

СИЛАБУС ОСВІТНЬОЇ КОМПОНЕНТИ ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ

для здобувачів вищої освіти 4 курсу денної форми здобуття освіти (2023-2024 р.н.)

освітньої програми «Менеджмент»

(назва освітньої програми)

спеціальності «073 Менеджмент»

(шифр, назва спеціальності)

галузі знань «07 Управління та адміністрування»

(шифр, назва галузі знань)

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

(назва рівня вищої освіти)

ВИКЛАДАЧ



ГЛЄБОВА

Наталія

Володимирівна

vezjf@nuph.edu.ua

1. Назва закладу вищої освіти та підрозділу: Національний фармацевтичний університет, кафедра управління та забезпечення якості у фармації.

2. Адреса кафедри: Україна, м. Харків, 61140, вул. О. Невського, 18, Тел.: (+38057) 771-81-47.

3. Веб-сайт кафедри: <http://quality.nuph.edu.ua>

4. Інформація про викладача:

Глєбова Наталія Володимирівна

Кандидат економічних наук, доцент, доцент закладу вищої освіти каф. управління та забезпечення якості у фармації Національного фармацевтичного університету. Досвід наукової діяльності – понад 20 років, досвід науково-педагогічної діяльності – 22 роки. Читає курси: «Офісний менеджмент», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Основи теорії організації», «Самоменеджмент», «Страховий менеджмент», «Управлінська інформація і комунікації». Наукові інтереси: Менеджмент організацій, управління комунікаційними процесами на підприємстві, управління банківськими та фінансово-кредитними установами (обліково-аналітичний аспект).

5. Консультації: відбуваються згідно з розкладом он-лайн, який розміщено на сайті кафедри управління та забезпечення якості у фармації за посиланням <https://quality.nuph.edu.ua/>.

6. Анотація освітньої компоненти: «Інфраструктура товарного ринку» є вибірковою освітньою компонентою для першого (бакалаврського) рівня зі спеціальності 073 Менеджмент, освітня програма «Менеджмент». Предметом вивчення є інфраструктура товарного ринку як сукупність підприємств, організацій різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови для прискорення руху товарів і коштів, зростання інвестиційних можливостей підприємств та забезпечують обслуговування і регулювання безперервного та ефективного функціонування й розвитку ринкової економіки.

7. Мета викладання освітньої компоненти: Метою викладання освітньої компоненти є опанування базовими знаннями з актуальних проблем розвитку інфраструктури товарного ринку як найважливішої частини ринкової економіки, управління її діяльністю щодо просування, зберігання та продажу товарів і послуг, забезпечення потреб споживачів, здатністю знаходити та реалізовувати управлінські рішення з інтенсифікації та підвищення ефективності цієї сфери.

8. Компетентності відповідно до освітньої програми:

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 8. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

Hard-skills / Фахові (спеціальні) компетентності (СК):

СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.

9. Програмні результати навчання (ПРН):

ПРН 3. Демонструвати знання теорій, методів і функцій менеджменту, сучасних концепцій лідерства.

ПРН 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

ПРН 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

ПРН 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

ПРН 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

ПРН 17. Виконувати дослідження індивідуально та/або в групі під керівництвом лідера.

10. Статус освітньої компоненти: Вибіркова.

11. Пререквізити освітньої компоненти: «Менеджмент», «Фінанси, гроші та кредит», «Етика бізнесу та організаційна поведінка», «Організація підприємницької діяльності», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Маркетинг», «Прийняття управлінських рішень».

12. Обсяг освітньої компоненти: 3 кредити ЄКТС 90 годин: 45 години аудиторних занять, з них – 15 години лекцій, 15 годин – практичних занять, 15 годин – семінарських занять, 45 годин самостійної роботи.

13. Організація навчання:

Формат викладання освітньої компоненти: онлайн-формат.

