

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛТАВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

**Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та
інформаційних технологій**

КАФЕДРА МАРКЕТИНГУ

**СИЛАБУС
НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
(обов'язкова навчальна дисципліна)**

ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ

**Розробник:
Олена Майборода –
доцент кафедри маркетингу,
к.е.н**

**Полтава
2022 р.**

Назва навчальної дисципліни	Інфраструктура товарного ринку
Місце в індивідуальному навчальному плані здобувача вищої освіти	обов'язкова навчальна дисципліна
Назва структурного підрозділу	Кафедра маркетингу
Контактні дані розробників, які залучені до викладання	Викладач: Майборода Олена , к.е.н. Контакти: ауд. 472 (навчальний корпус 4) ✉ olena.mayboroda@pdaa.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdaa.edu.ua/people/mayboroda-olena-viktorivna
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Спеціальність Освітня програма	075 Маркетинг ОПП Маркетинг
Попередні умови для вивчення дисципліни	Передумовою для вивчення дисципліни «Маркетинг» є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні дисциплін відповідно до структурно-логічної схеми освітньо-професійної програми: «Економічна теорія», «Правознавство», «Філософія».

Заплановані результати навчання:

Мета вивчення навчальної дисципліни: ознайомлення майбутніх маркетологів з функціями й особливостями суб'єктів інфраструктури товарного ринку, які забезпечують і обслуговують систему товароруху, формування у студентів стійких знань з теорії розвитку інфраструктури товарного ринку та її ролі в ринковій економіці.

Основні завдання навчальної дисципліни: сформувати у здобувачів вищої освіти компетенції за таким переліком: системно оцінювати техніко-економічні показники діяльності суб'єктів інфраструктурного комплексу; визначати доцільність та ефективність застосування окремих видів ринкових процесів; вивчати та впливати на попит і поведінку споживачів, визначати тенденції і напрями вимог споживачів до кількісних і якісних характеристик товарів (послуг); розробляти концепції та рекомендації з комплексного розвитку інфраструктури товарного ринку.

Компетентності:

Загальні:

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

ЗК 7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

ЗК 8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.

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

Спеціальні (фахові) компетентності:

ФК 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

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

ФК 13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

ФК 14. Здатність пропонувати вдосконалення щодо функцій маркетингової діяльності.

ФК 16. Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в сфері маркетингу з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально- лідекономічних насків.

Програмні результати навчання:

ПРН 2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН 5. Виявляти й аналізувати ключові характеристики маркетингових систем різного рівня, а також особливості поведінки їх суб'єктів.

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 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.

Програма та структура навчальної дисципліни:

Назви тем	Кількість годин			
	075МАР_бд 2022			
	усього	у т. ч.		
л		п	с.р.	
Тема 1. Сутнісна характеристика товарного ринку.	13	2	2	9
Тема 2. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку.	14	4	2	8
Тема 3. Принципи й особливості діяльності посередників на товарному ринку.	14	4	2	8
Тема 4. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в інфраструктурі товарного ринку.	14	4	2	8
Тема 5. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку.	11	2	2	8
Тема 6. Організація логістичної діяльності на товарному ринку.	11	2	-	8
Тема 7. Торгово-посередницька діяльність на товарному ринку.	13	4	2	8
Тема 8. Товарні біржі.	11	2	-	8
Тема 9. Макроорганізація оптової торгівлі.	14	4	2	8
Тема 10. Підприємства оптової торгівлі.	12	2	2	8
Тема 11. Підприємства роздрібної торгівлі.	12	2	2	8
Тема 12. Основи мерчандайзингу.	14	2	2	10
Тема 13. Лізинг.	14	2	2	10
Тема 14. Персональний продаж.	14	2	2	10
Тема 15. Нові форми продажу товарів і послуг.	14	2	2	10
Усього годин	195	40	26	129

