

	СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ	
	Галузь знань:	07 Управління та адміністрування
	Спеціальність:	075 Маркетинг
	Освітній ступінь:	фаховий молодший бакалавр

1. Відомості про викладача

I. Особисті дані викладача:	
Прізвище, ім'я та по батькові	Казимир Яна Валеріївна
науковий ступінь/ звання / посада	спеціаліст вищої категорії
II. Контактні дані викладача:	
- електронна пошта:	yanakazymyr@gmail.com
- телефон та кабінет комісії:	+380930108987
- посилання на освітній контент дисципліни	
- сайт викладача / циклової комісії	https://yanakazymyr.wixsite.com/marketing
III. Місце та час проведення консультацій:	ауд.606, четвер 15:00-17:00

2. Загальна інформація про дисципліну та її опис

I. Загальна інформація про дисципліну:				
назва дисципліни	Інфраструктура товарного ринку			
статус дисципліни	нормативна		форма семестрового контролю	екзамен
форма навчання	денна/заочна		загальний обсяг дисципліни в кредитах ЄКТС/годинах	5/150
курс та семестр	3 курс, 5 семестр			
мова викладання, навчання та оцінювання	українська			
кількість змістових модулів із розподілом обсягу годин	1/26 год; 2/124 год.			
II. Опис дисципліни:				
АНОТАЦІЯ	<p>Програма вивчення нормативної навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» складено відповідно до освітньо-професійної програми підготовки спеціальності 075 «Маркетинг»</p> <p>Предметом вивчення навчальної дисципліни є економічна діяльність суб'єктів інфраструктурного комплексу товарного ринку.</p>			
МЕТА дисципліни	<p>ознайомитися з найвагомішими чинниками впливу зовнішнього середовища підприємств та організацій, що формують інфраструктуру товарного ринку; опанувати теорію розвитку інфраструктури товарного ринку, управління діяльністю підприємства у просуванні, розподілі, зберіганні та продажу товарів (послуг), своєчасному забезпеченні потреб споживачів.</p>			
ЗАВДАННЯ дисципліни	<p>- надання знань про сутність інфраструктури товарного ринку та її роль у ринковій економіці, організацію та планування діяльності підприємства на ринку при взаємодії із суб'єктами ринкової інфраструктури, систему показників інфраструктури товарного ринку та методи їх формування;</p> <p>- формування вмінь і базових професійних компетенцій щодо самостійного виконання студентами техніко-економічних розрахунків, пов'язаних з аналізом та обґрунтуванням ефективного функціонування та розвитку інфраструктури товарного ринку.</p>			

ЗВ'ЯЗКИ дисципліни	Політекономія, Економіка підприємства, Маркетинг, Комунікаційна діяльність, Основи ринкових досліджень, Маркетингова цінова політика, Фінанси підприємства.
-------------------------------	---

3. Компетентності та результати навчання формуванню яких сприяє дисципліна (за умови успішного вивчення здобувачем навчальної дисципліни)

КОМПЕТЕНТНОСТІ:	<p>Загальні компетентності (ЗК): ЗК 3. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 4. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК 5. Здатність використовувати інформаційні та комунікаційні технології ЗК 8. Здатність працювати в команді</p> <p>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності (СК): СК 1. Здатність системно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу. СК 2. Здатність виявляти вплив чинників маркетингового середовища на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів. СК 3. Брати участь у плануванні маркетингової діяльності ринкового суб'єкта. СК 4. Здатність провадити маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими. СК 5. Брати участь у розробленні маркетингового забезпечення розвитку бізнесу в умовах певної невизначеності. СК 6. Брати участь у проведенні досліджень у різних сферах маркетингової діяльності. СК 7. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми й інструменти маркетингу. СК 8. Здатність використовувати інструментарій маркетингу у професійній діяльності. СК 10. Здатність обґрунтовувати і презентувати результати досліджень у сфері маркетингу</p>
РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ:	РН 1. Знати і розуміти теоретичні основи та принципи провадження маркетингової діяльності. РН 3. Аналізувати ринкові явища та процеси на основі застосування теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності. РН 4. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язування практичних завдань у сфері маркетингу. РН 5. Збирати й аналізувати необхідну інформацію, обчислювати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. РН 6. Досліджувати поведінку ринкових суб'єктів у маркетинговому середовищі. РН 7. Визначати показники результативності маркетингової діяльності ринкових суб'єктів та їх взаємозв'язки.

