



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**



**Кафедра економічної теорії, маркетингу та
економічної кібернетики**

ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ ДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ ТА
ІНДИВІДУАЛЬНОЇ РОБОТИ**

для здобувачів першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти зі
спеціальності 075 «Маркетинг»

Затверджено на засіданні
кафедри ЕТМЕК Протокол
№3 від 02.10.2024

Кропивницький - 2024

Інфраструктура товарного ринку: Методичні вказівки до організації самостійної та індивідуальної роботи (для здобувачів першого (бакалаврського) ступеня вищої освіти зі спеціальності 075 «Маркетинг»). / [Укл.: д.е.н., проф. Жовновач Р.І.]. Кропивницький ЦНТУ. 2024. 29 с.

Укладач: Р.І. Жовновач- д.е.н., проф., завідувачка кафедри ЕТМЕК

Рецензент: Н.С. Шалімова - д.е.н., проф. декан економічного факультету

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
1. ЗМІСТ І ВИДИ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ	5
2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ З ДИСЦИПЛІНИ “ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ”	8
3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАВЧАЛЬНО- ДОСЛІДНИЦЬКОГО ЗАВДАННЯ	21
4. ІНДИВІДУАЛЬНІ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИЦЬКІ ЗАВДАННЯ	23
5. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ	25
6. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	28

ПЕРЕДМОВА

Самостійна та індивідуальна робота здобувачів є важливою складовою навчального процесу, що впливає на глибину та стійкість набутих знань і умінь, які допомагають творчо застосовувати їх в майбутній професійній діяльності.

Самостійна робота здобувачів (СРС) - один із обов'язкових видів навчально-пізнавальної діяльності здобувача, що виконує різні функції, серед яких важливе значення мають:

- навчальна, яка полягає в опрацюванні першоджерел, що сприяє більш глибокому осмисленню вже засвоєної суми знань.

- пізнавальна, призначення якої полягає в опануванні новою сумою знань, розширенні меж світогляду.

- коригуюча, що передбачає осмислення новітніх теорій, концепцій, категорій, підходів до визначення сутності відомих понять, напрямків розвитку науки і т.п..

- стимулююча, сутність якої полягає у такій організації самостійної роботи, коли здобувач отримує задоволення від результатів пізнавальної діяльності.

- виховна, що спрямована на формування таких якостей, як воля, цілеспрямованість, відповідальність, дисциплінованість.

- розвиваюча, що спрямована на розвиток самостійності, творчості, дослідницьких умінь особистості.

Метою СРС є засвоєння в повному обсязі навчальної програми та послідовне формування у здобувачів самостійності як риси характеру, що відіграє суттєву роль у формуванні сучасного фахівця вищої кваліфікації.

Навички самостійної роботи:

- уміння пошуку необхідної літератури;
- орієнтація в потоці інформації щодо обраної спеціальності;
- навички ведення записів (складання простого і розгорнутого плану, конспекту, реферату, виступу, а також навички науково-пошукової роботи).

Уміння застосувати знання на практиці:

- реалізація на практичних, семінарських заняттях;
- виконання індивідуальних завдань під час проходження практики.

Індивідуальна робота здобувача (ІРС)- це аудиторна самостійна робота та індивідуальні завдання під керівництвом викладача, під час виконання яких здобувач може отримати методичну допомогу у вигляді консультацій щодо виконання цієї роботи, при цьому консультації носять індивідуальний характер. Вона може включати вивчення окремих розділів навчальної дисципліни, аудиторне проектування, роботу з використанням комп'ютерної техніки тощо і враховувати специфічні вимоги дисципліни.

Індивідуальні навчально-дослідницькі завдання (ІНДЗ) є однією з форм самостійної роботи здобувачів, яка передбачає створення умов для якнайповнішої реалізації творчих можливостей здобувачів і має на меті поглиблення, узагальнення та закріплення знань, які здобувачі одержують в процесі навчання, а також застосування цих знань на практиці.

1. ЗМІСТ І ВИДИ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ

З урахуванням змісту, цілей та завдань дисципліни “Інфраструктура товарного ринку”, що вирішуються в процесі виконання різних форм СРС, можна виділити такі види самостійної роботи:

1. Самостійне опрацювання здобувачем матеріалу, яке передбачає наступне:

- робота в позанавчальний час (в бібліотеці, інформаційних мережах, в домашніх умовах);
- опрацювання матеріалів з підготовки до лекційних та семінарських/практичних занять;
- опрацювання та конспектування теоретичного навчального матеріалу для самостійного вивчення;
- підготовка міні-лекції;
- складання термінологічного словника;
- опрацювання додаткової літератури з дисципліни;
- поточне консультування з проблематики курсу.

2. Вибіркові альтернативні завдання (пошуково-аналітична робота), серед яких кожен здобувач може вибрати завдання на власний розсуд з тим, щоб набрати необхідну кількість балів., а саме:

- підготовка рефератів/есе та представлення матеріалів у вигляді презентації;
- огляд літературних джерел із конкретної тематики та представлення доповіді;
- робота в групах (4-5 ст): дослідження;
- робота в групах (4-5 ст): моделювання міні-ситуацій (кейс-метод) та складання ділової гри з конкретним прикладним матеріалом;

Презентації - виступи перед аудиторією, що використовуються; для представлення певних; досягнень, результатів роботи групи, звіту про виконання індивідуальних завдань тощо. Працюючи над рефератом чи доповіддю, здобувач повинен проявити власну ініціативу та самостійність при виборі літературних та наукових джерел, проведенні спостережень та інших методів дослідження, у складанні плану реферату (доповіді) та їх оформлення. Це необхідно не тільки для вміння самостійно працювати з науковими джерелами, а й для розвитку психологічної культури та мовлення здобувачської молоді. Перш ніж розпочати написання реферату або доповіді, здобувачу варто виконати таку роботу:

- дібрати до теми необхідну літературу та глибоко її вивчити.

- продумати та скласти детальний план роботи.
- осмислити правильність та довести основні положення, що висуваються.
- зіставити факти, що розглядаються в науковій літературі, виділити їх спільне та відмінне, узагальнити науковий матеріал у відповідності зі складеним планом реферату або доповіді.

- підготувати необхідні до роботи ілюстрації, вміло використовувати власні спостереження, досвід та інші методи дослідження.

Також надається можливість виступити перед групою здобувачам, які написали найкращі реферати, доповіді, зробили презентацію. Здобувачам, які виступають з рефератом (доповіддю, презентацією), бажано усно викладати короткий зміст, а не читати написаний текст. Так вони вчаться обгрунтовувати власну думку, виробляють у себе лекторську майстерність. Виступ обговорюють і доповнюють усі здобувачі під керівництвом викладача. У процесі обговорення, передбачається обмін здобувачами думками і поглядами з приводу тих або інших дискусійних питань.