Оцінювання результатів навчання
Схема нарахування балів з навчальної дисципліни

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання						Разом
	Виконання практичного завдання	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійно і роботи	Реферат/ доповідь	Презентація	Іспит	
1 семестр							
Тема 1. Сутнісна характеристика товарного ринку.	6	2	2				10
Тема 2. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку.	6	2	2				10
Тема 3. Принципи й особливості діяльності посередників на товарному ринку.	6	2	2				10
Тема 4. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність в інфраструктурі товарного ринку.	6	2	2				10
Тема 5. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку.	6	2	2				10
Тема 6. Організація логістичної діяльності на товарному ринку.	-	2	2				10
Тема 7. Торгово-посередницька діяльність на товарному ринку.	6	2	2				10
Тема 8. Товарні біржі.	-	2	2				10
За будь якою темою (реферат)				10			10
За будь якою темою (презентація)					12		12
За будь якою темою (доповідь)				10			10
Всього	36	16	16	20	12	x	100
2 семестр							
Тема 9. Макроорганізація оптової торгівлі.	6	2	2				10
Тема 10. Підприємства оптової торгівлі.	6	2	2				10
Тема 11. Підприємства роздрібною торгівлі.	6	2	2				10
Тема 12. Основи мерчандайзингу.	6	2	2				10
Тема 13. Лізинг.	6	2	2				10
Тема 14. Персональний продаж.	6	2	2				10
Тема 15. Нові форми продажу товарів і послуг.	6	2	2				10
За будь якою темою (реферат)				10			10
Разом							80
Іспит						20	20
Всього	42	14	14	10	x	20	100

Шкала та критерії оцінювання виконання практичних вправ

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
6	Здобувач вищої освіти правильно розв'язав практичне завдання (задачу), вміє пояснити методику розв'язання та зміст застосовуваного понятійного апарату і формул. Вміє аргументувати свої думки.
4-5	Здобувач вищої освіти показує знання методики розв'язання практичного завдання (задачі) та змісту застосовуваного понятійного апарату і формул. Проте допущені окремі незначні помилки у розв'язанні.
2-3	Здобувач вищої освіти частково розв'язав практичне завдання (задачу), але не спромігся аргументувати свою відповідь, помилився у використанні понятійного апарату та методики розв'язання задачі.
0-1	Здобувач вищої освіти неправильно розв'язав практичне завдання (задачу), показав незадовільне знання понятійного апарату, або взагалі нічого не відповів.

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
7-10	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
4-6	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-3	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки доповіді

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
7-10	проблема, яка розглядається в доповіді, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії: здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
4-6	тема доповіді викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-3	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
9-12	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носієві) матеріалу презентації.
5-8	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-4	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

Шкала та критерії оцінювання питань самостійної роботи

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
2	вірно розкриті питання самостійної роботи; студент демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки
1	студент демонструє знання і розуміння основних положень питання самостійної роботи, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді
0-1	студент демонструє поверхневі, неточні знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні

Шкала та критерії оцінювання тестових завдань

Шкала оцінювання, балів	Характеристика критерію
1-2	студент демонструє обізнаність в темі, дає правильні відповіді більше ніж на половину питань тесту (по 0,2 бали за кожен)
0-1	студент демонструє поверхневі знання теми, дає правильні відповіді менш ніж на половину питань тесту (по 0,2 бали за кожен)

Шкала та критерії оцінювання екзамену

Вид завдання	Шкала оцінювання, балів	Вимоги до знань та умінь здобувачів вищої освіти
для теоретичного питання (2 питання)	1-5	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь стилістично правильна, містить незначні граматичні помилки. Здобувач не повною мірою показує вміння пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
	5-10	Відповіді правильні, обгрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Здобувач повністю показує вміння пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
Максимальна кількість балів	10 балів	
Професійно-орієнтоване (практичне завдання)	1-5	Завдання виконано правильно, але має певні неточності, недостатньо обгрунтоване та осмислене, характеризує вміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності. Здобувач демонструє на середньому рівні здатність аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
	5-10	Здобувач вищої освіти може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності. Відповіді у розв'язку правильні, обгрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Здобувач демонструє на високому рівні здатність аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
Максимальна кількість балів	10 балів	
Всього	20 балів	

Трудовіткість:

Загальна кількість годин 195 год.