4. Політика дисципліни

Київському професійно-педагогічному коледжі імені Антона Макаренка
(<https://kppk.com.ua/info/osvitniyproc.pdf>).

Політика дисципліни щодо:	
- дедлайнів та перескладання	Дотримання термінів графіку освітнього процесу щодо вивчення дисципліни Здобувачі освіти повинні мати активовану коледжанську пошту. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу завідувача відділення за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- академічної доброчесності	Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на

	засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі).
- відвідування	Для здобувачів освіти денної форми відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в коледжанських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту.
- поведінки під час занять	Заборона запізнь, використання мобільних гаджетів не в навчальних цілях

5. Політика оцінювання

Мінімальна кількість балів, яку здобувач освіти має отримати для допуску до підсумкового контролю – 30 балів

5.1 Розподіл балів, які студенти отримують під час вивчення дисципліни

Вид та форма діяльності студентів за яку нараховуються бали *	Максимальна кількість балів
Робота на семінарських (практичних) заняттях	40
Виконання самостійної роботи	30
Підсумковий контроль (екзамен)	30
Загальна кількість балів	100

* Для отримання додаткових балів (за власним бажанням студента/ки або у випадку, якщо студентом/кою з поважних причин не набрано необхідної кількості балів) студент/ка можуть виконати одне з індивідуальних завдань, яке максимально може бути оцінене в 15 балів та / або пройти курс (один з рекомендованих) та за умови одержання сертифікату, отримати 10 балів.

5.2 Принцип розрахунку балів за роботу на семінарських (практичних) заняттях

За кожне семінарське (практичне) заняття студент/ка може отримати **5 балів за такі види діяльності:**

участь в занятті / виконання завдання:	
3 бали	активна участь в обговоренні питань; вірні та повні відповіді на питання; успішне виконання завдань
2 бали	активна / помірно активна участь в обговоренні питань; відповіді на питання вірні, проте мають певні неточності / відповіді не повні; виконані завдання мають певні неточності / незначні помилки або є виконані не в повному обсязі
1 бал	помірна участь в обговоренні питань; відповіді на питання поверхневі / мають суттєві неточності; виконані завдання мають суттєві неточності та / або виконані не в повному обсязі
0 балів	студент/ка відсутній/ня на занятті; завдання не виконані
складання тесту:	
2 бали	якщо студент/ка відповіли вірно більш ніж на 80 % питань
1 бал	якщо студент/ка відповіли вірно більш ніж на 40 % питань
0 балів	студент/ка відповіли вірно на менш ніж 40 % питань

Середній бал отриманий на семінарських (практичних) заняттях дорівнює сумі всіх балів отриманих на семінарських (практичних) заняттях, поділений на 2.

Тобто $X = (ПР\ 1 + ПР\ 2 + ПР\ 3 + \dots + ПР\ 12) : 2$, де: X – середній бал; ПР 1, ПР 2 і т.д. – кількість балів за кожне практичне / семінарське заняття; 2 – коефіцієнт.

5.3 Принцип розрахунку балів за виконання самостійної роботи

За виконання самостійної роботи по темі студент/ка може отримати **3 бали**:

3 бали	робота задана вчасно, виконана якісно та в повному обсязі
2 бали	робота здана вчасно, але не в повному обсязі, якість виконання задовільна; робота виконана в повному обсязі та якісно, проте здана невчасно
1 бал	робота здана невчасно, виконана не в повному обсязі та неякісно
0 балів	робота відсутня

Середній бал за самостійну роботу дорівнює сумі всіх балів отриманих за виконану роботу, поділений на 2.

