

Як працювати з практичними кейсами?

Робота з кейсами являється основою курсу «Сучасне овочівництво». Кожен кейс - це **РЕАЛЬНИЙ** випадок під час вирощування тієї чи іншої культури. Крім того що це реальні ситуації, головна перевага саме цих кейсів – це найбільш **розповсюджені** ситуації, з якими стикаються виробники овочевих культур кожного сезону, по всій території України. Зрозуміло, що в залежності від регіону, особливостей року, господарства – деякі ситуації будуть траплятися рідше, деякі частіше, і **ПОСТІЙНО** будуть виникати нові ситуації, з якими мало хто знайомий. Це нормально.

Головна задача роботи з кейсами – надати студентам **ІНФОРМАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ**, або **МЕТОД** роботи з тією чи іншою ситуацією або проблемою. В загальному плані, всі кейси можна поділити на дві частини:

- **Тактичні кейси** – найчастіше це вже виникнення певних проблем, - хвороб, відхилень або пошкоджень рослин. Тут необхідно чітко зрозуміти з чим ми маємо справу й скласти програму захисту і відновлення. В цьому випадку найголовніше навчити студента декільком параметрам. 1- вміти описати проблему (які симптоми, як проявляються, коли і як з'являються, в якій фазі рослини, яка можлива або вже наявна шкодочинність, тощо), 2- розуміти причину (чи це відхилення мікроклімату, прояв хвороб або шкідників, дефіцит або надлишок елементів живлення, та інші стресові чинники). Якщо ми говоримо про інфекційні захворювання культур, то тут важливо щоб студенти могли покроково визначати – збудника, шкодочинність, симптоми, біологію патогена, розповсюдження і зберігання, заходи профілактики, заходи захисту (що стосується шкідників, то схема практично аналогічна); 3- показати найбільш розповсюджені та шкодочинні ситуації, що виникають під час вирощування. Чим більше і краще студент буде обізнаний з цими кейсами, тим легше й зрозуміліше йому буде визначити причину й нівелювати негативні наслідки. Адже дуже легко прогледіти те, чого не знаєш або не бачив! Саме в цих ситуаціях, молоді спеціалісти які щойно закінчили навчальний заклад найменш компетентні. І саме з цими ситуаціями вони будуть зустрічатися найперше. Саме по їх роботі і найголовніше розумінню з чим і як треба працювати й визначається їх професіоналізм та успішність. Насправді досвідчений агроном, це не супер успішний спеціаліст, який сходу вирішує різні проблеми на полі. Досвідчений спеціаліст, це той хто проблему на полі перетворює на

задачу, а задачу розкладає на кроки які необхідно виконати. Тобто вміє працювати з рослиною та полем.

- **Стратегічні кейси** – це вміння оцінювати, планувати та формувати цілі й задачі. Якщо в тактичних кейсах нам зрозуміло що необхідно робити (найчастіше це рятувати рослину від хвороб або шкідників), то в даному випадку це не так зрозуміло і явно. Якщо з тактичними кейсами ми працюємо в якийсь конкретний період або день, вирішуючи певну проблему, то стратегічні кейси стосуються **ВСЬОГО ЦИКЛУ** вирощування, і вміння планувати свої дії і заходи таким чином, щоб проблем і відхилень було якомога менше. Якщо ми бачимо в кейсі звичайне фото поля, то маємо розуміти, а що ж ми повинні знати про це поле, що виконати на цьому полі перед, під час і після збирання культури. А можливо нам це поле не підходить? Чи можливо підходить, але не на всі культури?

Якщо ми бачимо типи селекції або види закритого ґрунту, то маємо розуміти недоліки й переваги кожного. Що саме нам найкраще обрати в нашому конкретному випадку. Якщо ми бачимо посів, всходи, розсаду або інші фази росту й розвитку рослин – то маємо розуміти які фактори критичні для рослини в цей період, і які саме параметри ми маємо контролювати для оптимального росту й розвитку культури.

Томат	Огірок	Капуста	Морква
1	1	1	1
2	2	2	2
3	3	3	3
4	4	4	4
5	5	5	5
6	6	6	6
7	7	7	7
8	8	8	8
9	9	9	9
10	10	10	10
11	11	11	11
12	12	12	12
13	13	13	13
14	14	14	14
15	15	15	15
16	16	16	16

17	17	17	17
18	18	18	18
19	19	19	
20	20	20	
21	21	21	
22	22	22	
23	23	23	
24	24	24	
25		25	
26		26	
27		27	
28		28	
29		29	
30		30	
		31	
		32	
		33	
		34	
		35	
		36	
		37	
		38	
		39	
		40	
		41	
		42	
		43	
		44	
	стратегічні кейси		
	практичні кейси		

Під час стратегічних кейсів дуже корисно використовувати **рольовий підхід**. Хтось із студентів фермер, хтось продавець теплиць, інші – продавці добрив, насіння, ЗЗР тощо. Хтось представник банку, що може видати кредит, або представник держави чи іноземної установи, що може видати грант. Чи розуміє фермер скільки, чого і коли йому буде необхідно на протязі сезону? Чи розуміє продавець теплиць що саме він би порадив фермеру одноосібнику, в якого є ділянка біля дому в 5-7 соток? Чи

розуміє продавець комплектуючих які краще порадити фермерові добрива, насіння, пестициди, систему зрошення? Такі сценарії дуже корисні й практичні, бо вони виконують головну роль цього курсу й даних кейсів – **ВОНИ ЗАНУРЮЮТЬ СТУДЕНТІВ В РЕАЛЬНИЙ КОНТЕКСТ ТОГО, ЩО ВІДБУВАЄТЬСЯ Й З ЧИМ ВОНИ ЗУСТРІНУТЬСЯ В ОВОЧЕВОМУ БІЗНЕСІ.**

ЦЕЙ КУРС НЕ РОЗРАХОВНО НА ТЕ ЩОБ СТУДЕНТИ ЩОСЬ ЗУБРИЛИ ЧИ ВЧИЛИ НАПАМЯТЬ! Кожен має право **вільно користуватися інтернетом, каталогами**, дзвінками до знайомих чи реальних менеджерів тієї або іншої компанії, підручниками, довідниками, тощо. Якщо в студента після цього курсу в смартфоні залишиться декілька нових контактів представників компаній, декілька каталогів основних компонентів або збережених закладок в браузері – значить певної мети цього курсу досягнуто. Студент ознайомлений з контекстом, він розуміє що, коли і як має робити. Найголовніше він стає важливим учасником спільноти овочевого бізнесу, й можливо через декілька років, його відео з його ю-туб каналу, інстаграму або тік-току буде мати успіх та авторитет в галузі овочівництва, буде надихати інших досягти кращих результатів, працювати заощадливіше та ефективніше...

В добру путь...