

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ СЕМЕНА КУЗНЕЦЯ**

**ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ,
ТОВАРОЗНАВСТВО**

**Робоча програма
для студентів спеціальності 073 "Менеджмент"
першого (бакалаврського) рівня**

**Харків
ХНЕУ ім. С. Кузнеця
2018**

УДК 658.821:658.62(07)

I-74

Укладачі: В. В. Сисоєв
К. В. Мельникова

Затверджено на засіданні кафедри економіки, управління підприємствами та логістики.

Протокол № 1 від 28.08.2017 р.

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Інфраструктура товарного ринку, товарознавство : робоча I-74 програма для студентів спеціальності 073 "Менеджмент" першого (бакалаврського) рівня [Електронний ресурс] / уклад. В. В. Сисоєв, К. В. Мельникова. – Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. – 55 с.

Подано тематичний план навчальної дисципліни та її зміст за модулями й темами. Вміщено плани лекцій, практичних та семінарських занять, матеріали для закріплення знань (завдання для самостійної роботи, контрольні запитання), критерії оцінювання знань студентів, професійні компетентності, якими повинен володіти студент після вивчення дисципліни.

Рекомендовано для студентів спеціальності 073 "Менеджмент" першого (бакалаврського) рівня.

УДК 658.821:658.62(07)

© Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця, 2018

Вступ

Інфраструктура товарного ринку, поєднуючи різноманітні організаційно-правові форми та види діяльності суб'єктів господарювання, формує між ними комплекс ділових відносин, що забезпечують ефективний рух товаропотоків у ринковому просторі. Інфраструктура товарного ринку сприяє взаємодії між виробниками і споживачами, попитом і пропозицією. Від того, наскільки чітким є цей ринковий механізм, значною мірою залежить ефективність функціонування всієї економіки країни.

У сучасних умовах ефективність функціонування будь-яких підприємств значною мірою визначається розвитком інфраструктури товарного ринку та формуванням їх оптимальної поведінки на ньому з урахуванням взаємодії всіх його учасників у процесі товарообігу. Можливість визначення правильної поведінки на товарному ринку залежить від наявних знань щодо особливостей діяльності різних видів елементів інфраструктури товарного ринку, можливих варіантів угод із ними, їх оцінювання та організації.

Основним чинником діяльності учасників товарного ринку в процесі обслуговування товаропотоків є забезпечення високої якості та конкурентоспроможності товарів, що потребує знання різноманітних характеристик товарів, які становлять їх споживну вартість, і застосування ефективних товарознавчих технологій формування асортименту та поводження з товаром у процесі його складування, упакування, вантажопереробки і доставки від виробників до кінцевих споживачів.

Навчальна дисципліна "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" є вибірковою навчальною дисципліною та вивчається згідно з навчальним планом підготовки фахівців зі спеціальності 073 "Менеджмент" спеціалізації "Логістика" першого (бакалаврського) рівня.

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни
		денна форма навчання
Кількість кредитів – 5	Галузь знань 07 "Управління та адміністрування"	За вибором
Змістових модулів – 2	Спеціальність 073 "Менеджмент"	Рік підготовки:
Загальна кількість годин – 150		2-й
		Семестр
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних – 4 самостійної роботи студента – 6	Спеціалізація "Логістика"	3-й
		Лекції
		30 год
	Освітній рівень: перший (бакалаврський)	Практичні, семінарські
		30 год
		Самостійна робота
		90 год
		Вид контролю: залік

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної та індивідуальної роботи становить 66,67 %.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни є засвоєння знань із теорії розвитку інфраструктури товарного ринку і товарознавства, оволодіння досвідом, накопиченим у сфері організації та функціонування товарного ринку, методами товарознавства та засобами товарної інформації, набуття навичок щодо управління діяльністю підприємства в галузі просування, зберігання та продажу товарів, забезпечення потреб споживачів.

Для досягнення мети поставлені такі основні **завдання**:

розуміння сутності інфраструктури товарного ринку та її ролі в ринковій економіці;

дослідження особливостей взаємодії елементів інфраструктури товарного ринку та організації посередницької діяльності;

комплексне використання методів управління товарообігом в умовах конкретного ринку та формування оптимальної поведінки підприємства на товарному ринку;

розуміння сутності, закономірностей і завдань товарознавства;
вивчення класифікації, кодування, основних видів, асортименту та споживних властивостей товарів;

використання товарознавчих технологій у логістичній діяльності підприємства.

Об'єктом навчальної дисципліни є інфраструктура товарного ринку товарів і послуг, тобто організаційні, економічні та технічні аспекти, за допомогою яких забезпечується просування товарів від місця їх виготовлення до місця їх споживання.

Предметом вивчення навчальної дисципліни є економічна діяльність суб'єктів інфраструктурного комплексу товарного ринку та закономірності збереження споживної вартості товарів у процесі товароруку.

Вивчення дисципліни базується на загальних знаннях економічної теорії та взаємопов'язане з такими дисциплінами: "Економічна теорія". Матеріали дисципліни використовуються під час вивчення дисциплін "Маркетинг", "Логістика", "Функціональна логістика" та "Логістичне обслуговування".

У процесі навчання студенти отримують необхідні знання під час лекційних занять та виконання практичних завдань. Найбільш складні питання винесено на розгляд і обговорення під час семінарських занять. Також велике значення в процесі вивчення та закріплення знань має самостійна робота студентів.

Усі види занять розроблені відповідно до кредитно-модульної системи організації навчального процесу.

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен **знати:**

поняття, категорії та чинники, що відображають сутність інфраструктури товарного ринку;

основні структурні елементи інфраструктури товарного ринку;

роль, функції, види діяльності та взаємодії елементів інфраструктури товарного ринку;

форми і методи регулювання ринкових процесів у сфері товарообігу;

показники, що характеризують стан інфраструктури товарного ринку та ефективність діяльності її окремих структурних елементів;

поняття, категорії та принципи товарознавства;

загальні особливості класифікації та кодування товарів;

властивості й показники асортименту товарів;

основи інформаційного забезпечення товароруку;

ВМІТИ:

ідентифікувати способи, можливості та умови використання елементів інфраструктури товарного ринку в діяльності підприємства;

формувати поведінку та оцінювати діяльність підприємства на товарному ринку;

застосовувати методичний інструментарій розроблення та реалізації завдань управління рухом товарів в умовах конкретної інфраструктури товарного ринку;

оцінювати економічну ефективність та наслідки реалізації рішень щодо управління рухом товарів;

використовувати методи наукового пізнання товарів, їх загальних споживних властивостей;

проводити ідентифікацію товарів у процесі логістичної діяльності підприємства;

аналізувати товарну інформацію.

У процесі викладання навчальної дисципліни основна увага приділяється оволодінню студентами професійними компетентностями, що наведені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Професійні компетентності, які отримують студенти після вивчення навчальної дисципліни

Код компетентності	Назва компетентності	Складові компетентності
1	2	3
ІТРТ* 1	Аналізувати інфраструктуру товарного ринку та формувати поведінку підприємства в умовах конкретної інфраструктури товарного ринку	Проводити аналіз інфраструктури товарного ринку
		Використовувати ефективні форми і методи організації роботи посередників на товарному ринку
		Здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі
		Організовувати логістичну підтримку обігу товарів на товарному ринку
		Використовувати інформаційні та організаційно-комерційні послуги для забезпечення просування товарів на ринок

1	2	3
		Визначати види та форми взаємодії з організаторами оптового обігу товарів і послуг
		Використовувати методи лізингу та персонального продажу товарів у діяльності підприємства
ІТРТ 2	Ідентифікувати товари на всіх етапах товароруху, визначати їх основні споживчі властивості та підтримувати якість товарів у логістичних процесах	Використовувати методи пізнання товарів
		Визначати споживчі властивості товарів
		Проводити аналіз товарів за кодуванням та асортиментом
		Визначити основні показники якості товарів
		Підтримувати якість товарів у логістичних процесах
		Аналізувати товарну інформацію

* ІТРТ – інфраструктура товарного ринку, товарознавство.

Структуру складових професійних компетентностей та їх формування відповідно до Національної рамки кваліфікацій України наведено в додатку А.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1

Інфраструктура товарного ринку

Тема 1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку

1.1. Сутність та характеристика товарного ринку.

Поняття, економічний зміст і класифікація ринків. Умови функціонування та особливості товарного ринку. Основні функції товарного ринку. Види ринкових процесів на товарному ринку. Форми і методи регулювання товарного ринку.

1.2. Сутність і зміст інфраструктури товарного ринку.

Сутність інфраструктури ринку. Роль і місце інфраструктури товарного ринку в ринковому процесі. Класифікація інфраструктури товарного

ринку. Характеристика основних елементів інфраструктури товарного ринку. Функції інфраструктури товарного ринку та макроекономічні показники її функціонування. Проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку.

Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку

2.1. Принципи та особливості діяльності маркетингових посередників.

Способи доведення продукції до споживачів. Види посередників та особливості їх діяльності на товарному ринку. Характеристика маркетингових посередників.

2.2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку.

Функції посередників на товарному ринку. Форми організації посередницької діяльності. Особливості організації оптових закупівель та продажу товарів. Характеристика договірних взаємовідносин між виробниками й оптовими посередниками.

2.3. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку.

Принципи організації та ознаки торговельно-посередницької діяльності на товарному ринку. Ціноутворення в торговельно-посередницькій діяльності. Види знижок до ціни товару. Збутові мережі та канали розподілу. Основні етапи формування каналів розподілу.

Тема 3. Оптова торгівля

3.1. Макроорганізація оптової торгівлі.

Сутність і місце оптової торгівлі в ринковому процесі. Функції та призначення оптової торгівлі. Форми та рівні організації оптової торгівлі. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

3.2. Підприємства оптової торгівлі.

Завдання та функції підприємств оптової торгівлі. Класифікація підприємств оптової торгівлі. Організаційні структури підприємств оптової торгівлі та особливості їх діяльності. Класифікація послуг оптової торгівлі.

Тема 4. Роздрібна торгівля

4.1. Поняття та економічна сутність роздрібною торгівлі.

Сутність, завдання і види роздрібною торгівлі. Особливості роздрібною торгівлі в ринкових умовах. Функції роздрібною торгівлі. Форми та методи роздрібною торгівлі.