Зміст освітньої компоненти:

Змістовий модуль 1. Інфраструктура ринку товарів та послуг: поняття, основні елементи та посередники

Тема 1. Сучасна характеристика товарного ринку. Сутність товарного ринку. Товар. Потреба. Попит (запит). Угода. Обмін. Інфраструктура: виробнича, соціально-побутова, інституційна. Класифікація товарного ринку. Види ринків. Коефіцієнт ринкової сили. Споживачі. Виробники. Інфраструктура товарного ринку. Товарна пропозиція. Ціна товару. Основні сектори і сегменти товарного ринку. Форми та методи регулювання товарного ринку. Державне регулювання ринку. Взаємозв'язок загальної та спеціалізованої інфраструктури ринків. Інституціональна складова інфраструктури: біржі (товарні, валютні, фондові, біржа праці). Торговий дім. Торгово-промислові палати. Ярмарок. Аукціон. Лізингові фірми. Аудиторські організації. Холдингові компанії. Довірчі товариства (трастові компанії). Брокерські та дилерські фірми (контори).

Тема 2. Інфраструктура товарного ринку: сутність, структура та проблеми розвитку. Поняття інфраструктури товарного ринку. Елементи інфраструктури товарного ринку. Торговельні підприємства й організації. Комерційно-посередницькі організації. Організації з надання послуг. Інформаційні організації. Фінансові організації. Контролюючі організації. Юридичні організації. Організації з кадрового забезпечення. Транспортна система. Система зв'язку. Складське та тарне господарство. Паливно-енергетичний комплекс. Функції інфраструктури товарного ринку в економіці України. Показники розвитку інфраструктури товарного ринку. Макроекономічні показники товарного ринку. Товарооборот. Структура показників та характеристики інфраструктури товарного ринку.

Тема 3. Комерційне посередництво на товарному ринку. Сутність та основні види товарно-посередницької діяльності. Характеристика посередників за обсягом посередницьких збутових прав, за обсягом функціональних повноважень та за функціональним призначенням. Дилери. Дистриб'ютори. Основні види посередників з надання маркетингових послуг. Агенти і брокери. Сферами управлінського консалтингу в Україні. *Тенденції в роботі BTL – агентств.* Агентства з директ-маркетингу. PR – агентства. ЗМІ. Фінансові посередники на товарному ринку.

Тема 4. Інформаційна та організаційно-посередницька діяльність. Сутність та види інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. Інформаційні продукти та послуги. Основні постачальники інформаційних послуг на товарному ринку. Інформаційні суб'єкти, що здійснюють інформаційне забезпечення на сучасному етапі розвитку економіки в Україні. Джерела маркетингової

інформації та методи її збору. Методи і прийоми збору маркетингової інформації в інтернеті. Організаційно-комерційні послуги: сутність, види, надання. Ярмарки, виставки, виставки-ярмарки.

Тема 5. Лізингова діяльність. Сутність лізингу як економічної категорії. Переваги лізингу. Законодавче регулювання лізингу в Україні. Об'єкти та суб'єкти лізингових відносин. Класифікація лізингу та характеристика основних його форм. Операція лізингу та практичні аспекти її здійснення.

Тема 6. Мерчандайзинг. Поняття мерчандайзингу та об'єктивні умови його виникнення і розвитку. Основні види робіт, що включає в себе мерчандайзинг. Порядок формування асортименту. Поняття "товарної викладки". Характеристика найбільш часто вживаних P.O.S – матеріалів. Технології мерчандайзингу. Функції агента з мерчандайзингу. Управління товарними запасами в системі мерчандайзингу. Методи прогнозування запасів. Організація роботи з мерчандайзингу.

Тема 7. Макроорганізація оптової торгівлі. Сутність та методи оптової торгівлі у ринковому процесі. Загальний обіг: оптовий товарооборот, роздрібний товарооборот, оборот від посередницької діяльності, оборот від інших видів діяльності. Складський товарооборот. Простий транзитний товарооборот. Транзитний товарооборот з участю у розрахунках. Класифікація організації оптової торгівлі. Форми та рівні організації оптової діяльності. Основні види оптової торгівлі та їх характеристики. Макроекономічні показники оптової торгівлі. Абсолютні показники товарообороту.