Есе, особливості написання та вимоги. Есе - невеликий текст, що виражає підкреслено індивідуальну точку зору автора. Тому і те, як його написати, є суто особистим вибором. Але деякі поради із цього приводу дати все ж можна.

1 крок. Обдумайте зміст. Перед початком написання есе, обдумайте його структуру і зміст. Найпростіше це зробити, поставивши самому собі декілька питань стосовно тематики. Формулювання відповідей на них допоможе в написанні основній частині. Постарайтеся відразу визначити стилістику свого есе.

2 крок. Напишіть есе. В першому параграфі сформулюйте основну ідею вашого майбутнього оповідання. Намагайтеся привернути увагу того, що чимось захоплює. 2, 3 і 4 параграф - основна частина. Приведіть аргументи на доказ вашої основної думки. Якщо доречно, наведіть приклади з Вашого життя. Не бійтеся вводити конкретні дані про ваше життя, про себе, свою сім'ю. Головне, аби це було доречно. У завершальному параграфі підсилюйте основну думку, висунуту спочатку. Пов'яжіть зі вступом і основною частиною.

3 крок. Проведіть перевірку. Перевірте структуру: чи є логічний зв'язок між параграфами? Перевірте, чи в єдиному стилі написане есе. Приберіть все зайве, оповідання повинне вийти коротким і лаконічним. Не бійтеся переписувати есе.

Робота в групах дає змогу структурувати семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного здобувача в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду спілкування.

Важливим напрямком роботи в групах є навчально-дослідницька діяльність.

Складні теми для дослідження може виконувати група з декількох здобувачів. Процес дослідження включає вивчення документів, матеріалів місцевої преси, бесіди, особисті спостереження, анкетні опитування. Потім потрібно скласти план, визначити свою точку зору, написати конспект чи повний текст повідомлення, узагальнити матеріал, зробити висновки. Про результати навчальних досліджень рекомендується повідомити на заняттях, конференціях або оформити їх у вигляді таблиць, схем, альбомів.

Кейс-метод передбачає розгляд, аналіз конкретних ситуацій, який дає змогу наблизити процес навчання до реальної практичної діяльності. На відміну від інших методів активного навчання ділова гра є системою, що характеризується самонастроюванням та самонавчанням. У грі не можна передбачити ситуації, з якими зіштовхнеться той чи інший учасник та вся ділова група в цілому. Можна лише визначати правила для учасників у різних ситуаціях. Будь-яке рішення гравця ґрунтується на його власних рішеннях, що приймаються під впливом дій інших учасників. Отримання успішного результату базується на попередньо вивченому теоретичному матеріалі.

Мета ділової гри - закріплення та систематизація знань здобувачів з інфраструктури товарного ринку; розвиток навичок здійснення аналізу товарного ринку, прогнозування стану товарного ринку в залежності від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів маркетингового середовища; розробки конкурентної стратегії, вироблення стратегії і тактики переговорного процесу з потенційним посередниками; закріплення отриманих теоретичних знань основних понять з інфраструктури товарного ринку.

2. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ ЗДОБУВАЧІВ З ДИСЦИПЛІНИ “ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ”

Тема 1. Предмет, методи і завдання дисципліни.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Характеристика дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" та її взаємозв'язок з іншими дисциплінами.
2. Економічні категорії, що складають понятійну основу дисципліни.
3. Функції
4. дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".
5. Генезис дисципліни. Логіко-структурна схема її побудови.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *товар, потреба, попит, пропозиція, ціна, ринок, розподіл, обмін, інфраструктура, інфраструктура ринку, інфраструктура товарного ринку.*

III. Індивідуальна робота:

1. Напрями розвитку ринкової інфраструктури за сучасних умов.

IV. Теми для рефератів:

1. Значення вивчення дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" у майбутній професійній діяльності маркетологів.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. У чому полягає відмінність дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" від дисципліни "Економічна теорія"?
2. Яку роль відіграє інфраструктура ринкової економіки?
3. Якими є головні складові ринкової інфраструктури?
4. Якими є головні напрями розвитку ринкової інфраструктури за сучасних умов?
5. Означте сутність та складові процесу виробництва.
6. Засоби та предмети праці - призначення, відмінності від товару.
7. Взаємозв'язок та взаємодія фаз суспільного відтворення.
8. Походження та сутність терміну "інфраструктура".
9. Що є предметом та об'єктом вивчення дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" ?
10. Який взаємозв'язок дисципліни "Інфраструктура товарного ринку" з іншими дисциплінами?
11. В чому полягає мета та завдання дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".
12. Характеристика економічних категорій, що складають понятійну основу дисципліни.
13. Функції дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".

14. Які вимоги висуваються до маркетологів при вивченні дисципліни "Інфраструктура товарного ринку"?
15. Сформулюйте сутність категорій «інфраструктура», «інфраструктура ринку», «інфраструктура товарного ринку».
16. Генезис дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".
17. Логіко-структурна схема побудови дисципліни "Інфраструктура товарного ринку".

Тема 2. Товарний ринок — середовище маркетингу.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Товарний ринок в інтегрованій структурі ринку, місце та значення.
2. Об'єкти, суб'єкти та ринкові процеси товарного ринку та їх взаємозв'язок з економічним розвитком країни.
3. Регулювання товарного ринку.
4. Характеристика маркетингової діяльності на товарному ринку.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *товарний ринок, об'єкти товарного ринку, суб'єкти товарного ринку, продавці, покупці, посередники, методи саморегулювання товарного ринку, методи державного регулювання товарного ринку, маркетингова діяльність на товарному ринку.*

III. Індивідуальна робота:

1. Дослідження кон'юнктури товарного ринку (на прикладі конкретного ринку).
2. Розвиток торгівлі в Україні в сучасних умовах.
3. Моніторинг товарних ринків України.
4. Український товарний ринок як сфера міжнародних економічних інтересів.

IV. Теми для рефератів:

1. Торгівля як засіб розвитку виробництва і засіб задоволення потреб споживачів.
2. Ринок товарів виробничо-технічного призначення.
3. Характеристика механізму ринкового саморегулювання.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Сутність товарного ринку.
2. Особливості ринку товарів та послуг (товарного ринку).
3. Якими є головні відмінності товарного ринку від інших ринків?
4. Схарактеризуйте головні параметри товарного ринку.
5. У чому полягає сутність атрибутів товарного ринку?
6. Місце та значення товарного ринку в інтегрованій структурі ринку.
7. Об'єкти, суб'єкти та ринкові процеси товарного ринку та їх взаємозв'язок з

- економічним розвитком країни.
8. Складові механізми ринкового саморегулювання та їх взаємодія.
 9. Види та форми зовнішнього впливу на товарний ринок.
 10. Методи державного регулювання товарного ринку.
 11. Сутність маркетингової діяльності на товарному ринку.
 12. Назвіть найвагоміші форми та методи регулювання товарного ринку. Схарактеризуйте умови й обмеження їх застосування.
 13. В чому вбачають взаємозв'язок товарного ринку та середовища маркетингу.

