

**ЗВО «ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ РОЗВИТКУ
ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»**

ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

КАФЕДРА УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

СИЛАБУС

**обов'язкової навчальної дисципліни Циклу професійної підготовки
ОК 2.16 «Інфраструктура товарного ринку»**

| | |
|------------------|------------------------------------|
| Освітній ступінь | Бакалавр |
| Галузь знань | 07 «Управління та адміністрування» |
| Спеціальність | 075 «Маркетинг» |
| Освітня програма | «Маркетинг» |

МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Засвоєння знань щодо формування у здобувачів вищої освіти підходів до створення системи професійних компетентностей щодо визначення пріоритетних напрямів інфраструктури товарного ринку та умов її застосування в сучасних умовах господарювання. Основним завданням дисципліни є набуття студентами вмінь і базових професійних компетенцій щодо самостійного виконання техніко-економічних розрахунків, пов'язаних з аналізом та обґрунтуванням ефективного функціонування та розвитку інфраструктури товарного ринку.

ПЕРЕЛІК ОЧІКУВАНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

- ПРН 1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.
- ПРН 6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.
- ПРН 8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.
- ПРН 10. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
- ПРН 11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.
- ПРН. 19. Знати та розуміти сутність, принципи, методи створення інклюзивного соціального середовища при працевлаштуванні, в процесі організації робочих місць та роботи людей з інвалідністю із урахуванням вимог універсального дизайну та/або технологій розумного пристосування.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКІ ЗАБЕЗПЕЧУЄ ДИСЦИПЛІНА

ЗК 1. Здатність реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.

ЗК 2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.

ЗК 5. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків.

ЗК 6. Знання та розуміння предметної області та професійної діяльності.

ЗК 8. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК 10. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 11. Здатність працювати в команді.

ЗК 12. Здатність спілкуватися із представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).

СК 1. Здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу.

СК 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу.

СК 9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

СК 10. Здатність використовувати маркетингові інформаційні системи в ухваленні маркетингових рішень і розробляти рекомендації щодо підвищення їх ефективності.

СК 11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

СК 12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.

СК 15. Здатність розв'язувати професійні завдання в процесі створення і функціонування інклюзивного соціального середовища при працевлаштуванні, організації робочих місць та роботи людей з інвалідністю із урахуванням вимог універсального дизайну та/або технологій розумного пристосування.

Анотація дисципліни. Сутнісна характеристики товарного ринку. Поняття ринку. Ринкова кон'юнктура. Конкуренція. Основні функції ринку. Передумови та умови функціонування ринкових відносин. Класифікаційні ознаки та види ринків. Поняття товарного ринку.

Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку. Поняття та сутність інфраструктури товарного ринку. Роль та місце інфраструктури товарного ринку в ринковому процесі. Рівні інфраструктури. Підсистеми інфраструктури. Елементи інфраструктури товарного ринку. Взаємозв'язок та взаємо-залежність між ними та ринковими процесами. Функції інфраструктури. Маркетингові посередники товарного ринку. Види посередників та особливості їх роботи на товарному ринку. Особливості розвитку інфраструктури в Україні. Проблеми розвитку інфраструктури.

Принципи й особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку. Макроекономічні показники розвитку інфраструктури. Макроекономічні показники товарного ринку. Показники стану та розвитку складових інфраструктури товарного ринку. Маркетингові посередники товарного ринку. Види посередників та особливості їх роботи на товарному ринку.

Макроорганізація оптової торгівлі. Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах. Функції оптової торгівлі. Особливості оптової торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення. Характеристика основних видів оптової торгівлі. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

Підприємства оптової торгівлі. Види і організаційно-правові форми підприємств оптової торгівлі. Класифікація оптових торговельних підприємств. Загальна характеристика підприємств оптової торгівлі. Комерційно-посередницькі фірми на товарному ринку. Діяльність торговельних будинків на товарному ринку. Організація оптової закупівлі товарів. Оптовий продаж товарів. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі.

Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність. Послуги підприємств оптової торгівлі: комерційні, технологічні, інформаційно-консультаційні, фінансово-розрахункові і кредитні, орендні, прокатні, транспортно-експедиційні. Виробничі послуги підприємств оптової торгівлі. Поняття упаковки. Класифікація упаковки. Транспортна система та її структурні елементи. Транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку.

Торговельно-посередницька діяльність та її організація на товарному ринку. Сутність та види торгово-посередницької діяльності на товарному ринку. Збутові мережі та канали розподілу, їх загальна класифікація. Основні типи торговельних посередників. Торгівля через торговельно-посередницькі структури.