Тема 8. Підприємства оптової торгівлі. Види підприємств оптової торгівлі. Послуги оптової торгівлі. Модель організації оптових закупівель товарів. Класифікація оптових торговельних підприємств. Характеристика основних видів оптової торгівлі. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі. Фінансові показники діяльності оптового підприємства: доходи за видами діяльності; витрати за видами діяльності; прибуток (збиток) від звичайної та незвичайної діяльності; чистий прибуток (збиток) оптового підприємства.

Тема 9. Персональний продаж. Поняття особистих продаж. Сильні та слабкі сторони особистого продажу. Форми персонального продажу. Методи встановлення контактів. Етапи здійснення особистих продаж. Основні методи збору інформації для формування перспективного портфелю замовлень. Особливості застосування персональних продаж. Класифікація заперечень.

Тема 10. Роздрібна торгівля. Поняття, склад і функції роздрібною торгівлі. Підходи щодо класифікації роздрібних торговців. Види роздрібною торговельної мережі. Фактори розвитку роздрібною торговою мережі, її роль та значення. Організація продажу товарів у системі роздрібною торгівлі. Типи магазинів: спеціалізовані магазини, універмаги, супермаркети, маленькі магазини, дискаунти, магазин «викидних цін», супермагазини (суперстори), виставкові зали.

Тема 11. Товарні біржі, ярмарки, аукціони. Поняття, функції та права товарної біржі. Форми оптової торгівлі. Біржове котирування цін. Види біржових угод. Порядок проведення біржових торгів з реальним товаром. Аукціони: суть, види, порядок проведення. Міжнародні товарні аукціони.

Семестровий залік

14. Види та форми контролю:

Види та форми контролю:

Контроль знань на кожному занятті: усне опитування, складання тестових завдань, вирішення ситуаційних (розрахункових) задач тощо.

Контроль змістового модулю: складання тестових завдань, вирішення ситуаційних (розрахункових) задач тощо.

Форма семестрового контролю: семестровий залік.

Умови допуску до контролю змістового модулю: для допуску до контролю змістового модулю 1 необхідна наявність мінімальної кількості балів за темами 1-10.

Умови допуску до семестрового контролю: поточний рейтинг більше 60 балів, відсутність невідпрацьованих пропусків практичних занять, виконання всіх вимог, які передбачені робочою програмою освітньої компоненти.

15. Система оцінювання з освітньої компоненти:

оцінювання проводиться за 100-бальною шкалою: поточний контроль – 4-6 балів за практичними заняттями (за тему), змістовий модуль 1,2 – 10-20 бали.

Результати семестрового контролю у формі семестрової оцінки оцінюються за шкалою ECTS, 100-бальною та недиференційованою шкалою («зараховано», «не зараховано»).

Бали з освітньої компоненти нараховуються за таким співвідношенням:

Види оцінювання	Максимальна кількість балів
Змістовий модуль 1. Інфраструктура ринку товарів та послуг: поняття, основні елементи та посередники оцінювання тем (1-11): робота на заняттях (усне опитування, виступи (наукові доповіді, презентації), активна участь у дискусіях, складання тестових завдань, вирішення ситуаційних (розрахункових) задач, вирішення кейсів); - контроль змістового модуля 1 (складання тестових завдань, вирішення ситуаційних задач)	100 (100%)

Самостійна робота здобувачів вищої освіти оцінюється під час поточного контролю та під час контролю змістового модуля.

16. Політики освітньої компоненти:

Політика освітньої компоненти («правила гри») визначається вимогами кафедри до здобувача вищої освіти при вивченні освітньої компоненти щодо академічної доброчесності, щодо відвідування занять, щодо дедлайнів, відпрацювання, підвищення рейтингу, ліквідації академічної заборгованості, щодо оскарження оцінки з освітньої компоненти (апеляцій) тощо. Так, політика щодо академічної доброчесності ґрунтується на засадах академічної доброчесності, наведених в ПОЛ «Про заходи щодо запобігання випадків академічного плагіату у НФаУ» (<https://nuph.edu.ua/akademichna-dobrochesnist/>). Списування при оцінюванні успішності здобувача вищої освіти під час контрольних заходів на практичних (семінарських, лабораторних) заняттях, контролю змістових модулів та семестрового екзамену заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Реферати повинні мати коректні текстові посилання на використану літературу. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача освіти є підставою для її незарахування викладачем.