Тема 3. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність інфраструктури товарного ринку та її значення в ринковому процесі.
2. Елементи інфраструктури товарного ринку.
3. Основні функції інфраструктури товарного ринку.
4. Особливості продукту діяльності суб'єктів інфраструктурного комплексу.
5. Характеристика основних типів маркетингових посередників.
6. Показники оцінки стану та розвитку інфраструктури товарного ринку

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *інфраструктура товарного ринку, виробнича інфраструктура, соціально-побутова інфраструктура, інституціональна інфраструктура, екологічна інфраструктура, ринкова інфраструктура, організаційно-технічна інфраструктура, фінансово-кредитна інфраструктура, організаційно-дослідна інфраструктура.*

III. Індивідуальна робота:

1. Дослідження інфраструктури товарного ринку (на прикладі конкретного товарного ринку)
2. Сучасні проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку та шлях їх вирішення.
3. Формування цін на продукти виробничої діяльності суб'єктів інфраструктури.

IV. Теми для рефератів:

1. Взаємовідносини учасників товарного ринку з банками.
2. Взаємовідносини учасників товарного ринку і страхувальників.
3. Вплив Розрахункової палати на розвиток товарного ринку.
4. Взаємовідносини митної служби і учасників товарного ринку.
5. Кадрове забезпечення функціонування товарного ринку.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Наведіть сучасні визначення інфраструктури товарного ринку (ІТР) та її диференціація.
2. Сутність та значення інфраструктури товарного ринку.
3. Назвіть головні складові елементи ІТР.
4. Особливості продукту економічної діяльності суб'єктів ІТР.
5. У чому виявляються властивості послуг ІТР?
6. Схарактеризуйте функції ІТР стосовно складових товарного обігу.
7. Функції окремих складових інфраструктурного комплексу товарного ринку.
8. Які є основні елементи ІТР?
9. Схарактеризуйте сутність та роль маркетингових посередників в інфраструктурному комплексі товарного ринку.
10. Якими є найважливіші показники оцінювання стану ІТР?
11. Назвіть та охарактеризуйте показники оцінки стану та розвитку складових ІТР.
12. Розкрийте роль сучасного маркетингу в розвитку суб'єктів інфраструктури.

VI. Виконання навчально-практичних завдань:

Визначення показників стану та розвитку інфраструктури товарного ринку.

Тема 4. Макроорганізація оптової торгівлі.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах.
2. Функції оптової торгівлі.
3. Характеристика основних видів оптової торгівлі.
4. Особливості оптової торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення.
5. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *оптова торгівля, суб'єкти оптової торгівлі, прямий збут, опосередкована оптова торгівля, товари виробничо-технічного призначення, загальний товарооборот, товарний запас.*

III. Індивідуальна робота:

1. Оптова торгівля як суб'єкт формування національного доходу та національного багатства країни.
2. Аукціонна закупівля оптових партій товару.

IV. Теми для рефератів:

1. Оптова торгівля як ефективний інструмент доведення товарів від виробника до кінцевого споживача.
2. Регіональний, міжрегіональний, зовнішньоторговий оптовий товарообіг.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. В чому полягає сутність оптової торгівлі
2. Охарактеризуйте оптову торгівлю як складову господарсько-торговельної діяльності.
3. Дайте характеристику ролі та місцю оптової торгівлі в ринковій економіці.
4. Визначте склад суб'єктів оптової торгівлі та дайте їх характеристику.
5. Основні завдання оптової торгівлі в сфері торгового обігу.
6. Назвіть визначальні функції оптової торгівлі.
7. Дайте характеристику функцій оптової торгівлі стосовно товаровиробників (постачальників).
8. Дайте характеристику функцій оптової торгівлі стосовно споживачів.
9. Взаємодія оптової торгівлі з роздрібними торговцями і організованими покупцями.
10. Класифікаційні ознаки та форми оптової торгівлі.
11. Диференціація видів оптової торгівлі.
12. Дайте характеристику головним чинникам впливу на вибір форми оптової торгівлі.
13. Чинники використання оптової торгівлі у формі прямого збуту
14. Наведіть умови доцільності використання опосередкованої оптової торгівлі.
15. Класифікаційні ознаки та форми оптової торгівлі.
16. Диференціація видів оптової торгівлі.
17. У чому виявляються особливості оптової торгівлі товарами виробничо-технічного призначення?
18. Поясніть сутність загального товарообороту як інтегрального макроекономічного показника оптової торгівлі.
19. Характеристика відносних показників оптової торгівлі.
20. Сутність та значення товарних запасів в оптовій торгівлі.
21. Показники оцінки стану та структури товарних запасів в оптовій торгівлі.

VI. Виконання навчально-практичних завдань:

Визначення макроекономічних показників оптової торгівлі. Визначення потреби та попиту наявних та потенційних покупців.

Тема 5. Підприємства оптової і роздрібної торгівлі, як елементи інфраструктури товарного ринку

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність та види підприємств оптової та роздрібної торгівлі
2. Функції підприємств оптової та роздрібної торгівлі
3. Послуги підприємств оптової та роздрібної торгівлі

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: підприємства оптової та роздрібної торгівлі.

III. Індивідуальна робота:

1. Критерії вибору партнерів-товаровиробників (постачальників) оптового підприємства.
2. Показники оцінювання ефективності діяльності підприємства оптової /роздрібної торгівлі
3. Найбільш перспективні види комерційних послуг підприємств оптової торгівлі.

IV. Теми для рефератів:

1. Організація оптової закупівлі товарів підприємствами оптової торгівлі.
2. Методи визначення загального обсягу закупівлі товарів та партії замовлення підприємствами оптової торгівлі.
3. Методи визначення потреб споживачів в виробничо-технологічних послугах.
4. Формування цін на послуги підприємств оптової торгівлі.
5. Методи визначення ціни на транспортно-експедиційні послуги.
6. Сутність спеціалізації підприємств роздрібної торгівлі та методи визначення її рівня.
7. Маркетингові рішення у роздрібній торгівлі.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Сутність та ознаки підприємства оптової торгівлі.
2. Класифікація підприємств оптової торгівлі.
3. Організаційно-правові форми підприємств оптової торгівлі.
4. Назвіть головні функції підприємств оптової торгівлі.
5. Окресліть склад робіт оптового торговельного підприємства за видами діяльності.
6. Методи визначення потреби та попиту наявних та потенційних покупців.
7. Методи визначення величини товарного запасу.
8. Методи визначення загального обсягу закупівлі товарів та партії замовлення.
9. Критерії вибору партнерів-товаровиробників (постачальників).
10. Схарактеризуйте роль та місце сучасного маркетингу в процесі оптового продажу товарів.
11. Організація оптового продажу товарів.