Організація посередницької діяльності на товарному ринку. Характеристика посередницької діяльності. Основні типи посередників, класифікація. Організація роботи посередників. Види угод при посередницької діяльності у сфері товарообігу. Договір купівлі-продажу, договір постачання. Договори на виконання робіт. Договори на надання господарських послуг. Договори оренди, лізингу. Винагорода та мотивація посередників.

Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність. Місце та роль інформаційно-консультаційних центрів на товарному ринку. Завдання та функції маркетингово-збутових центрів. Джерела маркетингової інформації та методи її збору. Рекламна діяльність на товарному ринку. Паблік рилейшнз. Використання Інтернету на товарному ринку. Діяльність електронних магазинів. Ефективність інформаційних та організаційно-комерційних послуг.

Роздрібна торгівля. Поняття та економічна сутність роздрібної торгівлі. Ознаки роздрібної торгівлі. Нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібної торгівлі. Закон України «Про захист прав споживачів». Правила продажу продовольчих товарів. Правила продажу непродовольчих товарів. Види та основні правила роботи підприємств роздрібної торгівлі. Класифікація магазинів.

Лізинг. Сутність лізингу як економічної категорії. Функції лізингу. Учасники лізингової угоди. Основні види лізингових угод та їх специфічні риси. Прямий та непрямий лізинг. Фінансовий лізинг, оперативний лізинг. Чистий, «мокрий» лізинг. Міжнародний лізинг (експортний, імпорتنний, транзитний).

Персональний продаж. Персональний продаж: форми та особливості. Комунікації при персональному продажі. Особливості персонального продажі. Підходи до покупця при персональному продажі. Принципи роботи торгового агента. Процес персонального продажі. Система розрахункових та нормативних показників аналізу діяльності торгового персоналу.

| Тема дисципліни | Компетен- тність | Програмні результати навчання |
|---|------------------------|-------------------------------------|
| Тема 1. Сутнісна характеристика товарного ринку | ЗК 1, СК 1 | ПРН 1 |
| Тема 2. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку | ЗК 3, СК 1 | ПРН 6 |
| Тема 3. Принципи й особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку | ЗК 2, СК 9 | ПРН 6 |
| Тема 4. Макроорганізація оптової торгівлі | ЗК 8, СК 2 | ПРН 1 |
| Тема 5. Підприємства оптової торгівлі | ЗК 6, СК 9 | ПРН 8 |
| Тема 6. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність | ЗК 5, СК 10 | ПРН 10 |
| Тема 7. Торговельно-посередницька діяльність та її організація на товарному ринку | ЗК 11, СК 10 | ПРН 6 |
| Тема 8. Організація посередницької діяльності на товарному ринку | ЗК 12, СК 11 | ПРН 10 |
| Тема 9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність | ЗК 10, СК 12, СК 15 | ПРН 11, ПРН 19 |
| Тема 10. Роздрібна торгівля | ЗК 8, СК 9 | ПРН 10 |
| Тема 11. Лізинг | ЗК 11, СК 11 | ПРН 11 |
| Тема 12. Персональний продаж | ЗК 12, СК 12 | ПРН 10, ПРН 19 |

Загальна характеристика

Обсяг: 4 кредити (120 год.), з них: 28 год. - лекцій, 28 год. - практичних занять, 14 год. – індивідуальне навчально-дослідне завдання, 64 год. - самостійна робота.

Мова викладання: українська

**Система оцінювання роботи здобувачів освіти упродовж семестру
(таблиця розписується викладачем і може змінюватись)**

| Вид діяльності студента | Максимальна кількість балів за | Модуль 1 | | Модуль 2 | |
|--|--------------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|
| | | кількість | максимальна кількість балів | кількість | максимальна кількість балів |
| I. Обов'язкові | | | | | |
| 1.1. Відвідування лекцій (30 годин) | 1 | 7 | 7 | 8 | 8 |
| 1.2. Робота на семінарському і практичному занятті (16 годин) | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 1.3. Виконання завдань для самостійної роботи (60 годин) по 4 години на тиждень | 1 | 7 | 7 | 8 | 8 |
| 1.4. Виконання індивідуальних завдань (ІНДЗ) (14 годин) по 1 годині на тиждень | 0,15 | 7 | 1,05 | 7 | 1,05 |
| 1.5. Виконання модульної роботи | 5 | 1 | 5 | 1 | 5 |
| Разом | | | 24 | | 26 |
| Максимальна кількість балів за обов'язкові види роботи: 50 | | | | | |
| II. Вибіркові (за вибором студента) | | | | | |
| Виконання завдань для самостійного опрацювання | | | | | |
| 2.1. Складання ситуаційних завдань із різних тем курсу | 5 | | | | |
| 2.2. Огляд літератури з конкретної тематики | 5 | | | | |
| 2.3. Складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом з будь-якої теми курсу | 5 | | | | |
| 2.4. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу | 10 | | | | |
| 2.5. Участь у науковій студентській конференції | 5 | 1 | 5 | | |
| 2.6. Дослідження українського чи закордонного досвіду | 5 | | | 1 | 5 |
| Разом | 10 | - | 5 | - | 5 |
| Максимальна кількість балів за вибіркові види роботи: 10 | | | | | |
| Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60 | | | | | |

