

**ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД  
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»  
БІОЛОГІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ  
Кафедра плодоовочівництва і виноградарства**



«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Декан біологічного факультету

/Ярослава ГАСИНЕЦЬ /

\_\_\_\_\_ 2025 року

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ОК-4 Агробізнес у садівництві, овочівництві і виноградарстві**

Рівень вищої освіти	<b>магістр</b>
Галузь знань	<b>Н сільське, лісове, рибне господарство та ветеринарна медицина</b>
Спеціальність	<b>Н1 Агрономія</b>
Освітня програма	<b>Садівництво та виноградарство</b>
Статус дисципліни	<b>обов'язкова</b>
Мова навчання	<b>українська</b>

**Ужгород 2025**

Робоча програма навчальної дисципліни ОК 4 «Агробізнес у садівництві, овочівництві і виноградарстві» для здобувачів вищої освіти галузі знань **Н сільське, лісове, рибне господарство та ветеринарна медицина** спеціальності **Н Агрономія**, освітньої програми садівництво та виноградарство.

**Розробники:** Савіна О.І., проф., доктор сільськогосподарських наук

Робочу програму розглянуто та затверджено на засіданні кафедри **плодоовочівництва і виноградарства**

протокол № 10 від «27» червня 2025 р.

Завідувач кафедри  Віталій СИМОЧКО

Схвалено науково-методичною комісією біологічного факультету

протокол № 8 від «27» червня » 2025 р.

Голова науково-методичної комісії  Андрій ГАМОР

© Савіна О.І., 2025 р.

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2025р.

## 1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна форма навчання	Заочна форма навчання
Кількість кредитів ЄКТС –3	Рік підготовки: 2025-26	
Загальна кількість годин – 90\36	<b>36</b>	<b>36/10</b>
Кількість модулів –2	Семестр: 1	
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних –2 самостійної роботи студента –	<b>1</b>	<b>1</b>
	Лекції:	
	<b>20</b>	<b>6</b>
	Практичні (семінарські):	
	<b>16</b>	<b>4</b>
Вид підсумкового контролю: контрольні	Лабораторні:	
	<b>0</b>	
Форма підсумкового контролю: залік	Самостійна робота/індивідуальна робота:	
	<b>54</b>	<b>80</b>

## 2. МЕТА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни — дати фахівцям сфери АПК необхідний обсяг знань для успішної маркетингової діяльності, забезпечити вивчення теоретичних основ і практичних аспектів складових агробізнесу та маркетингового комплексу, без знання яких неможливо успішно вести справу в умовах сучасного продовольчого ринку. Завдання дисципліни — вивчення сфери агробізнесу на селі, маркетингових технологій відносин споживачів продовольчих товарів з виробниками, суб'єктами сфери переробки й просування сільськогосподарської продукції; набуття вмінь і навичок творчого пошуку резервів і способів підвищення ефективності маркетингової діяльності на аграрному ринку. Предмет вивчення — агропромисловий комплекс та овочівництво, плодівництво і виноградарство як об'єкт і сфера агробізнесу та маркетингу.

Результатом вивчення предмету є одержання **загальних компетентностей (ЗК):**

- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- Здатність до пошуку, опрацювання та узагальнення професійної і науково-технічної інформації, генерувати нові ідеї, їх відстоювати й цілеспрямовано реалізовувати;
- Здатність розробляти та управляти проєктами.

Разом з тим одержати **фахові компетентності (ФК):** здатність критично осмислювати і прогнозувати стан і перспективи розвитку садівництва і виноградарства; здатність використовувати нормативно-законодавчу базу з метою правового захисту об'єктів інтелектуальної власності, які розробляються і застосовуються в технологічних процесах аграрних формувань.

## 3. ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Передумовами вивчення навчальної дисципліни ОК4 «Агробізнес у садівництві, овочівництві і виноградарстві» є опанування таких навчальних дисциплін (НД) освітньої програми (ОП): ОК6 Економіка, підприємництво, менеджмент, ОК29 плодівництво, ОК30 виноградарство, ОК31 овочівництво.