4.2. Підприємства роздрібної торгівлі.

Види та основні правила роботи роздрібних торговельних підприємств. Маркетингові рішення в роздрібній торгівлі. Послуги роздрібних магазинів. Основні вимоги до організації та оформлення підприємств роздрібної торгівлі.

Тема 5. Організація логістичної діяльності на товарному ринку

5.1. Виробнича діяльність у сфері товарообігу.

Сутність виробничих процесів у сфері обігу. Види виробничої діяльності у торгівлі. Умови надання виробничих послуг.

5.2. Складське господарство.

Роль і функції складів у процесі товароруху. Основні завдання складського господарства на товарному ринку. Класифікація товарних складів. Організація складського господарства.

5.3. Транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку.

Транспортна система та її характеристики. Характеристика транспортно-експедиційної діяльності. Види транспортно-експедиторських послуг. Методи транспортного обслуговування споживачів.

Тема 6. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

6.1. Інформаційна діяльність в інфраструктурному комплексі.

Сутність та значення інформаційної діяльності в сучасній ринковій економіці. Особливості продуктів інформаційної діяльності. Види інформаційних послуг. Сутність комерційної інформації та комерційної таємниці. Види підприємств, що надають інформаційні послуги.

6.2. Організаційно-комерційна діяльність.

Зміст організаційно-комерційної діяльності. Особливості продуктів організаційно-комерційної діяльності. Характеристика основних суб'єктів організаційно-комерційної діяльності. Виставки і ярмарки як суб'єкти організаційно-комерційної діяльності.

Тема 7. Організатори оптового обігу товарів та послуг

7.1. Організовані товарні ринки.

Роль та місце організованих товарних ринків. Види організованих товарних ринків. Аукціон: сутність, види та порядок проведення. Особливості аукціонних торгів. Класифікація тендерів. Етапи організації і проведення тендерів.

7.2. Товарні біржи.

Сутність біржової торгівлі. Функції біржової торгівлі. Особливості біржового товару. Класифікація товарних бірж. Організаційна структура товарної біржі. Організація процесу біржової торгівлі. Форми та методи проведення біржових торгів.

Тема 8. Лізинг та персональний продаж

8.1. Лізинг на товарному ринку.

Сутність лізингової діяльності. Суб'єкти та об'єкти лізингової діяльності. Види та класифікація лізингових операцій. Правові аспекти й економічні основи лізингової діяльності. Механізм розрахунку лізингових платежів.

8.2. Персональний продаж: форми та особливості.

Сутність і завдання персонального продажу товарів. Форми персонального продажу. Основні етапи ефективного персонального продажу та їх зміст. Залучення, відбір і організація роботи торгових агентів для здійснення персональних продажів товарів.

Змістовий модуль 2 Товарознавство

Тема 9. Товарознавчі основи товарного ринку

9.1. Сутність та характеристика товарознавства.

Предмет, мета і завдання товарознавства. Історія виникнення та розвитку товарознавства. Товар як об'єкт товарознавчої діяльності. Основні принципи товарознавства: безпека, ефективність, сумісність, взаємозамінність і систематизація.

9.2. Методи товарознавства.

Класифікація методів. Теоретичні методи. Емпіричні методи. Практичні методи.

Тема 10. Споживчі властивості товарів

10.1. Загальні споживчі властивості товарів.

Основні поняття споживчих властивостей товарів. Споживчі властивості соціального призначення. Функціональні споживчі властивості. Експлуатаційні споживчі властивості. Ергономічні споживчі властивості. Естетичні споживчі властивості. Екологічні споживчі властивості.

10.2. Споживчі властивості промислових та продовольчих товарів.

Споживчі властивості промислових товарів: фізичні, хімічні, фізико-хімічні, біологічні. Споживчі властивості продовольчих товарів: біологічна цінність, фізіологічна цінність, лікувально-профілактична цінність, органолептична цінність, енергетична цінність, безпечність (нешкідливість).

Тема 11. Класифікація та асортиментна характеристика товарів

11.1. Класифікація товарів.

Ознаки класифікації товарів. Правила класифікації товарів. Ієрархічний метод класифікації. Фасетний метод класифікації. Міжнародна класифікація товарів і послуг.

11.2. Асортиментна характеристика товарів.

Основні поняття асортименту. Класифікація асортименту товарів. Властивості та показники раціональності асортименту. Асортиментна політика. Формування товарного асортименту.

Тема 12. Експертиза та контроль якості товарів

12.1. Експертиза товарів.

Цілі експертизи товарів. Види експертизи товарів. Методи експертизи товарів. Фальсифікація товарів. Види фальсифікації продовольчих товарів: асортиментна, якісна, кількісна, вартісна, інформаційна, комплексна.

12.2. Контроль якості товарів.

Основні поняття і визначення у сфері якості. Чинники, що визначають якість товарів. Показники якості товарів. Види контролю якості товарів. Оцінювання рівня якості товарів. Методи та інструменти контролю якості.

Тема 13. Логістичний аспект товарознавчої діяльності

13.1. Забезпечення якості товарів у логістичних процесах.

Принципи зберігання товарів. Умови та режими зберігання товарів. Методи зберігання товарів. Види вантажів під час транспортування товарів.

13.2. Організація зберігання товарів у процесі складування.

Приймання, відбір та відпуск товарів зі складу. Принципи та способи розміщення товарів на складі. Способи та форми укладання товарів. Види оброблення товарів під час зберігання. Особливості зберігання товарів у магазинах.

Тема 14. Упаковка товарів

14.1. Роль упаковки в логістичних процесах.

Роль та функції упаковки і тари. Класифікація упаковки товарів. Вимоги до упаковки товарів. Елементи упаковки. Класифікація та характеристика матеріалів для упаковки.

14.2. Характеристика упаковки і тари.

Види та характеристика споживчої упаковки. Засоби пакетування. Види транспортної тари. Організація обігу тари.

Тема 15. Товарна інформація

15.1. Поняття, класифікація та вимоги до товарної інформації.

Види товарної інформації. Форми товарної інформації. Вимоги до товарної інформації. Види засобів товарної інформації. Функції засобів товарної інформації.

15.2. Товарне маркування.

Виробниче товарне маркування. Торговельне товарне маркування. Транспортне маркування. Маркування відправника. Спеціальне маркування. Торговельна документація.

4. Структура навчальної дисципліни

Із самого початку вивчення навчальної дисципліни кожен студент має ознайомитись як із робочою програмою навчальної дисципліни і формами організації навчання, так і зі структурою, змістом та обсягом кожного з її навчальних модулів, а також з усіма видами контролю та методикою оцінювання сформованих професійних компетентностей.

Вивчення студентом навчальної дисципліни відбувається шляхом послідовного і ґрунтовного опрацювання навчальних модулів. Навчальний модуль – це окремий, відносно самостійний блок дисципліни, який логічно об'єднує кілька навчальних елементів дисципліни за змістом та взаємозв'язками.

Зокрема, в дисципліні "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" модуль 1 має відношення до вивчення сутності організації та діяльності елементів інфраструктури товарного ринку, а модуль 2 – товарознавчих засад товарного ринку.

Тематичний план дисципліни складається з двох змістових модулів (табл. 4.1).

Структура залікового кредиту навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин			
	денна форма			
	усього	у тому числі		
лекційні		практичні / семінарські	самостійна робота	
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку				
<i>Тема 1.</i> Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку	10	2	2	6
<i>Тема 2.</i> Організація посередницької діяльності на товарному ринку	10	2	2	6
<i>Тема 3.</i> Оптова торгівля	10	2	2	6
<i>Тема 4.</i> Роздрібна торгівля	10	2	2	6
<i>Тема 5.</i> Організація логістичної діяльності на товарному ринку	10	2	2	6
<i>Тема 6.</i> Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність	10	2	2	6
<i>Тема 7.</i> Організатори оптового обігу товарів та послуг	10	2	2	6
<i>Тема 8.</i> Лізинг та персональний продаж	10	2	2	6
Разом за змістовим модулем 1	80	16	16	48
Змістовий модуль 2. Товарознавство				
<i>Тема 9.</i> Товарознавчі основи товарного ринку	10	2	6	6
<i>Тема 10.</i> Споживчі властивості товарів	10	2	2	6
<i>Тема 11.</i> Класифікація та асортиментна характеристика товарів	10	2	2	6
<i>Тема 12.</i> Експертиза та контроль якості товарів	10	2	2	6
<i>Тема 13.</i> Логістичний аспект товарознавчої діяльності	10	2	2	6
<i>Тема 14.</i> Упаковка товарів	10	2	2	6
<i>Тема 15.</i> Товарна інформація	10	2	2	6
Разом за змістовим модулем 2	70	14	14	42
Усього годин	150	30	30	90

5. Теми та плани семінарських занять

Семінарське заняття – форма навчального заняття, спрямована на закріплення студентом теоретичних знань, отриманих як на лекційних заняттях, так і в процесі самостійного вивчення матеріалу.

Проведення семінарських занять має на меті актуалізацію теоретичних знань та проблематизацію предметної області в межах теми, що вивчається. Це надає можливість подальшої організації пошукової діяльності студентів, забезпечити мотивацію навчання, визначити наявний рівень базових знань та оперативно вносити корективи в структуру формування практичних умінь. Основним інструментом семінару є дискусія. Під час її проведення досягається швидкий зворотний зв'язок, визначення пріоритетних навчальних завдань та забезпечується індивідуальний підхід.

