

# МАРКЕТИНГ ЗАСОБІВ ХІМІЗАЦІЇ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Кафедра землеробства, ґрунтознавства та агрохімії

Лектор Давиденко Г.А.

Семестр	4
Освітній ступінь	Магістр
Кількість кредитів ЄКТС	4,5
Форма контролю	Екзамен
Аудиторні години	135 (30 год. лекцій, 30 год. практичних)

## Загальний опис дисципліни

Програма курсу «Маркетинг засобів хімізації в сільському господарстві» сприяє розвитку в студентів теоретичних і практичних навиків з методичного і практичного забезпечення сільгоспвиробників засобами хімізації, оволодіння теоретичними основами агрохімічного забезпечення та обслуговування сільськогосподарських підприємств, товаровиробників, формування навичок із дослідження та застосування засобів хімізації у технологічних процесах вирощування сільськогосподарської продукції, спеціальних знань у галузі маркетингу, навичок щодо просування засобів хімізації на ринок з урахуванням необхідності задоволення потреб споживачів та забезпечення ефективної діяльності сервісного обслуговування з питань раціонального використання агрохімікатів, оволодіння новітніми технологіями використання агрохімікатів та вирощування сільськогосподарських культур, здійснення контролю стану ґрунтів і результатів застосування засобів хімізації.

Опанування студентами знань про маркетинг засобів хімізації в сільському господарстві формують фахову підготовку висококваліфікованих спеціалістів з агрономії.

## Теми лекцій:

1. Вступ. Завдання, функції та значення маркетингу засобів хімізації в сільському господарстві.
2. Агрохімічне забезпечення та обслуговування в ринкових умовах.
3. Менеджмент в агрохімічному сервісі.
4. Реклама та її роль в маркетингу засобів хімізації в сільському господарстві. Формування попиту на засоби хімізації та стимулювання збуту товару в маркетинговій діяльності.
5. Виробничий потенціал підприємств сфери агрохімічного сервісу.
6. Організація використання засобів виробництва у сфері хімізації. Процес організації маркетингу по задоволенню потреб сільгоспвиробників у засобах хімізації.
7. Планування і прогнозування в агрохімічній службі, поширення агрохімічних товарів та послуг.
8. Організація виробничих відносин між товаровиробником та підрозділами агрохімічного сервісу.
9. Агрохімічна, економічна та екологічна ефективність маркетингу засобів хімізації в сільському господарстві.

10. Розроблення методики визначення витрат на використання добрив, засобів захисту рослин, меліорантів, приріст урожаю, фітосанітарний стан та підвищення родючості ґрунту.

**Теми занять:**

**(семінарських, практичних, лабораторних)**

1. Вимоги до оптової та роздрібно́ї торгівлі добривами та засобами захисту рослин.
2. Оформлення ліцензії на зберігання та реалізацію мінеральних добрив та засобів захисту рослин.
3. Вивчення методів реалізації агрохімічної продукції на виставках та при проведенні «Дня поля».
4. Система маркетингової інформації (збирання, класифікація, аналіз та розповсюдження інформації).
5. Маркетингові дослідження ринку, торговельних операцій, інформації у сфері хімізації сільського господарства.
6. Товари повсякденного попиту, попереднього вибору, особливого попиту і пасивного попиту. Марочна назва, товарний знак, авторське право.
7. Особистий продаж та управління збутом агрохімікатів.
8. Методи і засоби агрохімічного забезпечення та обслуговування.
9. Ефективність агрохімічного сервісу та маркетингу засобів хімізації в сільському господарстві.
10. Контроль та реалізація засобів хімізації сільського господарства.
11. Менеджмент в агрохімічному сервісі.
12. Рекламування та просування продукції у прямому маркетингу. Мерчандайзинг.
13. Обґрунтування технологічного попиту на агрохімікати і засоби механізації у процесі їх застосування.
14. Складання проектно-кошторисної документації на проведення хімічної меліорації, застосування пестицидів, добрив, окультурення ґрунтів.
15. Складання договорів на купівлю, транспортування і застосування добрив. Процес укладання договорів.