Тобто $X = (СРС\ 1 + СРС\ 2 + \dots + СРС\ 15) : 2$, де: X – середній бал; СРС 1, СРС 2 і т.д. – кількість балів за кожну самостійну роботу; 2 – коефіцієнт.

5.4 Принцип обрахунку підсумкової оцінки

Підсумкова оцінка дорівнює сумі середнього балу за практичні / семінарські заняття та самостійну роботу, балу за індивідуальне завдання (якщо вони виконувалося) та балу за підсумкового контролю.

Середній бал отриманий за		Бал за індивідуальне завдання та / або курс*	Підсумковий контроль	Сума
діяльність на практичних / семінарських заняттях	самостійну роботу			
40	30	15	30	100

* якщо студент/ка його виконував/ла

5.5 Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою
100-90	A	відмінно
89-82	B	добре
81-75	C	
74-67	D	задовільно
66-60	E	
59-35	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
01-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6. Система контролю

Методи контролю	
поточного	підсумкового
<ul style="list-style-type: none">- усне опитування, бесіда, дискусія;- тестування;- виклад матеріалу на задану тему в письмовій формі;- розв'язання проблемних ситуацій;- складання тестів, схем, інтелект карт, порівняльних таблиць;- презентація самостійної роботи;- інші	<ul style="list-style-type: none">- екзамен у формі тестування та вирішення практичних ситуацій

7. Навчально-методична карта навчальної дисципліни

№	Назва теми та короткий зміст / зміст самостійної роботи	Форма діяльності/ кількість годин	Терміни виконання
Змістовий модуль 1. Суть і характеристика товарного ринку			
1	Тема 1. Поняття, економічний зміст і класифікація ринків	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
2	Тема 2. Сутність інфраструктури ринку. Характеристика основних елементів інфраструктури товарного ринку	Л: 4 год; ПР: 8 год; СР: 8 год.	
Змістовий модуль 2. Комерційна діяльність посередників на товарному ринку			
3	Тема 3. Сутність характеристик товарного ринку	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
4	Тема 4. Маркетингові посередники в інфраструктурі товарного ринку	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
5	Тема 5. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в інфраструктурі товарного ринку	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
6	Тема 6. Місце торгівлі в ринковій економіці	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
7	Тема 7. Міжнародна торгівля	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
8	Тема 8. Макроорганізація оптової торгівлі	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 8 год.	
9	Тема 9. Підприємства оптової торгівлі	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
10	Тема 10. Підприємства роздрібною торгівлі	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 8 год.	
11	Тема 11. Основи мерчандайзингу	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
12	Тема 12. Організатори оптового обігу товарів і послуг	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
13	Тема 13. Персональний продаж	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	
14	Тема 14. Поняття та функції лізингу та логістики	Л: 2 год; ПР: 2 год; СР: 6 год.	

8. Самостійна робота та/або індивідуальні завдання

Самостійна роботи

Самостійна робота здобувача освіти - форма організації освітнього процесу, що передбачає засвоєння здобувачем освіти навчального матеріалу у вільний від навчальних занять час під методичним керівництвом викладача, але без його безпосередньої участі. Самостійна робота може здійснюватися у формі виконання індивідуальних завдань.

Індивідуальні завдання

Для підвищення середнього балу по дисципліні студент може виконати індивідуальне завдання та/або пройти онлайн курс.

Індивідуальне завдання – форма організації навчання, що має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які здобувачі освіти отримують в процесі навчання, а також застосування цих знань

на практиці. Індивідуальні завдання виконуються здобувачем освіти самостійно, але під керівництвом викладача.