На кожному семінарському занятті викладач оцінює підготовлені студентами доповіді та презентації з окреслених питань, їх виступи, активність у дискусії, вміння формулювати і відстоювати свою позицію тощо. Підсумкові бали за кожне семінарське заняття виставляють у відповідний журнал. Отримані студентом бали за окремі семінарські заняття враховуються в процесі накопичення підсумкових балів із цієї навчальної дисципліни. Плани семінарських занять наведено в табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Плани семінарських занять

Назва теми	Програмні питання	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку			
Тема 7. Організатори оптового обігу товарів та послуг	Тема семінарського заняття: <i>"Характеристика організаторів оптового обігу товарів та послуг"</i> 1. Роль та місце організованих товарних ринків. Види організованих товарних ринків. 2. Аукціон: сутність, види та порядок проведення	2	Основна: [2; 3; 5; 8]. Додаткова: [12; 13; 17; 19; 24]

1	2	3	4
	3. Тендери: класифікація, етапи організації і проведення. 4. Товарні біржи: класифікація, функції, організаційна структура. 5. Особливості біржового товару. 6. Організація процесу біржової торгівлі. 7. Форми та методи проведення біржових торгів		
Змістовий модуль 2. Товарознавство			
Тема 9. Товарознавчі основи товарного ринку	Тема семінарського заняття: <i>"Теоретичні засади товарознавства"</i> 1. Історія виникнення та розвитку товарознавства. 2. Основні принципи товарознавства. 3. Товар як об'єкт товарознавчої діяльності. 4. Методи товарознавства	2	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [22; 23]
Тема 10. Споживчі властивості товарів	Тема семінарського заняття: <i>"Споживчі властивості товарів та їх номенклатура"</i> 1. Властивості соціального призначення та функціональні властивості. 2. Експлуатаційні споживчі властивості. 3. Ергономічні споживчі властивості. 4. Естетичні споживчі властивості. 5. Екологічні споживчі властивості. 6. Споживчі властивості промислових товарів. 7. Споживчі властивості продовольчих товарів	2	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [18; 22; 23]
Тема 14. Упаковка товарів	Тема семінарського заняття: <i>"Характеристика упаковки і тари"</i> 1. Роль, вимоги та функції упаковки. 2. Класифікація упаковки. 3. Елементи упаковки. 4. Класифікація та характеристика матеріалів для упаковки. 5. Характеристика виробничої та торгової упаковки. 6. Характеристика транспортної тари	2	Основна: [1; 4]. Додаткова: [12; 13; 16; 20; 23]
Усього годин		8	

6. Теми практичних занять

Практичне заняття – форма навчального заняття, за якої викладач організовує детальний розгляд окремих теоретичних положень навчальної дисципліни і формує вміння та навички їх практичного застосування шляхом індивідуального виконання студентом сформульованих завдань. Проведення таких занять ґрунтується на попередньо підготовленому методичному матеріалі – тестах для виявлення ступеня оволодіння необхідними теоретичними положеннями, наборі завдань різного рівня складності для вирішення їх на занятті. Воно містить проведення попереднього контролю знань, вмінь і навичок студентів, постановку загальної проблеми викладачем та її обговорення за участю студентів, вирішення завдань із їх обговоренням, вирішення контрольних завдань, їх перевірку, оцінювання.

Методичні рекомендації до виконання практичних завдань та їх зміст містяться в окремому виданні.

Перелік тем практичних занять відповідно до графіка їх проведення наведено в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Перелік тем практичних занять

Назва змістового модуля	Теми практичних занять (за модулями)	Кількість годин	Література
1	2	3	4
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку	<i>Завдання 1.</i> Розрахунок ємності товарного ринку	2	Основна: [3; 5]. Додаткова: [19]
	<i>Завдання 2.</i> Розрахунок показників транзитного і складського товарообігу	2	Основна: [2; 5]. Додаткова: [14; 19]

Закінчення табл. 6.1

1	2	3	4
	<i>Завдання 3.</i> Вибір постачальників та каналів розподілу товарів	2	Основна: [2; 5]. Додаткова: [9; 10; 11; 21]
	<i>Завдання 4.</i> Розрахунок показників діяльності торговельного підприємства	2	Основна: [1]. Додаткова: [9; 15]
	<i>Завдання 5.</i> Розрахунок показників діяльності логістичних посередників	2	Основна: [1; 5]. Додаткова: [9; 11; 16; 21]
	<i>Завдання 6.</i> Оцінювання ефективності рекламної та виставкової діяльності	2	Основна: [1; 2]. Додаткова: [10; 14; 19]
	<i>Завдання 8.</i> Розрахунок лізингових платежів	2	Основна: [2; 5]. Додаткова: [19; 24]
Змістовий модуль 2. Товарознавство	<i>Завдання 11.</i> Розрахунок показників асортименту товарів	2	Основна: [4]. Додаткова: [10; 18; 22; 23]
	<i>Завдання 12.</i> Оцінювання якості товарів	2	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [18; 22]
	<i>Завдання 13.</i> Розрахунок характеристик складу	2	Основна: [5]. Додаткова: [16; 21; 22]
	Підсумкова контрольна робота	2	
Усього годин		22	

6.1. Приклади типових практичних завдань

Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку

Завдання 1

Відомо, що 15 % споживачів міняють клавіатуру свого комп'ютера через 2 роки, 35 % – через 3 роки, а решта споживачів – через 4 роки. Додаткові закупки клавіатури кожного року здійснюють 8 % споживачів.

Первинний попит на клавіатуру в м. Харкові складає:

у 2013 році – 5 340 од.;

у 2014 році – 4 490 од.;

у 2015 році – 5 810 од.;

у 2016 році – 6 050 од.;

у 2017 році – 5 620 од.

Визначити ємність ринку клавіатури для комп'ютерів у м. Харкові у 2017 році.

Завдання 2

Підприємство планує взяти участь у спеціалізованій виставці наприкінці 2017 року. Виділений бюджет на участь підприємства у виставці становить 40 тис. грн. У IV кварталі 2017 року у м. Києві проходять дві всеукраїнські виставки, які мають однаковий статус. Обґрунтувати участь підприємства в конкретній виставці. Дані для проведення розрахунків наведено в табл. 6.2. Результати розрахунків необхідно занести до табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Показники залежно від параметрів виставок, в яких планується участь підприємства

Показники	Виставка № 1	Виставка № 2
1	2	3
Кількість відвідувачів виставки, осіб	10 000	25 000
Кількість відвідувачів стенда підприємства на виставці (30 % відвідувачів виставки), осіб	?	?

1	2	3
Кількість встановлених контактів (25 % відвідувачів стенду підприємства), осіб	?	?
Кількість укладених контрактів (5 % встановлених контрактів), шт.	?	?
Середній розмір продажів за одним контрактом, грн.	2 000	2 000
Загальний обсяг продажів за усіма укладеними контрактами, грн.	?	?
Показники коефіцієнтів окупності інвестицій в участь у виставці	?	?
Витрати на встановлені контакти, грн.	?	?
Витрати на враження, грн.	?	?
Відсоток перспективних контактів, що призвели до покупки, %	?	?
Відсоток зацікавлених відвідувачів виставки, %	?	?
Фінансовий результат (продажі на гривню витрат), грн	?	?

Змістовий модуль 2. Товарознавство

Завдання 1

Експертним методом визначити комплексний показник якості товару. Оцінки часткових показників якості товару та їх вагомості, надані експертами, наведено в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Оцінки часткових показників якості товару та їх ваги

Показники якості товару	Експертна оцінка одиначних показників якості				Оцінка експертами вагомості одиначних показників якості				Коефіцієнт вагомості
	Експерти			Середньо- арифметична оцінка	Експерти			Сумарна оцінка	
	A	B	C		A	B	C		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показник 1	7	5	8	?	5	4	4	?	?
Показник 2	4	3	6	?	4	3	2	?	?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Показник 3	9	2	3	?	2	5	5	?	?
Показник 4	2	6	4	?	3	1	1	?	?
Показник 5	6	8	2	?	1	2	3	?	?

Завдання 2

Оптовий торговельний посередник закупає товари в декількох постачальників. Постачальники та асортимент товарів, які у них закуповуються, а також сукупні логістичні витрати на придбання цих товарів показані в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Асортимент товарів та логістичні витрати на його придбання

Постачальники	Асортимент товарів, що закуповуються	Логістичні витрати на придбання товарів, грн
Підприємство 1	А	35 000
	В	40 000
	Д	25 000
	Е	10 000
Підприємство 2	Б	24 000
	В	66 000
	Е	26 000
Підприємство 3	А	20 000
	В	15 000
	Г	52 000
	Д	35 000
Підприємство 4	Б	40 000
	Г	38 000
	Д	30 000
	Е	22 000

Побудувати діаграми Парето для аналізу асортименту товарів та їх постачальників за сукупними логістичними витратами на придбання товарів.

7. Самостійна робота

Самостійна робота студента (СРС) – це форма організації навчального процесу, за якої заплановані завдання студенти виконують самостійно під методичним керівництвом викладача.

Мета СРС – засвоєння в повному обсязі навчальної програми та формування у студентів загальних і професійних компетентностей, які відіграють суттєву роль у становленні майбутнього фахівця вищого рівня кваліфікації.

Навчальний час, відведений для самостійної роботи студентів денної форми навчання, визначається навчальним планом і становить 60 % (90 годин) від загального обсягу навчального часу на вивчення дисципліни (150 годин). У ході самостійної роботи студент має перетворитися на активного учасника навчального процесу, навчитися свідомо ставитися до оволодіння теоретичними і практичними знаннями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі, нести індивідуальну відповідальність за якість власної професійної підготовки. СРС містить: опрацювання лекційного матеріалу; опрацювання та вивчення рекомендованої літератури, основних термінів та понять за темами дисципліни; підготовку до практичних і семінарських занять; підготовку до виступу на семінарських заняттях; поглиблене опрацювання окремих лекційних тем або питань; пошук (підбір) та огляд літературних джерел за заданою проблематикою дисципліни; аналітичний розгляд наукової публікації; контрольну перевірку студентами особистих знань за запитаннями для самодіагностики; підготовку до контрольної роботи та інших форм поточного контролю; систематизацію вивченого матеріалу з метою підготовки до модульного контролю.

Необхідним елементом успішного засвоєння матеріалу навчальної дисципліни є самостійна робота студентів із вітчизняною та зарубіжною спеціальною економічною літературою, нормативними актами з питань державного регулювання товарного ринку, статистичними матеріалами.

Основні види самостійної роботи, які запропоновані студентам для засвоєння теоретичних знань із навчальної дисципліни, наведені в табл. 7.1.