Політика щодо відвідування занять. Здобувач вищої освіти зобов'язаний відвідувати навчальні заняття (ПОЛ «Про організацію освітнього процесу НФаУ» (<https://nuph.edu.ua/polozhennya-shhodo-organizacii-osvitnogo-procesu-u-nfau/>)) згідно з розкладом (<https://nuph.edu.ua/rozklad-zanyat/>), дотримуватися етичних норм поведінки.

Політика щодо дедлайнів, відпрацювання, підвищення рейтингу, ліквідації академічної заборгованості. Відпрацювання пропущених занять здобувачем вищої освіти здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про відпрацювання студентами пропущених навчальних занять та порядок ліквідації академічної різниці в навчальних планах у НФаУ» (https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2018/09/pola2.2-10-182_polozhennja-pro-vidpracjuvannja-propushhenih-zanjat-ta-porjadok-likvidacii-akademichnoiriznici-1.pdf) згідно з встановленим на кафедрі графіком відпрацювань пропущених занять. Підвищення рейтингу та ліквідація академічної заборгованості з освітньої компоненти здійснюється здобувачами освіти відповідно до порядку, наведеного в ПОЛ «Про порядок оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти у НФаУ» (https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/pol-a2.2.-32-031_polozhennja-pro-porjadok-ocinjivannja-rezultativ-navchannja-zvo-u-nfau-red.05-2022.pdf). Здобувачі вищої освіти зобов'язані дотримуватися усіх строків, визначених кафедрою для виконання видів письмових робіт з освітньої компоненти. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку – до 20% від максимальної кількості балів за даний вид роботи.

Політика щодо оскарження оцінки з освітньої компоненти (апеляцій). Здобувачі вищої освіти мають право на оскарження (апеляцію) оцінки з освітньої компоненти, отриманої під час контрольних заходів. Апеляція здійснюється відповідно до ПОЛ «Положення про оскарження результатів семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти у НФаУ» (https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2016/12/pola2.2-38-050_polozhennja-pro-oskarzhennja-rezultativ-pidsumkovogo-kontrolju-znan-zdobuvachami-vishhoiosviti-u-nfau-red.01-2021.pdf).

Політика щодо визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти здобувачами вищої освіти. Визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти здобувачами вищої освіти здійснюється відповідно до ПОЛ «Про порядок визнання результатів навчання, здобутих шляхом неформальної та/або інформальної освіти здобувачами вищої освіти у НФаУ» (https://nuph.edu.ua/wp-content/uploads/2020/11/pol-a2.3-32-208_polozhennja-proporjadok-viznannja-rezultativ-navchannja-otrimanih-shljahom-neformalnoi-ta-informalnoi-osviti-red.02-2022.pdf). Для оцінювання результатів неформального та/або інформального навчання здобувача вищої освіти

атестаційна комісія визначає обсяг і методи демонстрації та вимірювання цих результатів навчання з урахуванням їх змісту та можливої специфіки. Методи демонстрації та вимірювання результатів неформального та/або інформального навчання заявника можуть відрізнятися від методів, які застосовуються для здобувачів освіти в рамках відповідної освітньої програми, водночас вони повинні забезпечувати змістову валідність оцінювання. Атестаційна комісія приймає рішення про визнання результатів неформального та/або інформального навчання здобувача, якщо за підсумками оцінювання підтверджено відповідність цих результатів результатам навчання, передбаченим відповідною освітньою програмою.