ІНДИВІДУАЛЬНЕ ЗАВДАННЯ	
I. Вимоги:	II. Оцінювання :
<p>1) індивідуальне завдання може бути виконане у формі*:</p> <ul style="list-style-type: none"> – наукового реферату (з мультимедійною презентацією чи без такої); – наукової статті; – творчої роботи (творчий реферат з ілюстраціями, відео тощо); – конспекту лекції з підсумковим опитуванням (тести до лекції на базі її змісту; кросворд по темі; практичне завдання по темі; ребуси тощо); – сценарію ділової гри; – коміксу (за умови повного розкриття теми); – проекту (тематику та вимоги, надає викладач). <p>2) індивідуальне завдання виконується з дотриманням політики академічної доброчесності та дедлайнів.</p> <p><i>*Детальні вимоги щодо кожної форми можна дізнатися у викладача.</i></p>	<p>Індивідуальне завдання оцінюється враховуючи:</p> <ul style="list-style-type: none"> - якість його виконання (науковість / креативність, дотримання вимог щодо структури, обсягу тощо), - дотримання політики академічної доброчесності та дедлайнів, - повноту розкриття тематики, - якість представлення результатів (якщо це передбачено умовами виконання індивідуального завдання). <p>Максимальна кількість балів – 15.</p>
КУРСИ	
I. Вимоги та перелік	II. Оцінювання
<p>1. Онлайн курси загального та професійного спрямування, які допоможуть розвинути окремі загальні та/або професійні компетентності.</p> <p>2. Перелік курсів надається викладачем.</p> <p>3. Студент може пройти будь-яку кількість курсів, але зарахований буде лише один.</p>	<p>За проходження онлайн курсу, за умови отримання відповідного сертифікату, студент може отримати додаткові бали.</p> <p>Максимальна кількість балів - 10</p>

9. Питання до іспиту

Перелік орієнтовних питань, які виносяться на підсумковий контроль

1. Сутність поняття інфраструктура товарного ринку
2. Зміст і поняття ринку
3. Складові ринку і його функції
4. Класифікація та види ринків
5. Товарний ринок та його характеристика
6. Особливості державного регулювання товарного ринку
7. Елементи інфраструктури товарного ринку та їх характеристика
8. Особливості функціонування інфраструктури аграрного товарного ринку
9. Характеристика видів договорів, які заключаються між партнерами в сфері товарного обігу
10. Характеристика маркетингових посередників, як основи інфраструктури товарного ринку
11. Торгово-посередницька діяльність в інфраструктурі торгового ринку, види посередників
12. Рекламні посередники в інфраструктурі товарного ринку
13. Консалтинг: поняття, види, переваги.
14. Сутність і призначення інформаційної діяльності в інфраструктурі товарного ринку
15. Місце та роль інформаційно-консультаційних та маркетингово-збутових центрів на товарному ринку
16. Джерела маркетингової інформації та методи її збору
17. Організаційно-комерційні послуги: сутність, види, надання
18. Торгівля, як економічна категорія та її сутність
19. Державне регулювання торговельної діяльності
20. Суб'єкти торгів та їх характеристика
21. Сучасні тенденції розвитку торговельної мережі

22. Поняття міжнародної торгівлі та її сучасний стан
23. Зовнішньоторговельна політика держави та її регулювання
24. Стратегії виходу підприємства на зовнішні ринки
25. Економічна сутність, роль і функції оптової торгівлі в ринковому процесі
26. Форми та рівні організації оптової діяльності
27. Основні види оптових посередників
28. Загальна характеристика діяльності підприємств оптової торгівлі
29. Типи та види оптових підприємств, і їх характеристика
30. Організація оптової закупівлі товарів
31. Характеристика оптового продажу товарів
32. Послуги підприємств оптової торгівлі
33. Характеристика роздрібною торгівлі, її сутність і роль
34. Класифікація підприємств роздрібною торгівлі
35. Функції роздрібних торгових підприємств
36. Спеціалізація підприємств роздрібною торгівлі
37. Принципи розміщення підприємств роздрібною торгівлі
38. Функції «прямого» та «зворотного» ходу в роздрібні торгівлі
39. Суть та зміст мерчандайзингу
40. Застосування технологій мерчандайзингу у виробництві та збуті
41. Інструменти комунікацій в мерчандайзингу
42. Комунікаційні засоби просування на місцях продажів
43. Поняття, функції та права товарної біржі
44. Характеристика видів біржових угод
45. Порядок проведення біржових торгів з реальним товаром
46. Аукціони: суть, види, порядок проведення
47. Оптові продовольчі ринки в комплексі інфраструктури товарного ринку
48. Сутність і завдання персонального продажу товарів
49. Основні етапи ефективного персонального продажу та їх зміст
50. Вимоги до торгових агентів та їх роботи
51. Поняття та функції лізингу
52. Законодавче регулювання лізингу в Україні
53. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин
54. Класифікація лізингу та характеристика основних його форм
55. Операція лізингу та практичні аспекти її здійснення
56. Поняття та види логістики
57. Характеристика логістичної системи, логістичних ланцюгів та логістичних операцій
58. Сучасні тенденції розвитку логістики