Завдання для самостійної роботи студентів та форми її контролю

Назва теми	Зміст самостійної роботи студентів	Кількість годин	Форми контролю СРС	Література
1	2	3	4	5
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку				
<i>Тема 1.</i> Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття. Завдання: побудувати схему інфраструктури товарного ринку для вибраного підприємства та показати основні види зв'язків підприємства з іншими елементами інфраструктури товарного ринку	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [2; 3; 5; 8] Додаткова: [12; 13; 19; 24]
<i>Тема 2.</i> Організація посередницької діяльності на товарному ринку	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота, перевірка домашнього завдання	Основна: [2; 3; 5; 8] Додаткова: [9; 10; 11; 12; 13; 14; 19; 24]
<i>Тема 3.</i> Оптова торгівля	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [2; 3; 5; 8] Додаткова: [9; 11; 12; 13; 15; 19; 24]
<i>Тема 4.</i> Роздрібна торгівля	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [1 – 3; 5; 8] Додаткова: [9; 12; 13; 14; 15; 19; 24]

Продовження табл. 7.1

1	2	3	4	5
<i>Тема 5.</i> Організація логістичної діяльності на товарному ринку	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [1; 2; 5] Додаткова: [11; 14; 16; 21]
<i>Тема 6.</i> Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [2; 3; 5; 8]. Додаткова: [9; 11; 14; 19; 24]
<i>Тема 7.</i> Організатори оптового обігу товарів та послуг	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття	6	Оцінювання виступів	Основна: [2; 3; 5; 8]. Додаткова: [11; 17; 19; 24]
<i>Тема 8.</i> Лізинг та персональний продаж	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [2; 3; 5; 8]. Додаткова: [9; 10; 14; 15; 19; 24]
Усього за змістовим модулем 1		48		
Змістовий модуль 2. Товарознавство				
<i>Тема 9.</i> Товарознавчі основи товарного ринку	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття	6	Оцінювання виступів	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [22; 23]
<i>Тема 10.</i> Споживчі властивості товарів	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття	6	Оцінювання виступів	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [12; 13; 18; 23]
<i>Тема 11.</i> Класифікація та асортиментна характеристика товарів	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [12; 13; 15; 18; 22; 23]

1	2	3	4	5
Тема 12. Експертиза та контроль якості товарів	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [4; 6; 7]. Додаткова: [18; 22; 23]
Тема 13. Логістичний аспект товарознавчої діяльності	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття	6	Експрес-опитування, поточна контрольна робота	Основна: [1; 4]. Додаткова: [15; 16; 21; 22]
Тема 14. Упаковка товарів	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до семінарського заняття	6	Оцінювання виступів	Основна: [1; 4]. Додаткова: [16; 20; 22]
Тема 15. Товарна інформація	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка підсумкової контрольної роботи	6	Підсумкова контрольна робота	Основна: [1; 4]. Додаткова: [14; 18; 25]
Усього за змістовим модулем 2		42		
Усього		90		

7.1. Контрольні запитання для самодіагностики

Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку

Тема 1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку

1. Дайте визначення поняттю "товарний ринок".
2. Охарактеризуйте методи регулювання товарного ринку.
3. Розкрийте сутність поняття "інфраструктура товарного ринку".
4. Яка роль інфраструктури товарного ринку в ринковому процесі?
5. Назвіть види інфраструктури товарного ринку.
6. Із яких елементів складається інфраструктура товарного ринку?

7. У чому полягають основні функції інфраструктури товарного ринку.
8. Перелічіть макроекономічні показники інфраструктури товарного ринку.
9. Сформулюйте проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку.

Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку

1. Перелічіть принципи діяльності маркетингових посередників.
2. Які існують типи маркетингових посередників на товарному ринку?
3. Які функції виконують посередники на товарному ринку?
4. Розкрийте сутність поняття "торговельно-посередницька діяльність".
5. Перелічіть етапи оптової закупівлі товарів.
6. Чим відрізняється горизонтальна та вертикальна кооперації?
7. Розкрийте сутність франчайзингу.
8. Які види договорів використовуються у торговельно-посередницькій діяльності?
9. У чому специфіка формування цінової політики торговельного підприємства?
10. Назвіть основні види знижок до ціни товару.

Тема 3. Оптова торгівля

1. Дайте визначення поняття "оптова торгівля".
2. Які функції виконує оптова торгівля?
3. Які види оптової торгівлі ви знаєте?
4. Визначте основні особливості оптової торгівлі продукцією виробничо-технічного призначення?
5. Чим відрізняються дилери від дистриб'юторів?
6. Назвіть види підприємств оптової торгівлі.
7. Сформулюйте основні завдання підприємств оптової торгівлі.
8. Охарактеризуйте функції підприємств оптової торгівлі.
9. Перелічіть послуги, які надають оптові торговельні підприємства своїм партнерам.

Тема 4. Роздрібна торгівля

1. Розкрийте сутність поняття "роздрібна торгівля".
2. Які види роздрібною торгівлі ви знаєте?

3. У чому полягають особливості роздрібно́ї торгівлі в ринкових умовах?

4. Охарактеризуйте функції роздрібно́ї торгівлі.
5. Перелічіть форми та методи роздрібно́ї торгівлі.
6. Назвіть види підприємств роздрібно́ї торгівлі.
7. Охарактеризуйте маркетингові рішення в роздрібно́ї торгівлі.
8. Які види послуг надають підприємства роздрібно́ї торгівлі?
9. Які вимоги ставляться до влаштування торговельних залів?

Тема 5. Організація логістичної діяльності на товарному ринку

1. У чому полягає сутність виробничої діяльності у сфері обігу?
2. Перелічіть види виробничих послуг у сфері обігу.
3. Які можливості надає споживачам виробнича діяльність у сфері обігу?

4. Назвіть функції складів у процесі товароруку.
5. За якими основними ознаками класифікуються товарні склади?
6. Стисло охарактеризуйте організацію складського господарства.
7. Які основні функції транспортно-експедиційної діяльності?
8. Перелічіть методи транспортного обслуговування споживачів.
9. Розкрийте зміст етапів складання узгоджених графіків доставки продукції споживачам.

Тема 6. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

1. У чому полягає сутність інформаційної діяльності на товарному ринку?

2. Назвіть основні види інформаційної діяльності.
3. Які джерела економічної інформації ви знаєте?
4. Охарактеризуйте основні види інформаційних послуг.
5. Яка інформація становить комерційну таємницю?
6. У чому полягають особливості організаційно-комерційної діяльності?
7. Які основні цілі проведення оптових ярмарок?
8. Які основні цілі проведення виставок?
9. Які види консультацій надають консалтингові фірми?

Тема 7. Організатори оптового обігу товарів та послуг

1. Назвіть основні риси організованих товарних ринків.
2. Перелічіть види організованих товарних ринків.

3. У чому полягає сутність аукціону?
4. Охарактеризуйте основні етапи організації і проведення тендерів.
5. Назвіть основні функції біржової торгівлі.
6. Які особливості біржового товару?
7. Хто є учасниками біржових торгів?
8. Які посередники приймають участь у біржових торгах?
9. Які основні види біржових угод ви знаєте?
10. Перелічіть форми та методи проведення біржових торгів.

Тема 8. Лізинг та персональний продаж

1. Розкрийте сутність поняття "лізинг".
2. Назвіть суб'єкти та об'єкти лізингової діяльності.
3. Які переваги лізингу для суб'єктів товарного ринку?
4. Чим відрізняються фінансовий та оперативний лізинг?
5. Перелічіть види лізингових операцій.
6. Що не може бути предметом договору лізингу?
7. Що таке персональний продаж?
8. Перелічіть основні етапи процесу персонального продажу.
9. Які основні вимоги до торгових представників?

Змістовий модуль 2. Товарознавство

Тема 9. Товарознавчі основи товарного ринку

1. Дайте визначення поняття "товарознавство".
2. Назвіть основні етапи розвитку товарознавства.
3. Що є об'єктом товарознавчої діяльності?
4. Від чого залежить корисність товару?
5. Охарактеризуйте принципи товарознавства.
6. Назвіть теоретичні методи товарознавства.
7. Яка мета емпіричних методів товарознавства?
8. Перелічіть практичні методи товарознавства.

Тема 10. Споживчі властивості товарів

1. Що таке споживчі властивості товарів?
2. Охарактеризуйте споживчі властивості соціального призначення.

3. Дайте характеристику функціональних властивостей товарів.
4. Які експлуатаційні споживчі властивості товарів ви знаєте?
5. Що відображають ергономічні споживчі властивості?
6. Охарактеризуйте естетичні споживчі властивості товарів.
7. Дайте характеристику екологічних споживчих властивостей.
8. Які споживчі властивості промислових товарів?
9. Перелічіть споживчі властивості продовольчих товарів.

Тема 11. Класифікація та асортиментна характеристика товарів

1. Які ознаки використовуються для класифікації товарів?
2. У чому полягають правила класифікації товарів?
3. Чим відрізняються ієрархічний та фасетний методи класифікації товарів?
4. Розкрийте сутність поняття "товарний асортимент".
5. Які види асортименту товарів ви знаєте?
6. Які показники характеризують асортимент товарів?
7. Що таке повнота асортименту?
8. На яких принципах має формуватися асортимент товарів?
9. Охарактеризуйте основні напрями формування асортименту товарів.

Тема 12. Експертиза та контроль якості товарів

1. У яких випадках здійснюється експертиза товарів?
2. З якою метою проводиться товарна експертиза?
3. Які види товарної експертизи ви знаєте?
4. У чому полягає сутність товарознавчої експертизи?
5. Назвіть основні види фальсифікації товарів.
6. Що таке якість товарів?
7. Які чинники визначають якість продукції?
8. Охарактеризуйте показники якості продукції за властивостями, що її характеризують.
9. Назвіть основні методи та інструменти контролю якості.

Тема 13. Логістичний аспект товарознавчої діяльності

1. Які процедури включає процес зберігання товарів?
2. Від яких чинників залежить розмір природних втрат товарів?

3. Дайте характеристику принципам зберігання товарів.
4. Охарактеризуйте методи зберігання товарів.
5. Перелічіть основні операції технологічного процесу на складі.
6. Назвіть способи розміщення товарів на складі.
7. Охарактеризуйте способи укладання товарів.
8. Які види оброблення товарів під час зберігання ви знаєте?
9. Назвіть основні особливості зберігання товарів у магазинах.

Тема 14. Упаковка товарів

1. Охарактеризуйте функції упаковки.
2. Які вимоги висуваються до упаковки?
3. Які ознаки використовуються для класифікації упаковки?
4. Які види упаковки виділяють за матеріалом виготовлення?
5. Охарактеризуйте основні елементи упаковки.
6. Чим відрізняється споживча і транспортна тара?
7. Наведіть приклади засобів пакування.
8. Яким чином організовується обіг тари в торгівлі?