12. Дайте характеристику показників оцінювання ефективності діяльності підприємства оптової торгівлі.
13. Сутність послуг підприємств оптової торгівлі.
14. Як класифікують послуги підприємства оптової торгівлі?
15. Чинники розвитку окремих видів послуг.
16. Методи визначення цін на виробничо-технологічні послуги.
17. Як формується обсяг транспортно-експедиторських послуг оптового підприємства?
18. Дайте характеристику показників оцінювання ефективності транспортно-експедиторських послуг оптової торгівлі.
19. Роздрібна торгівля як провідний вид ринкових процесів та форма господарсько-торговельної діяльності.
20. У чому полягає сутність роздрібною торгівлі та її відмінність від оптової?
21. Форми роздрібною торгівлі.
22. Дайте характеристику основних функцій роздрібною торгівлі.
23. Які послуги надають підприємства роздрібною торгівлі?
24. Дайте характеристику роздрібною торгівельної мережі.
25. За якими ознаками класифікують магазини роздрібною торгівлі?
26. За якими принципами формуються організаційні структури підприємств роздрібною торгівлі?
27. Маркетингові рішення в роздрібною торгівлі.
28. Зобов'язання роздрібною торгівлі щодо інформаційного забезпечення споживачів.
29. Дайте характеристику нормативних актів, що регламентують діяльність підприємств роздрібною торгівлі продовольчими товарами.

VI. Виконання навчально-практичних завдань: Визначення величини товарного запасу. Показників діяльності підприємств оптової торгівлі. Визначення вартості послуг підприємств оптової торгівлі. Показники діяльності підприємств роздрібною торгівлі.

Тема 6. Торгово-підприємницька діяльність на товарному ринку.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності.
2. Здійснення торговельної діяльності через посередників.
3. Основні типи торговельних посередників.
4. Винагорода торговельних посередників.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *торгово-підприємницька діяльність, торговельні посередники, торгові дома, експортні, імпорнтні фірми, комісійні, дилерські та дистриб'юторські агентські фірми. комерційний представник, дистриб'ютор, дилер, комісіонер, консигнатор, агент, брокер, договір комісії, договір консигнації, договір доручення*

III. Індивідуальна робота:

1. Розвиток торгівельно-посередницької діяльності на товарному ринку України.

IV. Теми для рефератів:

1. Правове забезпечення торговельно-посередницької діяльності.
2. Види та особливості консигнаційної торгівлі.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Поясніть різницю між торгівельно-посередницькою та посередницькою діяльністю.
2. Зміст та види торгівельно-посередницької діяльності на товарному ринку.
3. Місце посередників їх у системі маркетингового середовища
4. Відмінності діяльності торговельних посередників від оптових торговельних підприємств.
5. Чим відрізняється торгівельний посередник від оптового покупця?
6. Класифікація посередників за формою організації торгівлі
7. Як класифікуються посередницькі підприємства і організації залежно від товарної спеціалізації?
8. Торговельно-посередницькі структури та особливості їхньої діяльності.
9. Що є спільного і в чому різниця між комісійною та консигнаційною торгівлею?
10. Умови співробітництва простих посередників.
11. Основні типи торговельних посередників.

Тема 7. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Характеристика інформаційної та організаційно-комерційної діяльності.
2. Інформаційні продукти і послуги.
3. Організаційно-комерційні послуги: види, організація надання.
4. Вартість та порядок оплати організаційно-комерційних послуг.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *інформація, інформаційні технології, інформаційний продукт, інформаційна послуга, ярмарок, виставка, ярмарок-виставка.*

III. Індивідуальна робота:

1. Суб'єкти товарного ринку, що потребують інжинірингових послуг.

IV. Теми для рефератів:

1. Роль та функції виставок і ярмарок в розвитку організаційно-комерційних послуг.
2. Визначення розмірів плати за послуги виставок/ярмарок.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Сутність та значення інформаційної діяльності в сучасній ринковій економіці.
2. Зміст організаційно-комерційної діяльності.
3. Схарактеризуйте роль і місце інформаційних послуг для господарсько-торгівельної діяльності.
4. Що є спільного і в чому відмінність між інформаційними та організаційно-комерційними послугами?
5. Що розуміють під продуктом інформаційної діяльності? В чому його особливості?
6. Види інформаційних послуг.
7. Бази даних, як підгрунття інформаційної діяльності.
8. Що розуміють під продуктом організаційно-комерційної діяльності? В чому його особливості?
9. Схарактеризуйте зміст маркетингового дослідження ринку.
10. Схарактеризуйте суб'єктів організаційно-комерційної діяльності.
11. Схарактеризуйте основні ознаки подібності і відмінності оптових ярмарків та виставок.
12. Як здійснюють обґрунтування доцільності участі суб'єкта господарювання у виставці (виставці-ярмарку)?
13. Умови надання та порядок оплати організаційно-комерційних послуг.
14. Які витрати несуть організатори виставки і за рахунок яких надходжень вони їх відшкодовують?
15. Як обчислюють розміри грошових внесків учасників-експонентів виставки?
16. Як розраховують результат від участі у виставці суб'єкта господарювання?
17. Методичні підходи до оцінки ефективності інформаційних та організаційно-комерційних послуг.

Тема 8. Товарні біржі.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

:

1. Сутність біржової торгівлі та історія її розвитку.
2. Функції товарних бірж.
3. Види бірж та особливості їх діяльності в Україні.
4. Біржовий товар: основні вимоги та класифікація.
5. Біржові угоди та порядок їх здійснення.
6. Брокерська діяльність на товарній біржі

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *торги, біржа, товарна біржа, біржовий ринок, позабіржовий ринок, біржова угода, біржовий товар, форвардні, ф'ючерсні та спотові контракти, брокер, брокерська діяльність.*

III. Індивідуальна робота:

1. Тенденції і проблеми розвитку товарних бірж в Україні.
2. Біржовий потенціал товарного ринку України.
3. Обіг на біржовому та позабіржовому товарних ринках в Україні.
4. Характеристика провідних товарних бірж Європи (США, Японії).
5. Види тендерних торгів та їх характеристика.
6. Ризики та винагорода брокерів на товарній біржі