10. Рекомендовані джерела

10.1 Основні джерела:

1. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник / [В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.]; за ред. В. В. Апопія. – [3-ге вид., перероб. та доп.]. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 632 с.
2. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – Київ : Центр учбової літератури, 2015. – 416 с.
3. Інфраструктура товарного ринку. Теоретичні засади: підручник / за ред. проф. О. О. Шубіна. – Київ : Знання, 2016. – 379 с.
4. Прокопенко О. В. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа, О. О. Дегтяренко, М. Махнуша. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 296 с.
5. Ястремская Е. Н. Инфраструктура товарного рынка: учеб. пособ. / Е. Н. Ястремская, Д. В. Райко. – Харьков : ИНЖЕК, 2016. – 216 с.

10.2 Допоміжні джерела:

6. Грищенко І. М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник / І. М. Грищенко. – Київ: Грамота, 2015. – 448 с.

7. Інфраструктура товарного ринку. Продовольчі товари: підручник / за ред. О. О. Шубіна. – Київ: Знання, 2019. – 564 с.

8. Інфраструктура товарного ринку. Непродовольчі товари: підручник / за ред. О. О. Шубіна. – Київ: Знання, 2019. – 702 с.

9. Казимир Я.В. Управління логістичною діяльністю в умовах воєнного стану в Україні /Я.В.Казимир// Збірник тез XIII Всеукраїнська конференція молодих вчених «Молоді вчені 2023 – від теорії до практики»: Матеріали. Електронне видання. – Дніпро, Журфонд, 2023. – 302 с.

10. Казимир Я.В. Маркетингова концепція діяльності національних виробників в сучасних умовах// Сучасні технології комерційної діяльності і логістики [Електронний ресурс] : зб. матеріалів Міжнар. наук.-практ. інтер.-конф., 21-22 трав. 2020 р. = Modern technologies of commercial activity : proceedings intern. sci.-practical internet-conf, 21-22th may 2020 / М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана" ; [редкол.: О. І. Олексюк (відп. за випуск); О. К. Шафалюк, А. В. Федорченко та ін.]. – Електрон. текстові дані. – Київ: КНЕУ, 2020. – 250 с. – Назва з титул. екрану. – Текст англ., пол. – ISBN 978-966-926-337-7 : Б. ц.

11. Марцин В. С. Економіка торгівлі: підручник / В. С. Марцин. – Київ: Знання, 2016. – 402 с.

12. Раровська В. В., Біржова діяльність: навч. посіб. / В. В. Раровська, Л. А. Останкова, С. Е. Акопов. – Київ : Центр учбової літератури, 2014. – 144 с.

13. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / А. С. Савощенко, В. М. Полонець. – Київ: КНЕУ, 2017. – 376 с.

14. Хома І. Б. Ринок фінансових послуг : навч. посіб / І. Б. Хома. – К. : ЛіраК, 2012. – 248 с.

15. Цінні папери : практикум : навч. посіб. / В.Д. Базилевич, В.М. Шелудько, Н.В. Ковтун та ін. ; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2018. – 791 с.

16. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: підручник / В. М. Шелудько. – 3-те вид., стер. – К.: Знання, 2015. – 535 с.

17. Шкварчук Л. О. Фінансовий ринок : навч. посіб. / Л. О. Шкварчук. – К: Знання, 2016. – 382 с.

10.3 Інформаційні ресурси:

1. <https://www.rada.gov.ua>

2. <https://www.coursera.org/>

3. <https://prometheus.org.ua/>