Тема 15. Товарна інформація

1. Яке призначення товарної інформації?
2. Охарактеризуйте види товарної інформації.
3. За якими ознаками здійснюється класифікація товарної інформації?
4. Назвіть основні вимоги до товарної інформації.
5. Які види засобів товарної інформації ви знаєте?
6. Перелічіть функції засобів товарної інформації.
7. Назвіть елементи постійної складової маркувальної інформації.
8. Якими способами наноситься маркувальна інформація?
9. Дайте стислу характеристику основним видам маркування.
10. Назвіть структурні елементи штрихових кодів.

8. Індивідуально-консультативна робота

Індивідуально-консультативну роботу здійснюють за графіком індивідуально-консультативної роботи у формі індивідуальних занять,

консультацій, перевірки виконання індивідуальних завдань, перевірки та захисту завдань, що винесені на поточний контроль, тощо.

Формами організації індивідуально-консультаційної роботи є:

а) за засвоєнням теоретичного матеріалу:

консультації: індивідуальні (запитання – відповідь), групові (розгляд типових прикладів – ситуацій);

б) за засвоєнням практичного матеріалу:

консультації індивідуальні та групові;

в) для комплексного оцінювання засвоєння програмного матеріалу: індивідуальне здавання виконаних робіт;

г) рекомендації з підготовки реферату для виступу на науковому семінарі;

д) рекомендації з підготовки реферату для виступу на науковій конференції.

9. Методи навчання

У процесі викладання навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів використовуються такі методи навчання:

пояснювально-ілюстративний метод;

репродуктивний метод;

метод проблемного викладу матеріалу;

частково-пошуковий або евристичний, метод;

дослідницький метод.

Реалізація цих методів навчання передбачає застосування як активних, так і інтерактивних навчальних технологій. Технології активного навчання спрямовані на створення умов для мотивації у студентів самостійного, ініціативного і творчого засвоєння навчального матеріалу в процесі власної пізнавальної діяльності; підвищення самосвідомості студентів; вироблення у них здатності приймати самостійні рішення. У свою чергу, технології інтерактивного навчання створюють умови для постійної, активної ефективної взаємодії учасників навчального процесу; вироблення здібності до колективних рішень; придбання навичок вирішення конфліктів; розвитку здібності до компромісів.

Перелік методик активізації процесу навчання у викладанні навчальної дисципліни наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Перелік методик активізації процесу навчання студентів

Назва методики	Сутність методики	Тема навчального заняття, де використовуються методика
1	2	3
Лекції проблемного характеру	Передбачають поряд із розглядом основного лекційного матеріалу встановлення та розгляд кола проблемних питань дискусійного характеру, які недостатньо розроблені в науці й мають актуальне значення для теорії та практики. Лекції проблемного характеру відрізняються поглибленою аргументацією матеріалу, що викладається. Вони сприяють формуванню у студентів самостійного творчого мислення, прищеплюють їм пізнавальні навички	Використовуються під час викладання лекційного матеріалу за темами 2, 5, 6, 12, 13
Міні-лекції	Передбачають викладення навчального матеріалу за короткий проміжок часу й характеризуються значною ємністю, складністю логічних побудов, образів, доказів та узагальнень. Їх проводять, як правило, як частина заняття-дослідження.	Використовуються під час викладання лекційного матеріалу за темами 7, 10, 14, 15
Семінари-дискусії	Передбачають обмін думками і поглядами учасників із приводу даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди та переконання, виробляють вміння формулювати думки й висловлювати їх, оцінювати пропозиції інших учасників, критично підходити до власних поглядів	Проведення семінарських занять за темами 7, 9, 10, 14
Робота в малих групах	Дає змогу структурувати практично-семінарські заняття за формою і змістом, створює можливості для участі кожного студента в роботі за темою заняття, забезпечує формування особистісних якостей та досвіду соціального спілкування	Проведення практичних та семінарських занять

1	2	3
Мозкові атаки	Метод вирішення невідкладних завдань, сутність якого полягає в тому, щоб висловити якомога більшу кількість ідей за дуже обмежений проміжок часу, обговорити і здійснити їх селекцію	Використовуються для формування альтернативних варіантів рішень на практичних заняттях за темами 2, 3, 6, 8
Презентації	Виступи перед аудиторією, що використовуються для представлення певних досягнень, результатів роботи групи звіту про виконання індивідуальних завдань, інструктажу, демонстрації нових товарів і послуг. Презентації можуть бути як індивідуальними, так і колективними	Презентації тез доповідей на семінарських заняттях за темами 7, 9, 10, 14
Банки візуального супроводу	Сприяють активізації процесу навчання за темами навчальної дисципліни за допомогою наочності	Використовуються під час викладання лекційного матеріалу за темами 1, 2, 3, 4, 10, 14, 15

10. Методи контролю

Система оцінювання сформованих компетентностей у студентів враховує види занять, які згідно з програмою навчальної дисципліни передбачають лекційні, семінарські, практичні заняття, а також виконання самостійної роботи. Оцінювання сформованих компетентностей у студентів здійснюють за накопичувальною 100-бальною системою. Відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця, контрольні заходи містять:

поточний контроль, що здійснюється протягом семестру під час проведення лекційних, практичних, семінарських занять і оцінюється сумою набраних балів;

модульний контроль, що проводиться з урахуванням поточного контролю за відповідний змістовий модуль і має на меті інтегровану оцінку результатів навчання студента після вивчення матеріалу логічно завершеної частини навчальної дисципліни – змістового модуля;

підсумковий/семестровий контроль проводиться у формі підсумкової контрольної роботи, відповідно до графіка навчального процесу.

Максимальна сума з навчальної дисципліни – *100 балів*, *мінімальна сума*, що дозволяє студенту зарахувати навчальну дисципліну, – *60 балів*.

Поточний контроль із цієї навчальної дисципліни проводиться в таких формах:

активна робота на лекційних заняттях;

активна участь на семінарських заняттях;

активна участь у виконанні практичних завдань;

перевірка домашнього завдання;

проведення експрес-опитування у формі тестування;

проведення поточних контрольних робіт.

Порядок проведення поточного оцінювання знань студентів.

Оцінювання знань студента під час семінарських і практичних занять проводять за такими критеріями:

розуміння, ступінь засвоєння теорії та методології проблем, що розглядаються;

ступінь засвоєння фактичного матеріалу навчальної дисципліни;

ознайомлення з рекомендованою літературою, а також із сучасною літературою з питань, що розглядаються;

вміння поєднувати теорію з практикою під час розгляду виробничих ситуацій, розв'язанні задач, проведенні розрахунків у процесі виконання індивідуальних завдань та завдань, винесених на розгляд в аудиторії;

логіка, структура, стиль викладу матеріалу в письмових роботах і під час виступів в аудиторії, вміння обґрунтовувати свою позицію, здійснювати узагальнення інформації та робити висновки;

арифметична правильність виконання аналітично-розрахункової задачі.

Максимально можливий бал за конкретним завданням ставиться за умови відповідності індивідуального завдання студента або його усної відповіді всім зазначеним критеріям. Відсутність тієї або іншої складової знижує кількість балів. У процесі оцінювання індивідуальних завдань

увага також приділяється якості, самостійності та своєчасності здавання виконаних завдань викладачу, згідно з графіком навчального процесу. Якщо якась із вимог не буде виконана, то бали будуть знижені.

Експрес-опитування у формі тестування проводиться на кожній лекції за попередньою темою. Кожне тестове завдання містить не менше шести запитань одиничного і множинного вибору щодо перевірки знань основних категорій навчальної дисципліни.

Поточна контрольна робота проводиться на кожному практичному занятті та містить аналітично-розрахункові задачі за попередньою темою.

Оцінювання самостійної роботи здійснюється за результатами виконання домашнього завдання за темою "Побудова схеми інфраструктури товарного ринку для вибраного підприємства", а також поточного і модульного контролю, що безпосередньо враховують рівень самостійної підготовки студента до занять.

Студент, який із поважних причин, підтверджених документально, не мав можливості брати участь у формах поточного контролю, тобто не склав змістовий модуль, має право на його відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання за розпорядженням декана факультету відповідно до встановленого терміну.

Підсумковий/семестровий контроль проводять на останньому практичному занятті шляхом проведення підсумкової контрольної роботи, яка містить тестування та розв'язання аналітично-розрахункових задач за усіма темами навчальної дисципліни. Кожне завдання підсумкової контрольної роботи містить 15 тестових завдань та два практичних завдання різного ступеню складності. Загальна сума балів за результатами підсумкового/семестрового контролю складає 25 балів.

Студента слід вважати атестованим, якщо сума балів, одержаних за результатами семестрової перевірки успішності, дорівнює або перевищує 60. Підсумкова оцінка з навчальної дисципліни розраховується з урахуванням балів, набраних під час підсумкового/семестрового контролю, та балів, набраних під час поточного контролю за накопичувальною системою.

Сумарний результат у балах за семестр складає: *"60 і більше балів – зараховано"*, *"59 і менше балів – не зараховано"* та заноситься у залікову *"Відомість обліку успішності"* навчальної дисципліни. У випадку отримання менше 60 балів студент обов'язково здає залік після закінчення

екзаменаційної сесії у встановлений деканом факультету термін, але не пізніше двох тижнів після початку семестру. У випадку повторного отримання менше 60 балів декан факультету призначає комісію у складі трьох викладачів на чолі із завідувачем кафедри та визначає термін перескладання заліку, після чого ухвалюється рішення відповідно до чинного законодавства: "зараховано" – студент продовжує навчання за графіком навчального процесу, а якщо "не зараховано", тоді декан факультету пропонує студенту повторне вивчення навчальної дисципліни протягом наступного навчального періоду самостійно.

Зразок комплексного контрольного завдання для проведення підсумкової контрольної роботи

Тестові завдання

1. Посередницька функція товарного ринку спрямована на:

- а) задоволення потреб споживачів;
- б) створення оптимальних умов щодо купівлі-продажу товарів;
- в) досягнення відповідності між попитом і пропозицією;
- г) підвищення рентабельності виробничих підприємств.