IV. Теми для рефератів:

1. Походження торгів та їх економічні функції.
2. Асортимент біржових товарів та принципи формування товарної спеціалізації брокерів.
3. Поняття та основні риси міжнародних товарних бірж.
4. Діяльність брокера на товарній біржі
5. Види брокерів на товарній біржі.
- 6.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. Визначення біржової торгівлі та товарної біржі.
2. Дайте характеристику ознак біржової торгівлі.
3. Схарактеризуйте функції товарних бірж як форми організованого товарного ринку.
4. За якими ознаками класифікують біржі, зокрема товарні ?
5. У чому відмінність біржової торгівлі від простої та подвійної форми біржового аукціону?
6. Принципи діяльності товарної біржі..
7. Правові засади створення та організації діяльності товарних бірж.
8. Організаційна структура товарної біржі.
9. Хто може бути членом товарної біржі?
10. Права та обов'язки товарної біржі.
11. Права та обов'язки членів товарної біржі.
12. Організація процесу біржової торгівлі.
13. Що ви знаєте про установчі документи товарної біржі?
14. Форми та методи проведення біржових торгів.
15. Яким вимогам має відповідати біржовий товар?
16. Зміст біржової угоди та види біржових угод.
17. У чому різниця між біржовою операцією та біржовою угодою?
18. В чому полягають особливості ф'ючерсних біржових контрактів?
19. Порівняльна характеристика форвардних та ф'ючерсних контрактів.
20. Схарактеризуйте зміст спотового біржового контракту.
21. Яка різниця між спотовим та форвардним біржовим контрактом?
22. Дайте характеристику діяльності брокера на товарній біржі.
23. Схарактеризуйте документи, на підставі яких брокер здійснює свою діяльність на товарній біржі.
24. Підготовка брокера до роботи на товарній біржі.

25. Позабіржова діяльність брокера.
26. Діяльність брокера в процесі біржової сесії.
27. Відповідальність брокера за укладання біржової угоди.
28. Чим ризикує брокер на товарній біржі.
29. Мотивація та винагорода брокера.

VI. Виконання навчально-практичних завдань: Розрахунки за біржовими операціями.

Тема 9. Лізингова діяльність на товарному ринку.

I. Опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність та економічне значення лізингу.
2. Суб'єкти та об'єкти лізингу.
3. Види та форми лізингу.
4. Економіко-правові основи здійснення лізингових угод

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: *лізинг, лізингодавець, лізингоодержувач, лізингова угода, прямий лізинг, зворотний лізинг, непрямий лізинг, фінансовий лізинг, оперативний лізинг, експортний лізинг, імпортований лізинг, пайовий лізинг, хайринг, рейтинг, лізинговий платіж.*

III. Індивідуальна робота:

1. Перспективи розвитку лізингової діяльності в Україні.
2. Ризики лізингової діяльності та їх усунення
3. Порівняльний аналіз вигоди від лізингового платежу та банківського кредиту.

IV. Теми для рефератів:

1. Фінансовий лізинг: зміст, оформлення та здійснення лізингової угоди.
2. Особливості здійснення операційного лізингу.
3. Переваги та недоліки окремих видів лізингових платежів.

V. Перелік питань для опрацювання:

1. Визначення та економічне значення лізингу.
2. Передумови виникнення оренди/лізингу.
3. Єдність та відмінність оренди-прокату-лізингу.
4. За якими ознаками, видами та формами вирізняють лізинг у світовій практиці?
5. Суб'єкти, об'єкти та предмет лізингової діяльності.
6. Дайте характеристику основних господарських функцій лізингу.
7. За яких умов вигідно займатись лізинговою діяльністю з точки зору лізингодавця та лізингоодержувача?
8. У чому полягає привабливість лізингу для лізингоодержувача?
9. Класифікаційна характеристика видів та форм лізингу.

10. Фінансовий лізинг - визначення та особливості.
 1. Чистий та "мокрый" лізинг - переваги та умови застосування.
 2. Сутність та призначення лізингового платежу.
 3. Порядок розрахунку лізингового платежу.
 4. У яких формах здійснюється лізинговий платіж?
11. Методи розрахунку величини коштів на відшкодування лізингодавцю вартості майна наданого в лізинг
12. Дайте характеристику умов, за яких здійснюється лізингова операція.
13. Зміст та послідовність укладання лізингової угоди.
14. Організація виконання лізингової угоди.
15. Нормативно-правове забезпечення прав та обов'язків лізингодавця.
16. Схарактеризуйте права та ризики лізингодавця.
17. Дайте характеристику зобов'язань та ризиків лізингоодержувача.
18. Правове регулювання міжнародного лізингу.

VI. Виконання навчально-практичних завдань: Розрахунок лізингових платежів.

Тема 10. Персональний продаж.

I. Самостійне опрацювання лекційного матеріалу та конспектування наступних питань за темою:

1. Сутність та завдання персонального продажу.
2. Характеристика форм персонального продажу.
3. Цілі і завдання персонального продажу.
4. Основні етапи процесу ефективного продажу.
5. Торгові агенти з персонального продажу.

II. Складання термінологічного словника за визначеннями: продаж, *персональний продаж, контакт, презентація, усунення заперечень, торговельний агент з персонального продажу.*

III. Індивідуальна робота:

1. Розвиток персонального продажу в Україні.
2. Взаємозалежність та взаємозв'язок розвитку сучасних інформаційних технологій, телекомунікаційних мереж та методів продажу товарів та послуг.

IV. Теми для рефератів:

1. Вимоги до торговельного агента щодо його поведінки при спілкуванні з клієнтами в процесі продажу.
2. Узгодження суперечок в процесі персонального продажу.
3. Особливості персонального продажу товарів виробничо-технічного призначення.

V. Перелік питань для самоконтролю:

1. У чому полягає сутність та значення процесу продажу?
2. Які характерні особливості персонального продажу?
1. Завдання персонального продажу.

2. Цілі персонального продажу, орієнтовані на попит.
3. Цілі персонального продажу, орієнтовані на імідж.
4. За якими ознаками можна класифікувати форми продажу, в чому різниця між ними?
5. Характеристика основних форм персонального продажу.
6. Зв'язок між формою продажу та функціональним призначенням товару.
7. У чому полягає відмінність між прямим маркетингом і персональними продажем?
8. Переваги та недоліки персонального продажу.
9. Зміст окремих етапів управління персональним продажем.
10. Зміст та послідовність операцій персонального продажу.
11. Дайте характеристику загальних вимог до торгового агента.
12. Завдання торговельних агентів по здійсненню операцій персонального продажу.
13. Організація та проведення презентацій та демонстрацій товару.
7. Зміст роботи торговельного агента по супроводу угоди.
8. Основні принципи роботи торговельного агента (представника).
11. Прийоми подолання цінового бар'єру та усунення заперечень в процесі персонального продажу.
14. Які системи винагороди та мотивації торгівельного персоналу Ви знаєте, у чому їхні переваги та недоліки?
15. Чим зумовлена поява нових форм продажу, якими є їхні особливості?
16. Взаємозв'язок персонального продажу з розвитком інформаційних технологій та Інтернет.
17. Складові електронної комерції.