## 4. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Відповідно до освітньої програми «садівництво та виноградарство», вивчення навчальної дисципліни повинно забезпечити досягнення здобувачами вищої освіти таких програмних результатів навчання (ПРН):

Програмні результати навчання	Шифр ПРН
2. Інтегрувати знання з різних галузей для розв'язання теоретичних та практичних задач і проблем плодівництва, овочівництва, виноградарства, грибівництва.	ПРН 2
	ПРН 3

3. Відшукувати необхідну інформацію у науково-технічній літературі, базах даних та інших джерелах, аналізувати та оцінювати цю інформацію.	ПРН 4
4. Розробляти та реалізовувати наукові та інноваційні проекти з урахуванням цілей, наявних обмежень, а також соціальних, економічних, екологічних і правових аспектів.	ПРН 5
5. Застосовувати сучасні методи та засоби досліджень, зокрема, біометричні, математичного, комп'ютерного моделювання для розв'язання складних задач садівництва та виноградарства.	ПРН 6
6. Вільно спілкуватися усно і письмово державною та іноземною мовами з професійних та наукових питань, обговорювати з фахівцями і нефахівцями результати досліджень, впровадження проектів, інновації та управління виробництвом у галузі аграрних наук і продовольства.	ПРН 8
8. Приймати ефективні рішення у сфері садівництва та виноградарства, визначати цілі та завдання, генерувати і порівнювати альтернативи, аналізувати сценарії та ризики.	ПРН 9
9. Здійснювати бізнес-проекування і маркетинговий аналіз інноваційних проектів.	ПРН 10
10. Здійснювати консультування та експертизу з питань інноваційних технологій у плодоовочівництві та виноградарстві.	

Очікувані результати навчання, які повинні бути досягнуті здобувачами освіти після опанування навчальної дисципліни «**агробізнес і маркетинг у садівництві, овочівництві та виноградарстві**»:

<b>Очікувані результати навчання з дисципліни</b>	<b>Шифр ПРН</b>
8. Приймати ефективні рішення у сфері садівництва та виноградарства, визначати цілі та завдання, генерувати і порівнювати альтернативи, аналізувати сценарії та ризики.	ПРН 8
9. Здійснювати бізнес-проекування і маркетинговий аналіз інноваційних проектів.	
10. Здійснювати консультування та експертизу з питань інноваційних технологій у плодоовочівництві та виноградарстві.	ПРН 10

## **5. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

### **Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання**

Засобами оцінювання та методами демонстрування результатів навчання з навчальної дисципліни «**Агробізнес у садівництві, овочівництві і виноградарстві**» є:

1. Оформлення рефератів за розданою темою
2. Здача бізнес-планів за видом діяльності

3. Здача практичного заняття
4. Модульні контрольні у вигляді ККР.

При оцінюванні знань використовують такі форми та методи контролю: поточний та підсумковий. Поточний контроль здійснюється на основі модульних контролів. Ф о р м и поточного контролю: тестові завдання з множинним вибором відповіді, співбесіда. Підсумковий контроль здійснюється на основі кінцевого контролю теоретичних знань у вигляді іспиту ECTS. Ф о р м и підсумкового контролю: тестові завдання з множинним вибором відповіді, загальні питання.

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	<b>A</b>	відмінно	зараховано
82-89	<b>B</b>	добре	
74-81	<b>C</b>		
64-73	<b>D</b>	задовільно	
60-63	<b>E</b>		
35-59	<b>FX</b>	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	<b>F</b>	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

### Оцінювання окремих видів навчальної роботи з дисципліни

Вид діяльності здобувача вищої освіти	Модуль 1		Модуль 2	
	Кількість	Максимальна кількість балів (сумарна)	Кількість	Максимальна кількість балів (сумарна)
Практичні (семінарські) заняття	4	20	3	20
Презентація	1	5	1	5
Реферат/лекція	1	5	1	5
Бізнес план	1	20	1	20
Модульна контрольна робота	1	50	1	50
<b>Разом</b>		<b>100</b>		<b>100</b>

### Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Модульна контрольна виконується за розробленими пакетами питань і тестів ККР і оцінюється за тими ж вимогами: тестові питання 40 балів, перше питання 25 балів та друге питання 35 балів, що у сумі дає 100 балів.

## Критерії оцінювання бізнес плану

Для одержання 20 балів необхідно розкрити повністю суть бізнес-плану згідно вимог, які представлені студенту. Особливо важливим є структура виробництва, технологічне забезпечення виробництва та структура управління. Врахувати ризики та логістику реалізації продукції з врахуванням можливих конкурентів. Якщо ці матеріали не розкриті оцінка знижується. Такі ж вимоги до маркетингового плану.