2. Виробнича інфраструктура не містить:

- а) транспорт усіх видів для обслуговування виробництва;
- б) засоби зв'язку для обслуговування виробництва;
- в) побутове обслуговування споживачів;
- г) заготовки і збут сільськогосподарської продукції.

3. Яку функцію виконує оптова торгівля щодо клієнтів-постачальників:

- а) оцінювання кон'юнктури і попиту;
- б) маркетингове обслуговування;
- в) концентрація товарної маси;
- г) інформаційне та консалтингове обслуговування?

4. До якого типу належать такі посередники:

- а) страхові агенти;
- б) виставки;

- в) митні брокери;
- г) рекламні агентства?

Торговельні посередники	Організатори переміщення товарів	Агентства з надання маркетингових послуг	Кредитно-фінансові організації

5. Знижка, що надається за обсяг товару, який купується – це:

- а) пільгова знижка;
- б) прогресивна знижка;
- в) бонусна знижка;
- г) дилерська знижка.

6. Діяльність посередника щодо закупівлі товарів не містить:

- а) дослідження і прогнозування купівельного попиту;
- б) організацію надання послуг клієнтам;
- в) пошук і вивчення основних постачальників;
- г) оформлення попередніх заявок і замовлень постачальникам.

7. Яка із організаційних форм не належить до оптової торгівлі:

- а) аукціонна торгівля;
- б) посередницьке підприємство;
- в) товарна біржа;
- г) організація поза магазинної торгівлі?

8. Визначте послідовність дій у процесі приймання товарів на складі.

- а) перевірка кількості місць, стану тари й упаковки;
- б) розкривання тари;
- в) ознайомлення з транспортними і супровідними документами і перевірка правильності їх оформлення;
- г) перевірка маси бруто;
- д) перевірка відповідності найменування товарів і маркування даним супровідних документів;
- е) документальне оформлення результатів приймання;
- є) перевірка якості товарів.

9. *Виявлення та фіксування ціни на товари, що представлені на біржі протягом дня її роботи називається:*

- а) ціноутворення;
- б) комісія;
- в) хеджування;
- г) котирування.

10. *Обсяг виготовленої продукції підприємством за рік складає 160 тис. виробів. Залишок нереалізованої продукції на початок року становив 10 тис. виробів, а на кінець року – 15 тис. виробів. Який обсяг реалізованої продукції за рік:*

- а) 185 тис. виробів;
- б) 155 тис. виробів;
- в) 165 тис. виробів;
- г) 135 тис. виробів?

11. *У чому відмінність між комісіонером і дистриб'ютором:*

- а) комісіонер здійснює операції від чужого імені і за свій рахунок, дистриб'ютор – від свого імені і за чужий рахунок;
- б) комісіонер здійснює операції від свого імені і за свій рахунок, дистриб'ютор – від чужого імені і за чужий рахунок;
- в) комісіонер здійснює операції від чужого імені і за чужий рахунок, дистриб'ютор – від свого імені і за свій рахунок;
- г) комісіонер здійснює операції від свого імені і за чужий рахунок, дистриб'ютор – від чужого імені і за свій рахунок?

12. *Показники універсальності застосування характеризують ...*

- а) властивості соціального призначення;
- б) експлуатаційні властивості товарів;
- в) функціональні властивості товарів;
- г) ергономічні властивості товарів.

13. *Які властивості товару характеризують його здатність безупинно зберігати свою споживчу вартість під час зберігання і транспортування:*

- а) довговічності;
- б) надійності;
- в) безпечності;
- г) зберігаємості?

14. *Здатність сукупності товарів однорідної групи задовольнити максимальні потреби споживачів – це:*

- а) повнота асортименту;
- б) широта асортименту;
- в) глибина асортименту;
- г) структура асортименту.

15. *Товарна інформація поділяється на такі види:*

- а) маркувально-довідкова, маркувально-умовна, експлуатаційно-супровідна і рекламно-довідкова;
- б) статистична, маркувально-умовна, комерційна і споживча;
- в) маркувально-довідкова, експлуатаційно-супровідна, споживча і економічна;
- г) маркувально-довідкова, рекламно-довідкова, виробнича і правова.

Задача 1. У реалізації кондиціонерів в м. Харкові задіяні 72 торговельні організації. З них 34 магазини приймають участь у панельних дослідженнях. Запас кондиціонерів на складах цих магазинів складає:

- на 1 березня 2016 року – 543 од.;
- на 1 травня 2016 року – 898 од.

Магазинами було закуплено кондиціонерів:

- у березні 2016 року – 654 од.;
- у квітні 2016 року – 1 178 од.

Визначити індекс панелі та ємність ринку кондиціонерів у м. Харкові навесні 2016 року.

Задача 2. Оптова база уклала угоди з місцевим виробником та декількома виробниками з інших областей на поставку круп'яних виробів. Згідно із цими угодами виробники постачають товар у магазини транзитом, якщо обсяг поставки кратний мінімальній нормі відвантаження (1 контейнеру). Решту товарів відвантажують на оптову базу і магазини одержують товар з її складу. Дрібні торговельні фірми отримують товар тільки зі складу оптової бази. Мінімальна норма транзитного відвантаження – 1 контейнер, місткістю 1,6 т. Мінімальна норма відпуску товару зі складу оптової бази – 1 піддон, місткістю 0,3 т. Обсяги надходження товарів від постачальників до споживачів показані в табл. 9.2.

Обсяги надходження товарів від постачальників до споживачів

Підприємство – одержувач товару	Обсяг надходження за квартал, т		
	Місцевий виробник	Виробники з інших областей	Разом
Супермаркет 1	19	13	?
Супермаркет 2	22	16	?
Універсам 1	16	–	?
Універсам 2	–	10	?
Гастроном	8	11	?
Інші дрібні торговельні фірми	15	19	?
Разом	?	?	?

Визначити обсяги транзитного та складського обігу оптової бази. Розробити раціональну схему ланковості руху товарів від виробників до торговельних підприємств.

**Критерії оцінювання результатів виконання
підсумкової контрольної роботи**

Тривалість виконання підсумкової контрольної роботи – 90 хв.

Тестові завдання – 15 балів.

Тестові завдання закритої форми складаються з двох компонентів:

а) запитальної (змістовної) частини;

б) 4 відповідей (тільки одна з яких є правильною).

Запитальна частина тестового завдання формулюється у стверджувальній або запитальній формі стисло, чітко, без подвійного тлумачення. Запитальна частина тестового завдання виділяється курсивом.

Тестові завдання відкритої форми потребують вибору правильної послідовності чи розстановки об'єктів (операцій).

Правильна відповідь на кожний тест – 1 бал.

Оцінювання результатів розв'язання аналітично-розрахункових задач відповідно до еталонної відповіді відбувається за декількома критеріями. Загальну оцінку виставляють за сукупністю виконання усіх критеріїв за відповідною шкалою (табл. 9.3, 9.4).

Критерії оцінювання розв'язання задачі 1 (4 бали)

Оцінка за 4-бальною шкалою	Повнота розв'язання задачі	Розроблення і дотримання алгоритму розв'язання задачі	Системність постановки і розв'язання задачі	Правильність відповіді та обґрунтованість висновків	Охайність оформлення
4	100 %	+	+	+	+
3	100 %	застосування неефективних методів	+	недостатня обґрунтованість	кількість виправлень менше 3
2	71 – 80 %	застосування неефективних методів, порушення алгоритму розв'язання	неповне розуміння ситуації, окремі прорахунки в постановці і розв'язанні задачі	неточності в одиницях виміру, недостатня обґрунтованість	наявність понад 3 виправлень
1	0 – 49 %	застосування неефективних методів, помилки під час розробки алгоритму розв'язання	помилкове розуміння ситуації, безсистемність постановки задачі	відповідь не повна, обґрунтування відсутнє	наявність великої кількості виправлень

Таблиця 9.4

Критерії оцінювання розв'язання задачі 2 (6 балів)

Оцінка за 6-бальною шкалою	Повнота розв'язання задачі	Розроблення і дотримання алгоритму розв'язання задачі	Наявність необхідних графіків, схем чи таблиць	Системність постановки і розв'язання задачі	Правильність відповіді та обґрунтованість висновків	Охайність оформлення
1	2	3	4	5	6	7
6	100 %	+	+	+	+	+
5	100 %	+	+	+	недостатня обґрунтованість	кількість виправлень менше 3

1	2	3	4	5	6	7
4	100 %	застосування неефективних методів	помилки під час побудови	+	недостатня обґрунтованість	кількість виправлень менше 5
3	71 – 80 %	застосування неефективних методів, порушення алгоритму розв'язання	помилки під час побудови	неповне розуміння ситуації, окремі прорахунки в постановці і розв'язанні задачі	неточності в одиницях виміру, недостатня обґрунтованість	наявність понад 5 виправлень
2	51 – 70 %	застосування неефективних методів, суттєве порушення алгоритму розв'язання	побудовані не повністю	неповне розуміння ситуації, відсутність системи в розв'язанні задачі	відповідь неповна, обґрунтування відсутнє	наявність великої кількості виправлень
1	0 – 49 %	застосування неправильних методів, помилки під час розробки алгоритму розв'язання	побудовані не повністю	помилкове розуміння ситуації, безсистемність постановки задачі	відповідь неповна, обґрунтування відсутнє	наявність великої кількості виправлень

Загальна оцінка за підсумкову контрольну роботу – 25 балів.

11. Розподіл балів, які отримують студенти

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей студентів денної форми навчання наведена в табл. 11.1.