3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ВИКОНАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНОГО НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИЦЬКОГО ЗАВДАННЯ

Індивідуальне завдання необхідне для систематизації, закріплення і розширення теоретичних і практичних знань з дисципліни “Інфраструктура товарного ринку”. ІНДЗ дозволяє здобувачам опанувати необхідні практичні навички при вирішенні конкретних практичних завдань, розвитку навичок самостійної роботи й оволодіння методикою ведення наукових досліджень, пов'язаних з темою ІНДЗ.

Комплексне науково - творче індивідуальне завдання є ґрунтовним дослідженням, що здійснюється на протязі вивчення здобувачем дисципліни. До його різновидів належать:

■ **написання наукової статті**, тематика якої стосується дисципліни, у фахове наукове видання та публікація тез у міжнародних збірниках (індивідуально, або у співавторстві з викладачем). Обов'язковою умовою є прийняття до друку статті редакцією видання до початку залікової сесії;

■ **розробка візуального супроводження дисципліни** (побудова ґрунтовних логічних блок схем) за темами навчального курсу та їх оформлення плакатами, слайдами чи у відео матеріал, із обов'язковим захистом перед аудиторією **Банки візуального супроводження** сприяють активізації творчого сприйняття змісту дисципліни за допомогою наочності:

- законодавчі матеріали та коментарі до них;
- навчально-методичні матеріали з вивчення навчальної дисципліни;
- інтерактивні посібники, підручники;
- періодичні видання;
- альбом схем з навчальної дисципліни;
- рекламні матеріали з практики роботи фінансових, податкових, страхових органів України тощо.

■ виконання індивідуального розрахункового завдання (проведення розрахунків та експертна оцінки фінансового стану конкретного підприємства з різних тем)

■ індивідуальне науково - творче завдання виконання досліджень.

■ індивідуальне творчо-аналітичне завдання - виконання розрахунків та здійснення аналізу показників на підставі даних про фінансово-господарську діяльність підприємства

При виконанні ІНДЗ здобувач повинен продемонструвати вміння в сфері науково-дослідної діяльності, роботи з готовими матеріалами, вміння творчого й оригінального вирішення поставлених завдань.

ІНДЗ здобувачи виконують самостійно протягом вивчення дисципліни «Організація гостинності в засобах розміщення» з проведенням консультацій викладачем дисципліни відповідно до графіка навчального процесу.

ІНДЗ включає наступні елементи наукового дослідження:

- практична значущість;
- комплексний і системний підходи до вирішення поставленого завдання;

■ використання сучасних теоретичних методологій і наукових розробок та досліджень за даною темою;

■ застосування творчого підходу й відбиття власного бачення вирішення поставленого завдання.

Практична значущість полягає в обґрунтуванні реальності та її результатів для потреб практики. Під реальністю розуміють роботу, що за своїм змістом відповідає існуючим проблемам, результати якої можуть бути використані різними готельними й курортними підприємствами для вирішення існуючих проблем.

Комплексний і системний підходи використовують для розкриття теми й полягають у тому, що предмет дослідження підлягає багатобічному вивченню: теоретичні положення, практичні рішення і наробітки, аналіз, шляхи й умови реалізації поліпшення. При цьому необхідно підтримувати взаємозв'язок, послідовність і логічність викладання матеріалу; використати сучасні теоретичні методології, наукові розробки і дослідження за даною темою.

Під час вивчення дисципліни “Інфраструктура товарного ринку” здобувачі виконують одну ІНДЗ у вигляді аналітичної роботи, яка повинна містити наступні розділи:

1. Титульний аркуш містить (див. додаток А):

- назву університету;
- назву кафедри;
- назву навчальної дисципліни;
- номер академічної групи;
- дату подачі ІНДЗ викладачеві на перевірку - день, місяць, рік;
- інформацію про реєстрацію роботи лаборантом кафедри в журналі для реєстрації письмових робіт здобувачів, що підлягають обов'язковій здачі викладачам.

2. **Зміст.** Відбиває назви розділів (параграфів і т.п.) письмової роботи, що розкривають зміст ІНДЗ. Усі сторінки нумерують праворуч угорі. Винятком є титульний аркуш, тому нумерація починає із цифри «2».

3. **Вступ.** Вступ розкриває сутність, стан наукового завдання і його значення. Тут же вказують мету й завдання дослідження.

4. **Теоретична частина.** Розкриває наукове дослідження і відповідає обраній темі, вступу й висновкам ІНДЗ.

5. **Практична частина.** Побудова схему інфраструктури товарного ринку будь-якого ораного Вами для дослідження підприємства

6. **Висновки.** У висновках вказують результати, отримані при проведенні дослідження, пропозиції або рекомендації щодо вирішення поставленого завдання відповідно до результатів дослідження.

7. **Список використаних джерел.**

8. **Додатки.** В додатки можуть входити різноманітні таблиці, ілюстрації, схеми, діаграми і т.д. Оформлення виконують у такий спосіб: після списку літератури оформляють окрему сторінку з написом по центру: «ДОДАТКИ», номер якої є останнім. Нумерацію додатків виконують шляхом використання заголовних букв алфавіту (А, Б, В...), які розміщують праворуч угорі.

9. **Вимоги до оформлення.** Шрифт Times New Roman, 14, полуторний інтервал; поля: верхнє й нижнє - 20 мм, лівє - 30 мм, правє - 10 мм..

4. ІНДИВІДУАЛЬНІ НАВЧАЛЬНО-ДОСЛІДНИЦЬКІ ЗАВДАННЯ

4.1. Теоретична частина

Розкрити одне із нижченаведених питань (до 15 сторінок). Номеру питання відповідає номер здобувача у журналі академічного навчання.