## Критерії оцінювання підсумкового семестрового контролю

Якщо студент добре опанував матеріали лекційного і практичного характеру, добре захистив бізнес-план, представив матеріали презентації та реферат за обраною темою у вигляді лекції для студентів молодших курсів та студентів свого курсу індивідуального характеру, то одержує високу оцінку згідно розроблених і викладених критеріїв оцінювання. Залік зараховується автоматично, якщо студент успішно виконав заплановану програму і задоволений рівнем оцінювання. Такі вимоги висуваються і для студентів заочного відділення.

## 6. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### 6.1. Зміст навчальної дисципліни

#### Модуль 1 Агробізнес у садівництві, овочівництві і виноградарстві

**Тема 1.** Основи агробізнесу, суть, еволюційні аспекти, правове регулювання агро бізнесу

**Тема 2.** Організація фінансового забезпечення бізнесу

**Тема 3** Організація інфраструктури бізнесу

**Тема 4.** Організація управління персоналом у бізнесі. Організація роботи з інформацією. Організація укладання комерційних угод. Організація захисту комерційної таємниці

**Тема 5.** Страхування та управління ризиками в бізнесі. Трансформаційні процеси у аграрній сфері економіки Територіальні особливості організації виробництва с.-г. продукції. Створення фермерського господарства. Бізнес-планування у АПК

#### Модуль 2 Маркетинг у садівництві, овочівництві і виноградарстві

**Тема 6 - 7.** Теоретичні засади і практичні аспекти аграрного маркетингу

**Тема 8 .** Система продовольчого маркетингу

**Тема 9.** Маркетинг у садівництві і виноградарстві

**Тема 10.** Розробка плану маркетингу за напрямками агробізнесу у овочівництві

**Тема 11.** Розробка плану маркетингу за напрямками агробізнесу у садівництві та виноградарстві

### 6.2. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	денна форма						Заочна форма					
	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
<b>Модуль 1 Основи агробізнесу в плодовоовочівництві та виноградарстві</b>												
Тема 1.	11	2				4	7	1			5	
Тема 2.	14	2	2				11		1		5	5
Тема 3	14	2	2				11	1			5	5
Тема 4	24	2	2			10	16	1			10	5
Тема 5	24	2	2			10	6		1			5
<b>Разом за</b>	<b>62</b>	<b>10</b>	<b>8</b>			<b>24</b>	<b>50</b>	<b>3</b>	<b>2</b>		<b>25</b>	<b>20</b>

модулем 1												
<b>Модуль 2. Напрями маркетингу в плодоовочівництві</b>												
Тема 6.	4	2				2	8				5	2
Тема 7.	6	2	2			2	8	1			5	2
Тема 8	6	2	2			6	8	1			5	2
Тема 9	6	2	2			5	6	1			5	2
Тема 10	4	1	1			5	6		1		5	
Тема 11	2	1	1				3		1		4	2
Разом за модулем 2	<b>28</b>	<b>10</b>	<b>6</b>			<b>10</b>	<b>40</b>	<b>3</b>	<b>2</b>		<b>25</b>	<b>10</b>
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>20</b>	<b>16</b>			<b>30</b>	<b>90</b>	<b>6</b>	<b>4</b>		<b>54</b>	<b>30</b>

### Теми лекцій

№ п/п	Тема	Кількість годин
<b>Модуль 1. Основи агробізнесу в плодоовочівництві і виноградарстві</b>		
1.	Основи агробізнесу, суть, еволюційні аспекти, правове регулювання агробізнесу	2
2.	Організація фінансового забезпечення бізнесу	2
3.	Організація інфраструктури бізнесу	2
4.	Організація управління персоналом у бізнесі. Організація роботи з інформацією. Організація укладання комерційних угод. Організація захисту комерційної таємниці	2
5.	Страховання та управління ризиками в бізнесі. Трансформаційні процеси у аграрній сфері економіки Територіальні особливості організації виробництва с.-г. продукції. Створення фермерського господарства. Бізнес-планування у АПК	2
Разом		<b>10</b>
<b>Модуль 2. Напрями маркетингу в плодоовочівництві і виноградарстві</b>		
6.	Теоретичні засади і практичні аспекти аграрного маркетингу	1
7.	Основні засади маркетингу в агробізнесі	1
8.	Система продовольчого маркетингу	2
9.	Маркетинг у садівництві і виноградарстві	2
10.	Розробка плану маркетингу за напрямами агробізнесу у овочівництві	2
11.	Розробка плану маркетингу за напрямами агробізнесу у садівництві та виноградарстві	2
Разом		<b>10</b>
Разом		<b>20</b>