Система оцінювання рівня сформованості професійних компетентностей

Професійні компетентності	Навчальний тиждень	Год	Методи та форми навчання	Оцінка рівня сформованості компетентностей			
				Форми контролю	Максимальний бал		
1	2	3	4	5	6		
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку					43		
Аналізувати інфраструктуру товарного ринку та формувати поведінку підприємства в умовах конкретної інфраструктури товарного ринку	Проводити аналіз інфраструктури товарного ринку	1	Ауд.	2	Лекція Тема 1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку	Активна робота на лекції	2
			Ауд.	2	Практичне заняття Розрахунок ємності товарного ринку	Активна участь у виконанні практичних завдань	3
			СРС	6	Підготовка до занять Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання домашнього завдання	-	-
	Використовувати ефективні форми і методи організації роботи посередників на товарному ринку	2	Ауд.	2	Лекція Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку	Активна робота на лекції	2
			Ауд.	2	Практичне заняття Розрахунок показників транзитного і складського товарообігу	Поточна контрольна робота	3
			СРС	6	Підготовка до занять Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання домашнього завдання	Перевірка домашнього завдання	3
	Здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібно торгівлі	3	Ауд.	2	Лекція Тема 3. Оптова торгівля	Активна робота на лекції	2
			Ауд.	2	Практичне заняття Вибір постачальників та каналів розподілу товарів	Поточна контрольна робота	3
			СРС	6	Підготовка до занять Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	-	-
	4	Ауд.	2	Лекція Тема 4. Роздрібна торгівля	Активна робота на лекції	2	
			2	Практичне заняття Розрахунок показників діяльності торговельного підприємства	Поточна контрольна робота	3	

Продовження табл. 11.1

1	2	3	4		5	6		
Використовувати логістичну підтримку обігу товарів на товарному ринку	5	CPC	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	–	–	
		Ауд.	2	Лекція	Тема 5. Організація логістичної діяльності на товарному ринку	Активна робота на лекції	2	
			2	Практичне заняття	Розрахунок показників діяльності логістичних посередників	Поточна контрольна робота	3	
		CPC	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	–	–	
		Ауд.	2	Лекція	Тема 6. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність	Активна робота на лекції	2	
			2	Практичне заняття	Оцінювання ефективності рекламної та виставкової діяльності	Поточна контрольна робота	3	
	CPC	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	–	–		
	Визначати види та форми взаємодії з організаторами оптового обігу товарів і послуг	7	Ауд.	2	Лекція	Тема 7. Організатори оптового обігу товарів та послуг	Активна робота на лекції	2
				2	Семінарське заняття	Характеристика організаторів оптового обігу товарів та послуг	Активна участь на семінарських заняттях	3
			CPC	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, підготовка до семінарського заняття	–	–
	Використовувати методи лізингу та персонального продажу товарів у діяльності підприємства	8	Ауд.	2	Лекція	Тема 8. Лізинг та персональний продаж	Активна робота на лекції	2
				2	Практичне заняття	Розрахунок лізингових платежів. Контрольна робота за змістовим модулем 1	Поточна контрольна робота	3

1		2	3	4		5	6	
			СРС 6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	-	-	
Змістовий модуль 2. Товарознавство							32	
Ідентифікувати товари на всіх етапах товароруху, визначати їх основні споживчі властивості та підтримувати якість товарів у логістичних процесах	Використовувати методи пізнання товарів	9	Ауд.	2	Лекція	Тема 9. Товарознавчі основи товарного ринку	Активна робота на лекції	2
			2	Семінарське заняття	Теоретичні засади товарознавства	Активна участь на семінарських заняттях	3	
			СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, підготовка до семінарського заняття	-	-
	Визначати споживчі властивості товарів	10	Ауд.	2	Лекція	Тема 10. Споживчі властивості товарів	Активна робота на лекції	2
			2	Семінарське заняття	Споживчі властивості товарів та їх номенклатура	Активна участь на семінарських заняттях	3	
			СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, підготовка до семінарського заняття	-	-
	Проводити аналіз товарів за кодуванням та асортиментом	11	Ауд.	2	Лекція	Тема 11. Класифікація та асортиментна характеристика товарів	Активна робота на лекції	2
			2	Практичне заняття	Розрахунок показників асортименту товарів	Поточна контрольна робота	3	
			СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	-	-
	Визначити основні показники якості товарів	12	Ауд.	2	Лекція	Тема 12. Експертиза та контроль якості товарів	Активна робота на лекції	2
			2	Практичне заняття	Оцінка якості товарів	Поточна контрольна робота	3	

1	2	3	4		5	6	
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	-	-
Підтримувати якість товарів у логістичних процесах	13	Ауд.	2	Лекція	Тема 13. Логістичний аспект товарознавчої діяльності	Активна робота на лекції	2
			2	Практичне заняття	Розрахунок характеристик складу	Поточна контрольна робота	3
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, виконання практичних завдань	-	-
	14	Ауд.	2	Лекція	Тема 14. Упаковка товарів	Активна робота на лекції	2
			2	Семінарське заняття	Характеристика упаковки і тари	Активна участь на семінарських заняттях	3
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, підготовка до семінарського заняття	-	-
Аналізувати товарну інформацію	15	Ауд.	2	Лекція	Тема 15. Товарна інформація	Активна робота на лекції	2
			2	Практичне заняття	Підсумковий/семестровий контроль	Підсумкова контрольна робота	25
		СРС	6	Підготовка до занять	Пошук, підбір та огляд літературних джерел на задану тематику, підготовка до підсумкової контрольної роботи	-	-
	Усього годин		150	Загальна максимальна кількість балів із дисципліни		100	
	із них						
	<i>аудиторні</i>		60	40 %	<i>поточний контроль</i>	75	
	<i>самостійна робота</i>		90	60 %	<i>підсумковий контроль</i>	25	

Розподіл балів у межах тем змістових модулів наведено в табл. 11.2.

Таблиця 11.2

Розподіл балів за темами

Поточне тестування та самостійна робота															Сума	
Змістовий модуль 1								Змістовий модуль 2								Підсумкова контрольна робота
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15		
5	8	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	25	100

Примітка. T1, T2 ... T15 – теми змістових модулів.

Максимальну кількість балів, яку може накопичити студент протягом тижня за формами та методами навчання, наведено в табл. 11.3.

Таблиця 11.3

Розподіл балів за тижнями

Теми змістового модуля			Лекційні заняття	Практичні заняття	Семінарські заняття	Підсумкова контрольна робота	Усього
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку	Тема 1	1 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 2	2 тиждень	2	6	–	–	8
	Тема 3	3 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 4	4 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 5	5 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 6	6 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 7	7 тиждень	2	–	3	–	5
	Тема 8	8 тиждень	2	3	–	–	5
Змістовий модуль 2. Товарознавство	Тема 9	9 тиждень	2	–	3	–	5
	Тема 10	10 тиждень	2	–	3	–	5
	Тема 11	11 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 12	12 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 13	13 тиждень	2	3	–	–	5
	Тема 14	14 тиждень	2	–	3	–	5
	Тема 15	15 тиждень	2	–	–	–	2
Підсумковий контроль		15 тиждень	–	–	–	25	25
Усього			30	33	12	25	100

Підсумкову оцінку з навчальної дисципліни визначають відповідно до Тимчасового положення "Про порядок оцінювання результатів навчання студентів за накопичувальною бально-рейтинговою системою" ХНЕУ ім. С. Кузнеця (табл. 11.4).

Таблиця 11.4

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	не зараховано
1 – 34	F		

Оцінки за цією шкалою заносяться до відомостей обліку успішності, індивідуального навчального плану студента та іншої академічної документації.

12. Рекомендована література

12.1. Основна

1. Апопій В. В. Організація торгівлі : підручник / [В. В. Апопій, І. П. Міщук, В. М. Ребицький та ін.] ; за ред. В. В. Апопія. – [3-ге вид., перероб. та доп.]. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
2. Белявцев М. І. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. / М. І. Белявцев, Л. В. Шестопалова. – Київ : Центр учбової літератури, 2005. – 416 с.
3. Інфраструктура товарного ринку. Теоретичні засади : підручник / за ред. проф. О. О. Шубіна. – Київ : Знання, 2009. – 379 с.

4. Павлова В. А. Комерційне товарознавство : навч. посіб. / [В. А. Павлова, Г. А. Рижкова, Л. А. Гончра та ін.]. – Київ : Кондор, 2012. – 286 с.
5. Прокопенко О. В. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. / О. В. Прокопенко, В. Ю. Школа, О. О. Дегтяренко, М. Махнуша. – Київ : Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
6. Савченко М. Ф. Товарознавство : конспект лекцій / М. Ф. Савченко, А. Г. Крюк, М. М. Савченко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2009. – 228 с.
7. Товароведение : учеб. пособ. / под ред. П. Д. Дудко, А. Г. Крюка. – Харьков : "ИД ИНЖЭК", 2005. – 456 с.
8. Ястремская Е. Н. Инфраструктура товарного рынка : учеб. пособ. / Е. Н. Ястремская, Д. В. Райко. – Харьков : ИНЖЕК, 2006. – 216 с.

12.2. Додаткова

9. Балабан П. Ю. Комерційна діяльність : підручник / П. Ю. Балабан. – Харків : Світ Книг, 2015. – 452 с.
10. Біловодська О. А. Маркетингова політика розподілу : навч. посіб. / О. А. Біловодська. – Київ : Знання, 2011. – 495 с.
11. Грищенко І. М. Комерційна діяльність посередницьких підприємств : підручник / І. М. Грищенко. – Київ : Грамота, 2009. – 448 с.
12. Інфраструктура товарного ринку. Продовольчі товари : підручник / за ред. О. О. Шубіна. – Київ : Знання, 2009. – 564 с.
13. Інфраструктура товарного ринку. Непродовольчі товари : підручник / за ред. О. О. Шубіна. – Київ : Знання, 2009. – 702 с.
14. Лук'янець Т. І. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. / Т. І. Лук'янець. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – Київ : КНЕУ, 2003. – 524 с.
15. Марцин В. С. Економіка торгівлі : підручник / В. С. Марцин. – Київ : Знання, 2006. – 402 с.
16. Москвітіна Т. Д. Торговельна логістика : навч. посіб. / Т. Д. Москвітіна. – Київ : КНТЕУ, 2007. – 161 с.
17. Полікарпов І. С. Товарна інформація: підручник / І. С. Полікарпов, О. В. Шумський. – Київ : Центр навчальної літератури, 2006. – 616 с.
18. Раровська В. В., Біржова діяльність : навч. посіб. / В. В. Раровська, Л. А. Останкова, С. Е. Акопов. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 144 с.
19. Ринок і ресурси споживчих товарів : навч. посіб. / Н. О. Офіленко, А. П. Кайнаш, О. В. Калашник, Е. Мороз. – Київ : Центр учбової літератури, 2011. – 184 с.

20. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. / А. С. Савощенко, В. М. Полонець. – Київ : КНЕУ, 2007. – 376 с.

21. Сірохман І. В. Товарознавство пакувальних матеріалів і тари: підручник (для студ. вищ. навч. закл.) / І. В. Сірохман, В. М. Загородня. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 616 с.