Кількість кредитів 6,5

Форма семестрового контролю залік, іспит

Політика навчальної дисципліни

Відвідування занять є обов'язковим. Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін. За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач вищої освіти отримує на занятті 0 балів та зобов'язаний відпрацювати таке заняття.

Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями у межах встановлених норм. У разі виявлення факту плагіату здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування. Документи стосовно академічної доброчесності наведені на сторінці АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ ПДАУ: <https://www.pdaa.edu.ua/content/akademichna-dobrochesnist>.

Є можливість опанування даної навчальної дисципліни за програмами академічної мобільності (внутрішньої / міжнародної) за наявними укладеними угодами (договорами) між Університетом та закладом-партнером та / або індивідуальними запрошеннями. Визнання та перезарахування результатів такого навчання відбувається спеціально створеною комісією на підставі поданих здобувачем вищої освіти відповідних документів з використанням Європейської кредитно-трансферної системи. Організаційні процеси навчання за програмами академічної мобільності регламентуються Положенням про 15 академічну мобільність здобувачів вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.

Додаткові матеріали для представлення навчальної дисципліни:

Презентації, відеоролики.

Рекомендовані джерела інформації

Основні

Основні

1. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: навчальний посібник. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2020. 107 с.
2. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: практикум вивчення дисципліни. Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2020 45 с.
3. Тараєвська Л.С. Інфраструктура товарного ринку: методичні вказівки до самостійного вивчення дисципліни, Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2019. 59 с.
4. Клевцвич Н. А., Сментина Н. В. Управління інфраструктурними проектами: Навчальний посібник К.: Видавничий дім «Кондор», 2017, 170 с.
5. Карпов В., Шевченко-Перепьолкіна Р., Горбаченко С. Аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури. Видавництво «Кондор», 2019. 320 с.

Допоміжні

1. Батутіна А.П. Експертиза товарів: навчальний посібник К.: Видавничий дім «Кондор», 2019, 404 с.
2. Кодекс законів про працю України: чинне законодавство із змінами та допов. на 17 вересня 2019 року: Офіц. текст. К.: Алерта, 2019. 100 с.
3. Майборода О.В. Сучасний стан і перспективи розвитку інфраструктури продовольчого ринку. Маркетингове забезпечення продуктового ринку. Збірник тез XIII Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 18 травня 2021 року). Полтава: ПДАА. 2021. с. 76-78
4. Майборода О.В. Місце інфраструктури товарного ринку в розвитку економіки. Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції : у 2 т. – Т. 1. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2022. с. 217-219.
5. Майборода О.В. Роль маркетингових посередників в інфраструктурі товарного ринку. Маркетингове забезпечення продуктового ринку. Збірник тез XIV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Полтава, 24 травня 2022 року). Полтава: ПДАУ. 2022. с. 34-35
6. Пилявець В.М., Озима В.В., Заруба В.П. Інфраструктура товарного ринку : навчальний посібник К. : Аграрна освіта, 2015. 255 с.
7. Професії майбутнього для України: наук.-практ. розробка / Л.М. Капченко, Н.В. Савченко, Л.Й. Літвінчук, О.В. Грамма. К.: ІПК ДСЗУ, 2017. 47 с.
8. Ринок праці та зайнятість в Україні: реалії та перспективи: колективна монографія / За наук. ред. С. Кожем'якіної, С. Калініної. К.: ІПК ДСЗУ, 2018. 424 с.
9. Річард Геммонд. Мистецтво роздрібної торгівлі. Видавництво: КМ –БУКС, 2019, 416 с.
10. Річард Кох. Принцип 80/20. Видавництво «Форс», 2020. 448 с.

Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Інтернет-портал для управлінців. URL: <http://www.management.com.ua>.
2. Онлайн-Бібліотека. URL: <http://www.twirpx.com/file/82805/>.
3. Онлайн-Бібліотека. URL: <http://imanbooks.com/>.
4. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
5. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.