### Теми семінарських занять (не передбачено навчальним планом)

### Теми практичних занять

№ п/п	модуль 1	Кількість годин

		Стац	заочно
1.	Організаційно-правові форми підприємництва, нормативна документація	2	
2.	Відкриття власної справи на селі, малий і середній бізнес	2	1
3.	Бізнес-план, податкова та кредитна системи	4	1
Разом		8	
№ п/п	<b>модуль 2</b>		
4.	Планування маркетингу у овочівництві	2	
5.	Маркетинг у плодівництві	3	1
6.	Маркетинг у виноградарстві	3	1
Разом		16	4

**Теми лабораторних занять**  
(не передбачено навчальним планом)

**Самостійна робота**

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		Стац.	заочно
<b>Модуль 1. Основи агробізнесу в плодоовочівництві та виноградарстві</b>			
1	Посередницькі структури агропродовольчого ринку	2	2
2	Кооперація та інтеграція підсобних господарств населення	2	2
3	Організація закупівель сільськогосподарської продукції	5	2
4	Аграрно-промислова інтеграція в АПК	1	2
5	Державна підтримка розвитку особистих підсобних господарств населення	2	2
6	Нова інфраструктура заготівель продукції у приватного сектору	2	2
<b>Модуль 2. Напрями маркетингу в плодоовочівництві</b>			
7	Оподаткування та його особливості у сільському господарстві	5	2
8	Особливості господарювання на власних і орендованих землях	5	2
9	Природа підприємницької діяльності. Правові засади підприємництва	5	2
10	Відкриття власної справи. Етапи.	1	5
11	Основні типи ринкових структур. Ринок з монополістичною конкуренцією. Ринкова інфраструктура	2	2
12	Спеціалізація агробізнесу. Правове регулювання. Державне регулювання. Світовий досвід державного регулювання Культура підприємця	2	5
Разом		54	80

## Індивідуальні завдання

Виділяється 20 годин денна та 50 годин заочно

Складання бізнес-плану, концепція, функції, призначення на різні види діяльності

Культура підприємця на різних етапах становлення та функціонування - реферати.

Висвітлення матеріалу з обраної теми у вигляді лекції чи практичного заняття студентом з презентацією матеріалу.

## 7. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Відвідування курсів з тренінгу видів агробізнесу, маркетингу, культури поведінки при заключенні договорів, телефонні розмови, ділове листування та інше (Тренінги спеціалістів і викладачів УжНУ за новітніми підходами в напрямі реклами, збуту продукції, одержання грантів на наукові розробки та інше.

Лекції-фільми з досвіду європейських країн.

Лекції з ілюстраціями та презентаціями новітніх підходів вирішення різних питань аргументації бізнесу та маркетингу. Відвідування підприємств з передовим досвідом технології та структури керівництва.

Фільми, презентації, новітня література у електронному варіанті, власне виданий навчально-методичний посібник, Обмін матеріалами з навчальних вузів Словаччії, Угорщини, матеріали Європейських тренінгів, які проводяться при обласній адміністрації.

## 8. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

### Рекомендована література

1. Офіційний сайт Верховної Ради України: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
2. Державна служба статистики України: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Міністерство фінансів України: [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)
4. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: [www.me.gov.ua](http://www.me.gov.ua)
5. Комітет з питань промислової політики та підприємництва: [www.komprompol.rada.gov.ua](http://www.komprompol.rada.gov.ua)
6. Торгово-промислова палата України: [www.ucci.org.ua](http://www.ucci.org.ua)
7. Український союз промисловців та підприємців: [www.uspp.ua](http://www.uspp.ua)
8. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: [www.uaib.com.ua](http://www.uaib.com.ua).
9. Офіційний сайт Міжнародної асоціації бізнес інновацій: [www.inbia.org](http://www.inbia.org)
10. Сайти бізнес-новин: [www.business.ua](http://www.business.ua); [www.business.vesti-ukr.com](http://www.business.vesti-ukr.com);
11. О.І.Савіна, В.В.Симочко, П.Ф. Желтвай, О.О. Матієга Практикум з агробізнесу та маркетингу в плодоовочівництві та виноградарстві/ Бакта, 2023. 236с. . <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/handle/lib/56157>
12. К.А. Шейдик, О. І. Савіна, О.М. Вантюх. Навчально методичний посібник «Маркетинг сільськогосподарської продукції». Ужгород. 2023. 102с.

13. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat\\_u/publ7\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ7_u.htm).
14. Глубіш Л. Особливості продовольчого забезпечення населення України / Л. Глубіш // Аграрна економіка. – 2013. – Т. 6, № 1–2. – С. 24–27.
15. Данько Ю. І. Маркетингові аспекти товарної політики аграрних підприємств / Ю. І. Данько // Агроінком. – 2006. – № 1. – С. 43–45.
16. Єрмаков О. Формування ринку плодів в Україні / О. Єрмаков, Е. Рибак, А. Шумейко // Економіка АПК. – 2001. – № 7. – С. 6–12.
17. Магійович Р. І. Маркетингові заходи на ринку продукції виноградарства / Р. І. Магійович // Актуальні проблеми теорії і практики менеджменту в умовах трансформації економіки : матеріали Мізвуз. наук.-прак. конф., 17-18 квітня 2003 р. – Рівне : УДУВГП, 2003. – С. 84 – 86.
18. Маркетинг : [навч. посіб.] / В. В. Липчук, Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль, Я. С. Янишин. – Львів : Магнолія 2006, 2012. – 456 с.
19. На Закарпатті у виноградарство хочуть вкласти 342 млн грн : [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://zaxid.net/news/showNews.do?na\\_zakarpatti\\_u\\_vinogradarstvo\\_hochut\\_vklasti\\_342 mln\\_grn&objectId=1105477](http://zaxid.net/news/showNews.do?na_zakarpatti_u_vinogradarstvo_hochut_vklasti_342 mln_grn&objectId=1105477).
20. Пасхавер Б. Й. Сучасний стан продовольчої безпеки / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 5.
21. Рибак А. В. Концепція розвитку ринку продукції садівництва / А. В. Рибак, А. І. Шумейко // Економіка АПК. – 2002. – № 3. – С. 76–80.
22. Рибінцев В. О. Маркетинг винограду і вина : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.06.02 / Рибінцев В. О. – К., 2002. – 35 с.
23. Рибінцев В. О. Маркетинг винограду і вина : [монографія] / В. О. Рибінцев. – К. : Інститут аграрної економіки, 2000. – 347 с.
24. Рыбинцев В. А. Дегустация в системе рекламы винодельческой продукции / В. А. Рыбинцев // Економіка АПК. – 1999. – № 12. – С. 53–61.
25. Семенов В. Ф. Загальний курс агробізнесу : [навч. посіб.] / В. Ф. Семенов, І. Ю. Сіваченко, В. П. Федоряка ; за ред. В. Ф. Семенова, І. Ю. Сіваченка. – К. : Знання, КОО, 2000. – 301 с.
26. Соловійов І. О. Агрорекламний маркетинг: системна методологія, реалізація концепції : [монографія] / І. О. Соловійов. – Херсон : Олди-плюс, 2008. – 344 с.
27. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах Закарпатської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/vitrat/>
28. Агробізнес в овочепродуктовому підкомплексі України / Під ред. Макаренко П.П., Криворучко В.І., Кириленко І.Г. та ін. – К.: Нива. – 1997. – 138 с. 2.
29. Писаренко В.В. Маркетинг овочевої продукції (методичні та практичні аспекти): Монографія. – Полтава: ФОП Говоров С.В. – 2008. – 304 с.
30. Балабанова Л. В. Маркетинг : підручник / Л.В. Балабанова. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: Знанн-Прес, 2011. – 645 с.
31. Петруня Ю. Є. Маркетинг: навчальний посібник / Ю. Є. Петруня, В. Ю. Петруня. – 3-те вид., переробл. і доповн. – Дніпропетровськ : Університет митної справи та фінансів, 2016. – 362 с.
32. Корольчук О.П. Маркетинг. Ситуативні, творчі та контрольні завдання : практикум / О.П. Корольчук, Л.М. Шульгіна. – К.: КНТЕУ, 2003. – 259 с.
33. Павленко А. Ф. Маркетинг: підручник / А. Ф. Павленко [та ін.] ; Київський національний економічний ун-т імені Вадима Гетьмана ; наук. ред. А. Ф. Павленко. – К. : КНЕУ, 2008. – 600 с.
34. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія / за заг. ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми : Університетська книга, 2015. – 728 с.
35. Алієва-Барановська В. М. Глобальний бізнес : навч. посіб. / В. М. Алієва-Барановська. – К. : Ліра-К, 2013. – 560 с.

