



СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ “Агробізнес і маркетинг у плодоовочівництві”

Ступінь вищої освіти - Бакалавр

Спеціальність 201 «Агрономія»

Освітня програма «Агрономія»

Рік навчання 4, семестр 8

Форма навчання денна

Кількість кредитів ЄКТС 4

Мова викладання українська

Лектор курсу
Контактна інформація
лектора (e-mail)
Сторінка курсу в eLearn

Бобось І.М.

irinabobos@ukr.net

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1997>

ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

(до 1000 друкованих знаків)

Дисципліна присвячена комерційній діяльності та маркетинговій стратегії на плодоовочевому ринку і складається з двох модулів. У першому модулі розглядаються теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності на плодоовочевому ринку. Вивчаються методичні та практичні питання маркетингового забезпечення комерційної діяльності суб'єктів ринку плодоовочевої продукції. Комерційна діяльність у плодоовочевому секторі передбачає виконання цілого ланцюга операцій, таких як обґрунтування необхідності ресурсів для виробництва кожного виду продукції, вибір каналу збуту, споживачів та встановлення між ними господарських зв'язків, контроль виконання договірних обов'язків, організація продажу плодоовочевої продукції та її стимулювання. У другому модулі розглядається комерційна стратегія для суб'єктів господарювання для підвищення рівня ефективності виробництва продукції та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

На практичних заняттях магістри знайомляться з розробкою бізнес-плану як специфічного планового документу, в якому відображено організаційно-фінансові доходи для забезпечення виробництва окремих видів товарів, робіт, послуг. Аналізується виробництво основних та нових плодоовочевих видів за SWOT-аналізом як основою формування маркетингових стратегій.

Компетентності ОП:

Інтегральна компетентність (ІК): Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми з агрономії, що передбачає застосування теорій та методів відповідної науки і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК): ЗК 5. Здатність спілкуватися іноземною мовою. ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 8. Навички здійснення безпечної діяльності. ЗК 9. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Фахові (спеціальні) компетентності (ФК): ФК 1. Здатність використовувати базові знання основних підрозділів аграрної науки (рослинництво, землеробство, селекція та насінництво, агрохімія, плодівництво, овочівництво, ґрунтознавство, кормовиробництво, механізація в рослинництві, захист рослин). ФК 2. Здатність вирощувати, розмножувати сільськогосподарські культури та здійснювати технологічні операції з первинної переробки і зберігання продукції. ФК 6. Здатність застосовувати методи статистичної обробки дослідних даних, пов'язаних з технологічними та селекційними процесами в агрономії.

Програмні результати навчання (ПРН) ОП: ПРН 4. Порівнювати та оцінювати сучасні науково-технічні досягнення у галузі агрономії. ПРН 6. Демонструвати знання й розуміння фундаментальних дисциплін в обсязі, необхідному для володіння відповідними навичками в галузі агрономії. ПРН 12. Проектувати й організувати технологічні процеси вирощування насінневого матеріалу сільськогосподарських культур відповідно до встановлених вимог.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні , практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінюванн я
1 семестр				
Модуль 1				
Теоретичні основи комерційної діяльності на плодоовочевому ринку				
Тема 1. Теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності на плодоовочевому ринку	3/4	Знати, що таке аграрне підприємництво (агробізнес); фактори, які впливають на комерційну діяльність в плодоовочівництві та його напрями. Засвоїти операції у ланцюгу комерційної діяльності у плодоовочевому секторі та ринковий підхід до здійснення комерційної діяльності. Розуміти, які суб'єкти та об'єкти комерційної діяльності існують на плодоовочевому ринку. Розуміти принципи розвитку комерційної діяльності на підприємствах. Знати відмінність вітчизняного та світового виробництва плодоовочевої продукції та	Здача практичної роботи з визначення маркетингової стратегії підприємства. Написання тестів.	7

		напрями спеціалізації плодоовочевих господарств.		
Тема 2. Маркетинг плодоовочевої продукції	4/4	Знати правила та прийоми маркетингової стратегії, а саме: дослідження умов формування конкурентної переваги; дослідження ринків потенційних товарів та послуг; формування товарного асортименту. Вміти розподіляти власні та залучені ресурси між різними напрямками діяльності підприємства так, щоб забезпечити максимальну продуктивність (рентабельність) використання цих ресурсів. Аналізувати взаємодію з ринками факторів виробництва, цінних паперів, валютними ринками, яка забезпечує ефективну політику.	Розв'язок задач з визначення прибутку, економічної ефективності підприємства, його окупності. Розробка бізнес-плану за індивідуальним завданням. Написання тестів.	7
Тема 3. SWOT-аналіз - основа формування маркетингових стратегій	2/4	Оволодіти знаннями щодо отримання максимального прибутку, а саме необхідність впровадження будь-якого технологічного прийому оцінки всіх плюсів і мінусів за	Виконання самостійної роботи з визначення SWOT-аналізу вищезазначеної культури за індивідуальним завданням. Написання тестів.	7

