Б. Спеціалізації овочевих господарств.	1. Присадибне овочівництво
	2. Органічне овочівництво
	3. Відкритий ґрунт
	4. Виробництво овочів на експорт
	5. Виробництво на вивіз
	6. Селекція овочевих культур

5. Підтвердіть (Так), або спростуйте (Ні) наступне твердження – «власні організаційні форми – це відділи маркетингу, тимчасові організаційні структури»:

(у бланку відповідей впишіть правильну відповідь одним словом «так» чи «ні»)

6. Назвати складові елементів маркетингу

А. Місце.	1. Послуга
Б. Ціна.	2. Товар
	3. Реклама
	4. Витрати
	5. Транспортування
	6. Продаж

7. Які напрями включає зміст комерційної діяльності?

1	Організація виробництвом
2	Передпосівна підготовка насіння
3	Дослідження ринків
4	Створення сортів і гетерозисних гібридів
5	Післязбиральна доробка овочів

8. Результати SWOT-аналізу овочевих культур

А. Сильні сторони.	1. Досвід розвинених країн
Б. Слабкі сторони.	2. Відсутність овочесховищ з регульованим режимом зберігання
В. Можливості.	3. Швидка окупність виробництва
Г. Ризики.	4. Обмежений доступ до фінансів

9. Які посівні площі займають овочеві культури в Україні?

1	250 тис. га
2	480 тис. га

3	800 тис. га
4	1 млн. га

10. Назвати фактори, що впливають на пропозицію

А. Природні	1. Система захисту рослин
Б. Технологічні.	2. Рельєф поля
	3. Своєчасний догляд за рослинами
	4. Якісний обробіток ґрунту
	5. Родючість ґрунту
	6. Ґрунтово-кліматичні умови

9. Методи навчання

В процесі викладання дисципліни «Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві і виноградарстві» використовують пояснювально-ілюстративний метод, метод проблемного викладення, евристичний метод, дослідницький метод.

Пояснювально-ілюстративний метод. Студенти здобувають знання, слухаючи розповідь, лекцію, з навчальної або методичної літератури, через екранний посібник у "готовому" вигляді. Сприймаючи й осмислюючи факти, оцінки, висновки, вони залишаються в межах репродуктивного (відтворювального) мислення. Такий метод якнайширше застосовують для передавання значного масиву інформації. Його можна використовувати для викладення й засвоєння фактів, підходів, оцінок, висновків.

Метод проблемного викладення. Використовуючи будь-які джерела й засоби, педагог, перш ніж викладати матеріал, ставить проблему, формулює пізнавальне завдання, а потім, розкриваючи систему доведень, порівнюючи погляди, різні підходи, показує спосіб розв'язання поставленого завдання. Студенти стають ніби свідками і співучасниками наукового пошуку.

Частково-пошуковий, або евристичний метод. Його суть - в організації активного пошуку розв'язання висунутих педагогом (чи самостійно сформульованих) пізнавальних завдань або під керівництвом педагога, або на основі евристичних програм і вказівок. Процес мислення набуває продуктивного характеру, але його поетапно скеровує й контролює педагог або самі студенти на основі роботи над програмами (зокрема й комп'ютерними) та з навчальними посібниками. Такий метод, один з різновидів якого є евристична бесіда, - перевірений спосіб активізації мислення, спонукання до пізнання.

Дослідницький метод. Після аналізу матеріалу, постановки проблем і завдань та короткого усного або письмового інструктажу ті, кого навчають, самостійно вивчають літературу, джерела, ведуть спостереження й виміри та виконують інші пошукові дії. Ініціатива, самостійність, творчий пошук виявляються в дослідницькій діяльності найповніше. Методи навчальної роботи безпосередньо переходять у методи, які імітують, а іноді й реалізують науковий пошук.

10. Форми контролю

Модульний та підсумковий контроль у вигляді іспиту

11. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента відбувається за 100-бальною шкалою і переводиться в національні оцінки згідно з табл. 1 «Положення про екзамен та заліки у НУБіП України» (наказ про уведення в дію від 26.04.2023 р. протокол № 10).

Рейтинг студента, бали	Оцінка національна за результати складання	
	екзаменів	заліків
90-100	Відмінно	Зараховано
74-89	Добре	
60-73	Задовільно	
0-59	Незадовільно	Не зараховано

Для визначення рейтингу студента (слухача) із засвоєння дисципліни $R_{\text{дис}}$ (до 100 балів) одержаний рейтинг з атестації (до 30 балів) додається до рейтингу студента (слухача) з навчальної роботи $R_{\text{нр}}$ (до 70 балів): $R_{\text{дис}} = R_{\text{нр}} + R_{\text{ат}}$.

12. Навчально-методичне забезпечення

1. Бобось І.М. Методичні вказівки до виконання лабораторних робіт з дисципліни „Агробізнес і маркетинг в плодівництві, овочівництві та виноградарстві” для підготовки ОС «Магістр» зі спеціальності «Садівництво і виноградарство». – К.: Компрінт, 2017. – 89 с.

5. Бобось І.М., Комар О.О. Методичні вказівки до виконання самостійної роботи з дисципліни «Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві та виноградарстві» для підготовки ОС «Магістр» за спеціальністю 203 «Садівництво і виноградарство». – К.: ФОП Ямчинський О.В., 2021. – 115 с.

13. Рекомендовані джерела інформації

Основні

1. Корнієнко С.І. Маркетинг в овочівництві [моногр.] / [Корнієнко С.І., Романова Л.В., Рудь В.П., Гуменюк А.В.]; за ред. С.І. Корнієнка. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2014. – 288 с.
2. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.

Допоміжні

1. Маркетингове дослідження ринку овочевої продукції в Україні: монографія / Р.В. Логоша, К.В. Мазур, В.Ю. Кричковський. Вінниця: ТОВ «ТВОРИ», – 2021. – 340 с.
2. Основи формування споживчого комплексу плодів ягідних культур в Україні: [монографія] / Л. М. Шевчук. – К.: Логос, 2015. – 227 с.
3. Удосконалення науково обґрунтованої структури посівних площ за регіонами на основі ефективних рішень в овочівництві: [моногр.] /

О.М. Могильна, О.В. Куц, В.П. Рудь, Л.А. Терьохіна та ін. Вінниця: ТОВ «ТВОРИ», 2020. – 248 с.

Інтернет-джерела

3. Agravery. Овочі [Електронний ресурс] режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/section/show/vegetables>
4. Аграрний сектор України. Овочеві [Електронний ресурс] режим доступу: <http://agroua.net/plant/catalog/cg-8/>
5. Інститут овочівництва і баштанництва НААН [Електронний ресурс] режим доступу: <http://www.ovoch.com/index.html>
6. Каталог стандартів на с/г продукцію [Електронний ресурс] режим доступу: <http://csm.kiev.ua/nd/nd.php?z=%D1%81%D1%83%D0%BD%D0%B8%D1%86%D1%8F&st=0&b=1>
7. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
8. Сільське господарство - статистична інформація (урожайність, посівна площа, валовий збір та ін.) [Електронний ресурс] режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>