



## СИЛАБУС ДИСЦИПЛІНИ

“Агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві та виноградарстві”

Ступінь вищої освіти - Магістр

Спеціальність 203 «Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство»

Освітня програма «Садівництво, плодоовочівництво та виноградарство»

Рік навчання 1, семестр 1

Форма навчання денна

Кількість кредитів ЄКТС 5

Мова викладання українська

Лектор курсу

Контактна інформація

лектора (e-mail)

Сторінка курсу в eLearn

Бобось І.М.

[irinabobos@ukr.net](mailto:irinabobos@ukr.net)

<https://elearn.nubip.edu.ua/course/view.php?id=3408>

## 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 ОПІ:

**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. 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) ОПП:** 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-проекткування і маркетинговий аналіз інноваційних проектів. РН 10. Здійснювати консультування та експертизу з питань інноваційних технологій у плодоовочівництві та виноградарстві.

### СТРУКТУРА ДИСЦИПЛІНИ

Тема	Години (лекції/лабораторні, практичні, семінарські)	Результати навчання	Завдання	Оцінювання
<b>1 семестр</b>				
<b>Модуль 1</b>				
<b>Теоретичні основи комерційної діяльності на плодоовочевому ринку</b>				
<b>Тема 1.</b> Теоретичні та практичні аспекти комерційної діяльності на плодоовочевому ринку	2/2	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	Здача практичної роботи з визначення маркетингової стратегії підприємства. Написання тестів.	<b>10</b>

		розвитку комерційної діяльності на підприємствах. Знати відмінність вітчизняного та світового виробництва плодоовочевої продукції та напрями спеціалізації плодоовочевих господарств.		
<b>Тема 2.</b> 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 напрями 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.	<b>10</b>
<b>Тема 3.</b> Механізм розвитку	2/4	Знати статті Закону України "Про наукову і	Виконання самостійної роботи 3	<b>10</b>

спеціалізації та концентрації виробництва плодоовочевої продукції		науково-технічну діяльність”, який визначає правові, організаційні та фінансові засади функціонування і розвитку науково-технічної сфери, створює умови для науково-технічної діяльності. 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 можуть призвести до збитків. Навчитись визначати основні ризики в плодоовочівництві та ними управляти на рівні господарства.	визначення SWOT-аналізу вирощування культури за індивідуальним завданням. Написання тестів.	
---	--	--	---	--

**Модуль 2**

**Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції**

<b>Тема 4.</b> Сучасний стан розвитку ринку плодоовочевої продукції	2/2	Знати ринок плодоовочевої продукції: кон'юнктура, суб'єкти. Навчитись визначати формування підприємницької інфраструктури. Вивчити особливості ведення агробізнесу з вирощування овочів і фруктів в умовах асоціації з	Виконання самостійної роботи із визначення кон'юнктури ринку за індивідуальним завданням.	<b>10</b>
--	-----	--	---	-----------

		ЄС.		
<b>Тема 5.</b> Маркетингове дослідження споживачів плодоовочевої продукції	2/2	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.	<b>15</b>
<b>Тема 6.</b> Маркетингова стратегія для суб'єктів господарювання	3/3	Знати вимоги до потенційних постачальників плодоовочевої продукції. Правильно вміти визначати канали збуту свіжої продукції. Аналізувати, що може входити до складу агропромислових об'єднань. Визначати необхідність створення	Виконання самостійної роботи з характеристики методів стимулювання збуту плодоовочевої продукції на споживчому ринку за індивідуальним завданням. Написання тестів.	<b>15</b>

		сприятливих умов для ефективного розвитку і раціонального поєднання всіх складових технологічного процесу: виробництва, переробки, зберігання продукції, а також торгівлі нею. Розуміти, які шляхи виходу на зовнішній ринок через структуризацію виробництва, логістики і маркетингу. Вміти визначати особливості практично не освоєних шляхів збуту продукції.		
<b>Всього за 1 семестр</b>				<b>70</b>
<b>Екзамен</b>				<b>30</b>
<b>Всього за курс</b>				<b>100</b>

### ПОЛІТИКА ОЦІНЮВАННЯ

<b>Політика щодо дедлайнів та перескладання:</b>	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).
<b>Політика щодо академічної доброчесності:</b>	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
<b>Політика щодо відвідування:</b>	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

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](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/>