СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ
“Агробізнес і маркетинг у плодоовочівництві”

Ступінь вищої освіти - Бакалавр
Спеціальність 201 «Агрономія»
Освітня програма «Агрономія»
Рік навчання _4_, семестр _8_
Форма здобуття вищої освіти денна
Кількість кредитів ЄКТС____5____
Мова викладання українська

Лектор курсу	**Бобось І.М.**
Контактна інформація лектора (e-mail)	**irinabobos@ukr.net**
ЕНК на навчальному порталі НУБіП України	**https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=1997**

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ 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 навчальної дисципліни:

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 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях; ЗК 9. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК): СК 6. Здатність застосовувати методи статистичної обробки дослідних даних, пов’язаних з технологічними та селекційними процесами в агрономії. СК 9. Здатність управляти комплексними діями або проектами відповідальність за прийняття рішень у конкретних виробничих умовах.

Програмні результати навчання навчальної дисципліни (ПРН): ПРН 13. Проектувати та організовувати заходи вирощування високоякісної сільськогосподарської продукції відповідно до чинних вимог; ПРН 14. Інтегрувати й удосконалювати виробничі процеси вирощування сільськогосподарської продукції відповідно до чинних вимог; ПРН 15. Планувати економічно вигідне виробництво сільськогосподарської продукції.

СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
1 семестр				
Модуль 1 **Теоретичні основи комерційної діяльності на плодоовочевому ринку**				
Тема 1. Теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності на плодоовочевому ринку	4/4	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 напрями спеціалізації плодоовочевих господарств.	Здача практичної роботи з визначення маркетингової стратегії підприємства. Написання тестів.	**8**
Тема 2. Маркетинг	4/4	Знати правила та прийоми	Розв'язок задач з визначення	**8**

плодоовочевої продукції		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 напрямами 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.	прибутку, економічної ефективності підприємства, його окупності. Розробка бізнес-плану за індивідуальним завданням. Написання тестів.	
Тема 3. Механізм розвитку спеціалізації та концентрації виробництва плодоовочевої продукції	4/4	Оволодіти знаннями щодо отримання максимального прибутку, а саме необхідність впровадження будь-якого технологічного прийому оцінки всіх плюсів і мінусів за методикою SWOT-аналізу, що дає можливість прогнозувати ризики, які	Виконання самостійної роботи з визначення SWOT-аналізу вирощування культури за індивідуальним завданням. Написання тестів.	**8**

		можуть призвести до збитків.		
Тема 4. Ризики в плодоовочівництві та шляхи зменшення їх наслідків	4/4	Навчитись визначати основні ризики в плодоовочівництві та ними управляти на рівні господарства.	Виконання самостійної роботи з визначення ризиків за вирощування плодоовочевої продукції за індивідуальним завданням. Написання тестів.	**8**
Тема 5. Програмування і прогнозування врожаю плодоовочевих культур	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 з програмування і прогнозування вирощування плодоовочевої продукції за індивідуальним завданням.	**8**
Модуль 2 Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції				
Тема 6. Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції	4/2	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.	**10**
Тема 7. Маркетингові дослідження споживачів плодоовочевої продукції	4/4	Навчитись визначати формування підприємницької інфраструктури. Знати характерні риси кон’юнктури: її	Виконання самостійної роботи із визначення підприємницької інфраструктури плодоовочевого	**10**

		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.	ринку за індивідуальним завданням. Виконання самостійної роботи з визначення попиту і пропозиції на ринку основних овочів і плодів за індивідуальним завданням. Написання тестів.	
Тема 8. Маркетингова стратегія для суб'єктів господарювання	2/4	Знати вимоги до потенційних постачальників плодоовочевої продукції. Аналізувати, що може входити до складу агропромислових об'єднань. Визначати необхідність створення сприятливих умов для ефективного розвитку і раціонального поєднання всіх складових	Виконання самостійної роботи з характеристики методів стимулювання збуту плодоовочевої продукції на споживчому ринку за індивідуальним завданням. Написання тестів.	**10**

		технологічного процесу: виробництва, переробки, зберігання продукції, а також торгівлі нею. Правильно вміти визначати канали збуту свіжої продукції. Вміти визначати особливості практично не освоєних шляхів збуту продукції.		
Всього за 1 семестр				**70**
Екзамен				**30**
Всього за курс				**100**

ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

Політика щодо дедлайнів та перескладання:	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).
Політика щодо академічної доброчесності:	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
Політика щодо відвідування:	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

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. Маркетингове дослідження ринку плодоовочевої продукції в Україні: монографія / Р.В. Логоша, К.В. Мазур, В.Ю. Кричковський. Вінниця: ТОВ «ТВОРИ», – 2021. - 340 с.
3. Основи формування споживчого комплексу плодів ягідних культур в Україні: [монографія] / Л. М. Шевчук. – К.: Логос, 2015. – 227 с.
4. Сало І.А. Розвиток ринку плодів в Україні: монографія. – К.: ННЦ ІАЕ, 2013. – 394 с.

5. 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.
6. Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс] режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm
7. Сільське господарство - статистична інформація (урожайність, посівна площа, валовий збір та ін.) [Електронний ресурс] режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/