36. Бабій Л. Конкуренція у міжнародному бізнесі : навч. посіб. / Л. Бабій. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2010. – 152 с.
37. Балабанова Л. В. Маркетинг : Підручник / Л. В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 543 с.
38. Бондарчук Ю. В. Безпека бізнесу : організаційно-правові основи : наук.-практ. посіб. / Ю. В. Бондарчук, А. В. Марущак. – К. : Скіф; КНТ, 2008. – 369с.
39. Бровкова О. Г. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / О. Г. Бровкова. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 224 с.
40. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: Підручник / А. В. Войчак. –К.: КНЕУ, 2009. – 328 с.
41. Гуменник В. І. Менеджмент організацій: навч. посіб. / В. І. Гуменник, Ю. С. Копчак, О. С. Кондур. К.: Знання, 2012. 503 с.
42. Захарчин Г. М. Основи підприємництва: навч. посіб. / Г. М. Захарчин – К.: Знання, 2008. – 437 с.
43. Калина А. В. Державна політика розвитку підприємництва в Україні / А. В. Калина. – К. : Патерик, 2014. – 498 с.
44. Кікіб О. М. Теорія бізнесу: навч. посіб. / О. М. Кікіб, К. В. Белоусов. – К. : Алерта, 2012. – 256 с.
45. Мельников А. М. Основи організації бізнесу: навч. посіб. / за заг. ред. А. М. Мельникова [А. М. Мельников, О. А. Коваленко, Н. Б. Пундяк] К.: Центр учбової літератури, 2013. – 200 с.
46. Мирошніченко О. Базовий посібник з інтернаціоналізації бізнесу і виходу на ринки Європейського Союзу / О. Мирошніченко, 2014. – 180 с.
47. Основи підприємництва: теорія і практикум : навч. посіб. / В. Г. Воронкова, А. Г. Біліченко, О. В. Желябін, М. А. Ажажа. – Львів : Магнолія, 2009. – 454с.
48. Райз Е. Стартап без помилок. Посібник зі створення успішного бізнесу з нуля. / Ерік Райз. –К. : Віват, 2016. – 368 с.
49. Скібіцька Л. І. Менеджмент підприємницької діяльності. Книга 1. Організація бізнесу: навч. посібник / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Кондор, 2009. – 896 с.
50. Фінанси бізнесу / [Ситник Н. С., Стасишин А. В., Попович Д. В., Сич О. А. та ін.]; за заг. ред. Н. С. Ситник. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2019. – 432 с.
51. Фінанси малого бізнесу : навч. посіб. / А. А. Фастовець, І. В. Фисун. К.: Кондор, 2013. – 302 с.
52. Фомішина В. М. Основи бізнесу : навч. посіб. / В. М. Фомішина, С. І. Чеботар. К.: ВЦ «Академія», 2009. – 384с.
53. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства / Л. А. Швайка. К.: Ліра-К, 2014. – 268 с.
54. Савіна О.І., Шейдик К.А. Економічна ефективність вирощування сортів фундука та вимоги до якості урожаю. International scientific-practical conference “State and trends in the development of science, education, technology and society”: conference proceedings (Tampere, Finland, February 27, 2024). Tampere, Finland: Scholarly Publisher ICSSH, 2024. P. 54-57. The proceedings of the International scientific UDC 001.1:001.8:37.09 <https://www.economics.in.ua/2024/03/27-02.html>

### Інформаційні ресурси

Електронні підручники, статті, різні нормативні документи, матеріали Інтернету.

**Результати перегляду  
робочої програми навчальної дисципліни**

Робоча програма перезатверджена на 20\_\_\_ / 20\_\_\_ н.р. без змін; зі змінами (Додаток \_\_\_).  
(потрібне підкреслити)

протокол № \_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20\_\_\_ / 20\_\_\_ н.р. без змін; зі змінами (Додаток \_\_\_).  
(потрібне підкреслити)

протокол № \_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20\_\_\_ / 20\_\_\_ н.р. без змін; зі змінами (Додаток \_\_\_).  
(потрібне підкреслити)

протокол № \_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис) (Прізвище ініціали)

Робоча програма перезатверджена на 20\_\_\_ / 20\_\_\_ н.р. без змін; зі змінами (Додаток \_\_\_).  
(потрібне підкреслити)

протокол № \_\_\_ від «\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_\_ р. Завідувач кафедри \_\_\_\_\_  
(підпис) (Прізвище ініціали)