22. Сисоєв В. В. Практикум з логістики : навч. посіб. / В. В. Сисоєв, Д. В. Сисоєв. – Харків : Вид-во "Підручник НТУ "ХПІ"", 2011. – 144 с.

23. Скрипчук П. М. Основи товарознавства. Практикум : навч. посіб. / П. М. Скрипчук, О. Ю. Судук, Т. А. Велесик. – Рівне : НУВГП, 2013. – 266 с.

24. Теоретичні основи товарознавства : підручник / за ред. В. А. Жука. – Київ : НМЦ Укоопосвіта, 2000. – 336 с.

25. Черненко В. М. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. / В. М. Черненко. – Київ : Університет економіки та права "КРОК", 2006. – 232 с.

12.3. Інформаційні ресурси

26. Навчальні матеріали онлайн. Маркетинг. Товарознавство. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>.

12.4. Методичне забезпечення

27. Сисоєв В. В. Матеріали лекцій за темами навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" [Електронний ресурс] / В. В. Сисоєв. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=2449>.

28. Сисоєв В. В. Методичні рекомендації до виконання практичних завдань з навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" [Електронний ресурс] / В. В. Сисоєв. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=2449>.

29. Сисоєв В. В. Засоби діагностики з навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" [Електронний ресурс] / В. В. Сисоєв. – Режим доступу : <http://www.ikt.hneu.edu.ua/course/view.php?id=2449>.

Додатки

Додаток А

Таблиця А.1

Структура складових професійних компетентностей із навчальної дисципліни "Інфраструктура товарного ринку, товарознавство" за Національною рамкою кваліфікацій України

50

Складові компетентності, яка формується в рамках теми	Мінімальний досвід	Знання	Вміння	Комунікації	Автономність і відповідальність
1	2	3	4	5	6
Змістовий модуль 1. Інфраструктура товарного ринку					
Тема 1. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку					
Проводити аналіз інфраструктури товарного ринку	Сутність поняття інфраструктури товарного ринку та її класифікація. Характеристика основних елементів інфраструктури товарного ринку	Знання сутності інфраструктури товарного ринку та характеристик її основних структурних елементів	Аналізувати інфраструктуру товарного ринку	Ефективно формувати зв'язки між підприємствами на товарному ринку	Нести відповідальність за кваліфікований аналіз інфраструктури товарного ринку
Тема 2. Організація посередницької діяльності на товарному ринку					
Використовувати ефективні форми і методи організації роботи посередників на товарному ринку	Принципи та форми організації посередницької діяльності на товарному ринку. Види та функції посередників	Знання ролі, функцій, видів діяльності та взаємодії структурних елементів товарного ринку	Формувати поведінку та оцінювати діяльність на товарному ринку	Обирати посередників на товарному ринку, які забезпечують ефективний товарообіг	Ухвалювати рішення щодо вибору посередників. Нести відповідальність за ефективність організації взаємодії підприємства з посередниками на товарному ринку

1	2	3	4	5	6
Тема 3. Оптова торгівля					
Здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі	Функції, форми та рівні організації оптової торгівлі. Класифікація підприємств оптової торгівлі	Знання форм і методів регулювання ринкових процесів у сфері оптової торгівлі	Вибирати постачальників та канали розподілу товарів	Організовувати взаємодію з підприємствами оптової торгівлі	Ухвалювати рішення щодо вибору способів просування товарів на ринок через оптових посередників
Тема 4. Роздрібно торгівля					
Здійснювати організацію товаропостачання і продажу товарів підприємств оптової і роздрібною торгівлі	Види та функції роздрібною торгівлі. Класифікація підприємств роздрібною торгівлі	Знання форм і методів роздрібною торгівлі, змісту маркетингових рішень у роздрібною торгівлі	Оцінювати організацію та діяльність підприємств роздрібною торгівлі	Організовувати продаж товарів через підприємства роздрібною торгівлі	Ухвалювати рішення щодо вибору способів реалізації товарів через роздрібною торговельну мережу
Тема 5. Організація логістичної діяльності на товарному ринку					
Організовувати логістичну підтримку обігу товарів на товарному ринку	Види логістичної діяльності на товарному ринку. Види логістичних послуг	Знання основ логістичного забезпечення товароруку на товарному ринку	Оцінювати ефективність організації логістичних процесів, які забезпечують товарорух	Ефективно формувати логістичне забезпечення обігу товарів на товарному ринку	Ухвалювати рішення щодо вибору логістичних посередників та організації логістичного обслуговування матеріальних потоків
Тема 6. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність					
Використовувати інформаційні та організаційно-комерційні послуги для забезпечення просування товарів на ринок	Суб'єкти інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. Види інформаційних послуг	Знання змісту інформаційної та організаційно-комерційної діяльності	Оцінювати ефективність рекламної та виставкової діяльності	Презентувати результати діяльності підприємства через рекламу та на виставках	Ухвалювати рішення щодо форм організації рекламної та виставкової діяльності

1	2	3	4	5	6
Тема 7. Організатори оптового обігу товарів та послуг					
Визначати види та форми взаємодії з організаторами оптового обігу товарів і послуг	Види організованих товарних ринків. Функції біржової торгівлі	Знання організації і проведення аукціонів, тендерів та біржової торгівлі	Аналізувати можливості організаторів оптового обігу товарів і послуг	Взаємодіяти з організаціями оптового обігу товарів і послуг	Ухвалювати рішення щодо вибору форм діяльності на організованих товарних ринках
Тема 8. Лізинг та персональний продаж					
Використовувати методи лізингу та персонального продажу товарів у діяльності підприємства	Суб'єкти та об'єкти лізингової діяльності. Етапи організації персонального продажу	Знання основних видів та форм організації лізингу і персонального продажу	Розраховувати лізингові платежі та планувати процедуру персонального продажу товарів	Ефективно організувати лізингові операції та роботу торговельних агентів	Ухвалювати рішення щодо організації лізингової діяльності та персонального продажу товарів
Тема 9. Товарознавчі основи товарного ринку					
Використовувати методи пізнання товарів	Основні поняття та принципи товарознавства	Знання методів товарознавства	Аналізувати товари як об'єкт товарознавчої діяльності	Формувати власну позицію щодо методів пізнання товарів	Ухвалювати рішення щодо використання різних методів пізнання товарів
Тема 10. Споживчі властивості товарів					
Визначати споживчі властивості товарів	Поняття та види споживчих властивостей товарів	Знання споживчих властивостей промислових та продовольчих товарів	Визначати та аналізувати споживчі властивості товарів	Презентувати результати аналізу споживчих властивостей товарів	Ухвалювати рішення щодо визначення споживчих властивостей під час аналізу різних видів товарів
Тема 11. Класифікація та асортиментна характеристика товарів					
Проводити аналіз товарів за кодуванням та асортиментом	Класифікація товарів. Види асортименту товарів. Властивості та показники товарного асортименту	Знання методів класифікації товарів та формування товарного асортименту	Проводити ідентифікацію товарів та оцінювати їх асортимент	Презентувати результати класифікації товарів та оцінки їх асортименту	Ухвалювати рішення щодо класифікації товарів та управління їх асортиментом

1	2	3	4	5	6
Тема 12. Експертиза та контроль якості товарів					
Визначити основні показники якості товарів	Види експертизи та фальсифікації товарів. Види контролю якості товарів	Знання методів експертизи товарів, показників якості товарів та методів їх оцінювання	Оцінювати основні показники якості товарів	Презентувати результати контролю якості товарів	Використовувати результати контролю якості товарів для ухвалення рішень під час організації процесу товароруку
Тема 13. Логістичний аспект товарознавчої діяльності					
Підтримувати якість товарів у логістичних процесах	Принципи і методи зберігання товарів. Способи розміщення та укладання товарів на складі	Знання основ забезпечення якості товарів у логістичних процесах	Організувати зберігання товарів у процесі складування та транспортування	Аргументувати власну позицію щодо способів розміщення та укладання товарів на складі	Ухвалювати рішення щодо організації зберігання товарів у логістичних процесах
Тема 14. Упаковка товарів					
Підтримувати якість товарів у логістичних процесах	Види упаковки та транспортної тари. Вимоги до упаковки товарів	Знання класифікації упаковки товарів та матеріалів для упаковки	Проводити ідентифікацію упаковки та оцінювати її ефективність	Аргументувати власну позицію щодо упакування товарів та вибору тари	Ухвалювати рішення щодо вибору виду упаковки товарів та тари для їх транспортування
Тема 15. Товарна інформація					
Аналізувати товарну інформацію	Види і форми товарної інформації. Вимоги до товарної інформації. Види маркування товарів	Знання основ інформаційного забезпечення товароруку	Здійснювати аналіз товарної інформації та маркування товарів	Презентувати результати аналізу товарної інформації	Ухвалювати рішення щодо аналізу товарної інформації та маркування товарів, відповідати за точність і коректність результатів

Зміст

Вступ.....	3
1. Опис навчальної дисципліни	4
2. Мета та завдання навчальної дисципліни	4
3. Програма навчальної дисципліни	7
4. Структура навчальної дисципліни.....	12
5. Теми та плани семінарських занять.....	14
6. Теми практичних занять	16
6.1. Приклади типових практичних завдань	18
7. Самостійна робота.....	21
7.1. Контрольні запитання для самодіагностики	24
8. Індивідуально-консультативна робота	29
9. Методи навчання	30
10. Методи контролю	32
11. Розподіл балів, які отримують студенти	41
12. Рекомендована література.....	47
12.1. Основна	47
12.2. Додаткова	48
12.3. Інформаційні ресурси.....	49
12.4. Методичне забезпечення	49
Додатки.....	50

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ, ТОВАРОЗНАВСТВО

**Робоча програма
для студентів спеціальності 073 "Менеджмент"
першого (бакалаврського) рівня**

Самостійне електронне текстове мережеве видання

Укладачі: **Сисоєв Володимир Вікторович**
Мельникова Катерина Валеріївна

Відповідальний за видання *О. М. Ястремська*

Редактор *О. В. Анацька*

Коректор *О. В. Анацька*

План 2018 р. Поз. № 100 ЕВ. Обсяг 55 с.

Видавець і виготовлювач – ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 61166, м. Харків, просп. Науки, 9-А

*Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру
ДК № 4853 від 20.02.2015 р.*