		методикою SWOT-аналізу, що дає можливість прогнозувати ризики, які можуть призвести до збитків.		
Тема 4. Механізм розвитку спеціалізації та концентрації виробництва плодоовочевої продукції	4/4	Знати статті Закону України “Про наукову і науково-технічну діяльність”, який визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для науково-технічної діяльності.	Виконання самостійної роботи із визначення інноваційних розробок з вирощування плодоовочевої продукції за індивідуальним завданням.	7
Тема 5. Ризики в плодоовочівництві і та шляхи зменшення їх наслідків	2/4	Навчитись визначати основні ризики в плодоовочівництві і та ними управляти на рівні господарства.	Виконання самостійної роботи з визначення ризиків за вирощування плодоовочевої продукції за індивідуальним завданням. Написання тестів.	7
Модуль 2				
Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції				
Тема 6. Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції	3/5	Знати ринок плодоовочевої продукції: кон’юнктура, суб’єкти. Вивчити особливості ведення агробізнесу з вирощування овочів і фруктів в умовах асоціації з ЄС.	Виконання самостійної роботи із визначення кон’юнктури ринку за індивідуальним завданням.	7
Тема 7. Формування	2/5	Навчитись визначати	Виконання самостійної	7

підприємницької інфраструктури		формування підприємницької інфраструктури.	роботи із визначення підприємницької інфраструктури плодоовочевого ринку за індивідуальним завданням.	
Тема 8. Маркетингове дослідження споживачів плодоовочевої продукції	4/5	Знати характерні риси кон'юнктури: її мінливість і часті коливання; виняткова суперечливість; нерівномірність. Аналізувати не тільки особливості внутрішньої сфери обігу, а й вплив міжнародних відносин, міжнародної торгівлі та світового ринку. Розрізняти постійні та непостійні чинники, що впливають на кон'юнктуру. Вивчити основні категорії ринку: попит і пропозицію, що реалізуються у процесі купівлі-продажу товарів через оптову й роздрібну торгівлю. Визначати напрями збуту плодоовочевої продукції.	Виконання самостійної роботи з визначення попиту і пропозиції на ринку основних овочів і плодів за індивідуальним завданням. Написання тестів.	7
Тема 9. Маркетингова стратегія для суб'єктів господарювання	2/5	Знати вимоги до потенційних постачальників плодоовочевої продукції. Аналізувати, що може входити до	Визначити шляхи виходу на зовнішній ринок через структурування виробництва, логістики і	7

		складу агропромислових об'єднань. Визначати необхідність створення сприятливих умов для ефективного розвитку і раціонального поєднання всіх складових технологічного процесу: виробництва, переробки, зберігання продукції, а також торгівлі нею.	маркетингу за індивідуальним завданням.	
Тема 10. Ефективні стратегії збуту плодоовочевої продукції	4/5	Правильно вміти визначати канали збуту свіжої продукції. Вміти визначати особливості практично не освоєних шляхів збуту продукції.	Виконання самостійної роботи з характеристиками методів стимулювання збуту плодоовочевої продукції на споживчому ринку за індивідуальним завданням. Написання тестів.	7
Всього за 1 семестр				70
Екзамен				30
Всього за курс				100

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<i>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</i>	Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається із дозволу лектора за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
<i>Політика щодо академічної доброчесності:</i>	Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Курсові роботи, реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу
<i>Політика щодо відвідування:</i>	Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись індивідуально (в он-лайн формі за погодженням із деканом факультету)

ШКАЛА ОЦІНЮВАННЯ СТУДЕНТІВ

Рейтинг здобувача вищої освіти, бали	Оцінка національна за результати складання екзаменів заліків	
	екзаменів	заліків
90-100	відмінно	зараховано
74-89	добре	
60-73	задовільно	
0-59	незадовільно	не зараховано

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

1. Agravery. Овочі [Електронний ресурс] режим доступу: <https://agravery.com/uk/posts/section/show/vegetables>
2. Аграрний сектор України. Овочеві [Електронний ресурс] режим доступу: <http://agroua.net/plant/catalog/cg-8/>
3. Інститут овочівництва і баштанництва НААН [Електронний ресурс] режим доступу: <http://www.ovoch.com/index.html>
4. 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>
5. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
6. Сільське господарство - статистична інформація (урожайність, посівна площа, валовий збір та ін.) [Електронний ресурс] режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>