17. Інформаційне та навчально-методичне забезпечення освітньої компоненти:

<p>Обов'язкова література</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Іванов В.П. Інфраструктура товарного ринку : Теорія і практика. Київ : Наукова думка. 2019. – 312 с. 2. Шевченко О.С., Самчук А.В., Чубар О.М. Розвиток інфраструктури товарного ринку в Україні. Київ : Лібра-К. 2020. – 224 с. 3. Коваленко С.І. Інфраструктура товарного ринку : Проблеми та перспективи. Львів. СПД ФО-П. Храмова Ю.А. 2018. – 176 с. 4. Петренко Г.В., Сергієнко О.С. Розвиток інфраструктури товарного ринку в умовах глобалізації. Дніпро : Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара. 2022. – 208 с. 5. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / А. С. Савощенко ; КНЕУ. К. : КНЕУ, 2005. – 337 с. 6. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. для ВНЗ / И. И. Белявцев, Л. В. Шестопалова ; Донецький нац. ун-т. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 416 с. 7. Глебова Н.В. Інфраструктура товарного ринку: метод. реком. до практичних занять для здобувачів вищої освіти спеціальності «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент» для всіх форм навчання. – Х.: НФаУ, 2023. – 38 с.
<p>Додаткова література для поглибленого вивчення освітньої компоненти</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Грицай А.А. Інфраструктура інноваційного розвитку товарного ринку. Київ : КНЕУ. 2021. – 184 с. 2. Aliexsieiev I., Zhelizniak R., Gliеbova N., Pavlenko L, Kovalenko V. Development of banking mikrocrediting of small business entities. Financial and credit activiti: problems of theory and practice. Volume 2 (49), 2023. P. 163–180. DOI: 1055643/fcaptr.2.49.2023.4025. (Web of Science). 3. Глебова Н.В., Куценко О.В., Панасенко К.М. Використання маркетингових комунікацій – необхідна умова розвитку фармацевтичної компанії. Матеріали доповідей ІХ науково-практич. конф. з міжнародною участю «Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку», 1.11.2020 р. Харків, 2020. С. 207–110. 4. Глебова Н.В., Євтушенко В. А. Використання PR-інструментів для удосконалення маркетингових комунікацій в умовах COVID-19. Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку: матер. доп. Х науково-практ. конф. з міжнарод. уч., 01.11.2021 р. Харків, 2021. С. 207–210. 5. Глебова Н.В., Ковальова В.І. Формування інтегрованих маркетингових комунікацій в діяльності фармацевтичного підприємства. ХVІ науково-практич. internet-конф. з міжнар. участю «Управління якістю в фармації» Х.: 20.06.2022 р. С. 28–32. 6. Глебова Н.В., Митрович О.С. Визначення завдань управління маркетинговими дослідженнями. Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку: матер. доп. ХІ науково-практ. конф. з міжнарод. участю, 14.12.2022 р. Харків, 2022. С. 139–141. 7. Глебова Н.В., Дзюбенко В.О. Теоретичні аспекти управління маркетинговою діяльністю підприємства в соціальній мережі. Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку: матер. доп.

	<p>XI науково-практ. конф. з міжнарод. участю, м. Харків, 14 грудня 2022 р. Харків, 2022. С. 133–135.</p> <p>8. Глебова Н.В., Митрович О.С. Шляхи удосконалення управління маркетинговими дослідженнями. Актуальні питання створення нових лікарських засобів: матер. XXIX міжнарод. науково-практ. конф. молодих вчених та студентів, м. Харків, 19-21 квітня 2023 р. С. 522-524.</p>
<p>Актуальні електронні інформаційні ресурси (журнали, сайти тощо) для поглибленого вивчення освітньої компоненти</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сайт кафедри управління та забезпечення якості у фармації НФаУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://quality.nuph.edu.ua/. 2. Студентська наукова бібліотека. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.nuph.edu.ua/ 3. Офіційний сайт бібліотеки ім. Вернадського [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/ 4. Інтернет-портал для управлінців Менеджмент.com.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/hrm/motivation.php. 5. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.mtu.gov.ua/
<p>Система дистанційного навчання Moodle</p>	<p>https://pharmel.kharkiv.edu/moodle/course/view.php?id=5194</p>

18. Матеріально-технічне й програмне забезпечення освітньої компоненти: наявність персонального комп'ютера/ноутбука/планшета/смартфона із доступом в Інтернет та встановленою програмою ZOOM, Microsoft Office, віртуальне навчальне середовище Moodle.