1. Напрями розвитку ринкової інфраструктури за сучасних умов.
2. Розвиток торгівлі в Україні в сучасних умовах.
3. Моніторинг товарних ринків України.
4. Український товарний ринок як сфера міжнародних економічних інтересів.
5. Обіг на біржовому та позабіржовому товарних ринках в Україні.
6. Сучасні проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку та шлях їх вирішення.
7. Завдання та функції торгово-промислових палат на товарному ринку.
8. Види тендерних торгів та їх характеристика.
9. Формування цін на продукти виробничої діяльності суб'єктів інфраструктури.
10. Оптова торгівля як суб'єкт формування національного доходу та національного багатства країни.
11. Критерії вибору партнерів-товаровиробників (постачальників) оптового підприємства.
12. Роль та місце сучасного маркетингу в процесі оптового продажу товарів.
13. Найбільш перспективні види комерційних послуг підприємств оптової торгівлі.
14. Ознаки сучасного підприємства роздрібною торгівлі.
15. Аукціонна закупівля оптових партій товару.
16. Розвиток торгівельно-посередницької діяльності на товарному ринку України.
17. Форми розвитку комерційного посередництва на товарному ринку України
18. Агентські фірми: особливості їх діяльності на товарному ринку.
19. Дилерські фірми: їх функції та завдання на товарному ринку.
20. Дистриб'юторські фірми: особливості їх діяльності на товарному ринку.
21. Брокерські організації: особливості їх діяльності на товарному ринку.
22. Бартерні контори: особливості їх діяльності на товарному ринку.
23. Суб'єкти товарного ринку, що потребують інжинірингових послуг.
24. Тенденції і проблеми розвитку товарних бірж в Україні.
25. Біржовий потенціал товарного ринку України.
26. Ризики та винагорода брокерів на товарній біржі.
27. Характеристика провідних товарних бірж Європи (США, Японії).
28. Перспективи розвитку лізингової діяльності в Україні.
29. Доцільність застосування лізингу промислових товарів.
30. Порівняльний аналіз вигоди від лізингового платежу та банківського кредиту
31. Особливості формування ринкових відносин в Україні.
32. Розвиток персонального продажу в Україні.
33. Взаємозалежність та взаємозв'язок розвитку сучасних інформаційних технологій, телекомунікаційних мереж та методів продажу товарів та послуг.

4.2. Практична частина

Виконайте одне з наведених практичних завдань. Підприємство для виконання практичного завдання виберіть самостійно, вибір погодьте з викладачем.

1. Побудуйте схему інфраструктури товарного ринку підприємства за одною товарною групою, попередньо подавши стислий опис напрямків діяльності та товарного асортименту підприємства. На схемі позначте пересування матеріальних, інформаційних, фінансових, трудових та інших потоків. Надайте опис кожного із зазначених потоків: назви складових елементів інфраструктури товарного ринку, числовий опис і стислу характеристику потоків між виробником і елементом інфраструктури товарного ринку.

При виконанні практичної частини необхідно розглянути:

- постачальників ресурсів;
 - торгово-посередницькі підприємства та організації;
 - інформаційно-консультаційні організації;
 - фінансові організації;
 - страхові компанії;
 - законодавчі та контролюючі організації;
 - комерційно-консультаційні підприємства;
 - організації з трудового забезпечення;
 - транспортно-експедиційну систему;
 - систему зв'язку;
 - складське і тарне господарство;
 - паливно-енергетичний комплекс.
2. Виконайте аналіз роботи посередників за такими критеріями їх оцінки:
- відповідність фактичного обсягу плановому;
 - збереження і розвиток відносин з перспективними клієнтами;
 - залучення нових клієнтів;
 - частка посередника в загальному обсязі продажу фірми порівняно з часткою витрат на роботу з цим посередником;
 - виконання договірних умов.
 - виберіть найбільш оптимального посередника.
3. Проаналізуйте організацію оптових закупівель продукції (розглянути щонайменше три товарні групи) для підприємства.
4. Проаналізуйте процес товаропостачання в роздрібній торгівлі.
5. Згідно з виділеними класифікаційними ознаками (гармонізація; характер і цілі взаємовідносин) визначити тип взаємовідносин в каналі розподілу при співробітництві.
6. Визначити загальні витрати на транспортування і сумарний товарооборот підприємства, що має мережу складів і магазинів.
7. Розрахуйте витрати підприємства на обслуговування каналів.

5. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ

Система оцінювання курсу передбачає 2 види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль. Форма підсумкового контролю: іспит.

Контроль знань і умінь студентів (поточний і підсумковий) з дисципліни «Управління конкурентоспроможністю підприємств» здійснюється згідно з кредитною трансферно-накопичувальною системою організації навчального процесу. Рейтинг студента із засвоєння дисципліни визначається за 100 бальною шкалою.

Шкала оцінювання: національна та ЄКТС

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії оцінювання. Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, семінарські заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті.

Оцінку «відмінно» (90-100 балів, A) заслуговує студент, який:

- всебічно, систематично і глибоко володіє навчально-програмовим матеріалом;
- вміє самостійно виконувати завдання, передбачені програмою, використовує набуті знання і вміння у нестандартних ситуаціях;
- засвоїв основну і ознайомлений з додатковою літературою, яка рекомендована програмою;
- засвоїв взаємозв'язок основних понять дисципліни та усвідомлює їх значення для професії, яку він набуває;

– вільно висловлює власні думки, самостійно оцінює різноманітні життєві явища і факти, виявляючи особистісну позицію;

– самостійно визначає окремі цілі власної навчальної діяльності, виявив творчі здібності і використовує їх при вивченні навчально-програмового матеріалу, проявив схильність до наукової роботи.

Оцінку «добре» (82-89 балів, В) - заслуговує студент, який:

– повністю опанував і вільно (самостійно) володіє навчально-програмовим матеріалом, в тому числі застосовує його на практиці, має системні знання достатньому обсязі відповідно до навчально-програмового матеріалу, аргументовано використовує їх у різних ситуаціях;

– має здатність до самостійного пошуку інформації, а також до аналізу, постановки і розв'язування проблем професійного спрямування;

– під час відповіді допустив деякі неточності, які самостійно виправляє, добирає переконливі аргументи на підтвердження вивченого матеріалу.

Оцінку «добре» (74-81 бал, С) заслуговує студент, який:

– в загальному роботу виконав, але відповідає на екзамені з певною кількістю помилок;

– вміє порівнювати, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, в цілому самостійно застосовувати на практиці, контролювати власну діяльність;

– опанував навчально-програмовий матеріал, успішно виконав завдання, передбачені програмою, засвоїв основну літературу, яка рекомендована програмою.

Оцінку «задовільно» (64-73 бали, D) - заслуговує студент, який:

– знає основний навчально-програмовий матеріал в обсязі, необхідному для подальшого навчання і використання його у майбутній професії;

– виконує завдання, але при рішенні допускає значну кількість помилок;

– ознайомлений з основною літературою, яка рекомендована програмою;

– допускає на заняттях чи екзамені помилки при виконанні завдань, але під керівництвом викладача знаходить шляхи їх усунення.

Оцінку «задовільно» (60-63 бали, E) - заслуговує студент, який:

– володіє основним навчально-програмовим матеріалом в обсязі, необхідному для подальшого навчання і використання його у майбутній професії, а виконання завдань задовольняє мінімальні критерії. Знання мають репродуктивний характер.

Оцінка «незадовільно» (35-59 балів, FX) - виставляється студенту, який:

– виявив суттєві прогалини в знаннях основного програмового матеріалу, допустив принципові помилки у виконанні передбачених програмою завдань.