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;
- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;

- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.

Форма підсумкового контролю: письмовий екзамен – 40 балів.

Навчально-методичне забезпечення: лекційний матеріал та презентації, завдання до практичних занять, додаткова рекомендована література розміщено в електронному навчальному курсі на сайті Інтернет-підтримки освітнього процесу за посиланням: <https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=726>

Рекомендована література:

Основна

1. Белявцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 416 с.
2. Інфраструктура товарного ринку. Практикум / П.В. Захарченко та ін. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 152 с.

Додаткова

Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 136 с.

Обов'язкове дотримання положень «Кодексу академічної доброчесності Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна», доступного за посиланням: https://uu.edu.ua/upload/universitet/normativni_documenti/academic_dobrochesnist/Codex.pdf.

| | |
|--|--|
| Відвідування заняття | Відвідування лекційних, практичних занять є обов'язковим. |
| Відпрацювання пропущених занять | Здобувач освіти, який пропустив практичні заняття, самостійно вивчає матеріал за наведеними у силабусі рекомендованими джерелами, виконує завдання та надсилає результат викладачу. Через відсутність здобувача освіти на практичному занятті без поважних причин оцінка буде знижена. |
| Допуск до іспиту | Відповідно до Положення про організацію та методика проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти, п.3.1.: Оцінювання знань здобувачів вищої та фахової передвищої освіти із навчальних дисциплін, формою підсумкового контролю яких є екзамен, здійснюється на основі результатів поточного, проміжного і підсумкового контролю знань (екзамену). Максимальна кількість балів, яку може отримати здобувач вищої та фахової передвищої освіти за результатами поточних і проміжних контролів, не може перевищувати 60. Здобувач вищої та фахової передвищої освіти не допускається до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, якщо він має заборгованості з лабораторних робіт, комп'ютерного практикуму, семестрових індивідуальних завдань, передбачених робочим навчальним планом на семестр із даної навчальної дисципліни. При цьому викладач у заліково-екзаменаційній відомості робить запис «не допущений» («F»). Здобувач вищої та |

| | |
|-------------------------------------|---|
| | <p>фахової передвищої освіти контрактної форми навчання може бути не допущений до складання екзамену за невиконання умов контракту, про що у відомості деканат робить таку ж позначку - “не допущений”.</p> <p>Недопуск здобувача вищої або фахової передвищої освіти до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни не може бути причиною недопуску його до семестрового контролю з інших навчальних дисциплін.</p> |
| Підсумкова модульна оцінка | <p>Підсумкова модульна оцінка є сумою виконаних завдань за два модулі. Максимальна модульна оцінка може складати 60 балів, якщо здобувач освіти виконав всі вимоги, зазначені у Положенні про організацію та методіку проведення поточного, підсумкового контролю та атестації здобувачів вищої та фахової передвищої освіти https://uu.edu.ua/upload/universitet/normativni_documenti/Osnovni_oficiyni_doc_UU/Osvitnya_d_t/Polozh_pro_metodiku_provedennya_controlyu_ta_atestacii.pdf.</p> |
| Екзаменаційна оцінка | <p>Екзаменаційна оцінка є результатом виконання екзаменаційного завдання. Максимальна оцінка за екзамен – 40 балів.</p> |
| Підсумкова оцінка дисципліни | <p>Підсумкова оцінка обчислюється як сума підсумкової модульної та екзаменаційної оцінки.</p> |

Викладач:

Кутліна Ірина Юріївна, кандидат технічних наук,
професор кафедри управління та адміністрування

E-mail: kutlina53@ukr.net

Тел.: +380984151343

Адреса: вул. Львівська 23, II корп., каб. 408.

Розглянуто та затверджено на кафедрі управління та адміністрування.
Протокол №1 від 27.08.2021 р.

Завідувач кафедри

управління та адміністрування _____ Ростислав ДУБАС

Перевірено:

Начальник методичного відділу _____ Вікторія БАУЛА