Оцінку «незадовільно» (0-35 балів, F) - виставляється студенту, який:

– володіє навчальним матеріалом тільки на рівні елементарного

розпізнавання і відтворення окремих фактів або не володіє зовсім;

- допускає грубі помилки при виконанні завдань, передбачених програмою;
- не може продовжувати навчання і не готовий до професійної діяльності після закінчення університету без повторного вивчення даної дисципліни.

Підсумкова (загальна оцінка) курсу навчальної дисципліни є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточні та підсумкові самостійні роботи щодо рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання практичних індивідуальних завдань. Підсумкова оцінка виставляється після повного вивчення навчальної дисципліни, яка виводиться як сума проміжних оцінок за змістові модулі. Остаточна оцінка рівня знань складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 65 балів, і рейтингу з атестації (залік) - 35 балів.

Розподіл балів, які отримують студенти при вивченні дисципліни " Інфраструктура товарного ринку "

Поточний контроль та самостійна робота												Підсум- ковий контроль (екзамен)	Сума
Самостійне опрацювання теми та аудиторна активність здобувачів (максимально)													
Змістовий модуль 1					Змістовий модуль 2							40	100
T1	T2	T3	T4	T5	РК 1	T6	T7	T8	T9	T10	РК 2		
2	3	4	4	5	10	4	4	5	5	4	10		
2. Вибіркові види робіт (максимально)													
Підготовка рефератів, есе та представлення матеріалів у вигляді презентації												5	
Підготовка індивідуального завдання												8	
Складання термінологічного словника з теми												1	
Огляд літературних джерел із конкретної тематики та представлення доповіді												4	
Виконання навчально-практичного завдання (індивідуального)												10	
Робота в групах (4-5 студ.): дослідження, розрахунково-аналітична робота.												20	на групу
Робота в групах (4-5 студ.): моделювання міні-ситуації (кейс-метод). Складання ділової гри												20	на групу
Написання та публікації тез згідно тематики курсу												10	
Написання та публікації статті у фахових збірниках												20	

Примітка: T1, T2,...,T10– тема програми, РК - Рубіжний контроль

6. СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Захарченко П. В., Кутліна І. Ю., Юдічева О. П., Шеремет М. М. Інфраструктура товарного ринку. Практикум: навч. посіб. Київ: Вид-во «Центр учбової літератури», 2021. 152
2. Інфраструктура товарного ринку. Навчальний посібник. 2-ге видання, доповне і перероблене. Автор: Пилявець В.М. та ін. К. Каравела, 220 с. т. 2024 р.
3. Пасічник В.Г., Акіліна О.В. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 136 с.
4. Стасіневич С. А. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник – К.: ЦП КОМПРИНТ, 2014.-87 с
5. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2020. 107 с.
6. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: практикум вивчення дисципліни. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2020 45 с.

7. Допоміжна

1. Алопій В., Міщук І., Ребицький В., Рудницький С., Хом'як Ю. Організація торгівлі: підручник. К. : ЦУЛ, 2021. 632 с.
2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.
3. Бондар Ю.А., Жовновач Р.І., Ус Г.О, Економічні підходи до оцінки цінних паперів корпоративних інтеграційних об'єднань та товариств *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки.* 2023, №10(43), с.36-44 DOI: [https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.10\(43\).36-44](https://doi.org/10.32515/2663-1636.2023.10(43).36-44)
4. Валігурський Д.І. Організація комерційної діяльності в інфраструктурі ринку. Підручник для бакалаврів. 2019. 300с.
5. Дудник О. В. Мережева взаємодія суб'єктів товарного ринку за сучасного стану інфраструктури. *Український журнал прикладної економіки.* 2020. Том 5. № 4. С. 51–57.
6. Ємельянов С.А. ІТ-інфраструктура організації. Навчальний посібник. 2021. 146 с.
7. Жовновач Р.І., Іванов А.З., Коловоротний С.А., Кузьм'як Ю.Й. Економічний аналіз і оцінка ефективності забезпечення діяльності мережевого ритейлу та збуту товарів. *Вісник економічної науки України.* 2023. № 1. (44). С. 86-92. [https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1\(44\).86-92](https://doi.org/10.37405/1729-7206.2023.1(44).86-92)
8. Заруба В.Я., Парфентенко І.А. Маркетинг роздрібної торгівлі: навчально-методичний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Харків: НТУ «ХП», 2019. – 106 с.

9. Інфраструктура товарного ринку, товарознавство [Електронний ресурс] : методичні рекомендації до практичних завдань та самостійної роботи студентів спеціальності 073 «Менеджмент» першого (бакалаврського) рівня / уклад. Т. Є. Сігаєва. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2022. – 43 с

10. Жовновач Р.І. Методичні вказівки до організації поточного і підсумкового контролю для студентів спеціальності 075 «Маркетинг». Кропивницький: ЦНТУ, 2024. 60 с.

11. Приходько Д.О. Основи біржової діяльності: підручник. Х: ФОП Боровін О.В., 2021. 280 с.

12. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Шевченко А.О. Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібною торгівлі. Агросвіт. 2020. № 16. С. 3–8. URL: <http://surl.li/bxvvcg>

13. Сігаєва Т. Є. Інновації в стратегічному управлінні товарними ринками: від маркетингів до блокчейну / Т.Є. Сігаєва, О.О. Федотов, Т.Т. Небоженко // Актуальні питання у сучасній науці. 2024 12(30) С. 189203.[Електронний ресурс]. – Режим <http://www.repository.hneu.edu.ua/handle/123456789/35151>

14. Топалова І. А. Особливості формування логістичної інфраструктури регіональних товарних ринків. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2020. Вип. 58. С. 22–31. URL: <http://ven.chdtu.edu.ua/article/view/212735>

Інформаційні ресурси

1. Архів Журналу «Маркетинг в Україні» URL: <https://uam.in.ua/common/zhurnal-marketyng-v-ukrayini/>
2. Бізнес-кейси URL: <http://www.mbastrategy.ua/content/blogcategory/74/232>
3. Державна служба статистики України URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського, Київ. URL:<http://www.nbuv.gov.ua>.
5. Офіційний портал Верховної Ради України URL: <http://portal.rada.gov.ua/>
6. Урядовий портал URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/>
7. Українські підручники он-лайн URL:<http://pidruchniki.ws/#>.
8. Репозитарій Центральноукраїнського національного технічного університету Кропивницький : ЦНТУ, 2024. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua>. – Назва з екрану.
9. Дистанційна освіта ЦНТУ. Кропивницький. ЦНТУ, 2024. URL: <http://moodle.kntu.kr.ua>. – Назва з екрану.