

Міністерство освіти і науки України

Національний університет водного господарства та
природокористування

Кафедра менеджменту

06-08-181М

МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ

до самостійного вивчення та проведення практичних занять
з навчальної дисципліни
«Управління ринковою інфраструктурою»
для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за
освітньо-професійною програмою «Менеджмент»
спеціальності 073 «Менеджмент»
денної та заочної форм навчання

Рекомендовано науково-методичною радою
з якості ННІ економіки та менеджменту
Протокол № 1 від 02.09.2021 р.

Рівне – 2021

Методичні вказівки до самостійного вивчення та проведення практичних занять з навчальної дисципліни «Управління ринковою інфраструктурою» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 «Менеджмент» денної та заочної форм навчання [Електронне видання] / Фроленкова Н. А. – Рівне : НУВГП, 2021. – 35 с.

Укладач: Фроленкова Н. А., к.е.н., доцент кафедри менеджменту.

Відповідальний за випуск: Кожушко Л. Ф., д.т.н., професор, завідувач кафедри менеджменту.

Керівник групи забезпечення спеціальності

Кожушко Л. Ф.

© Фроленкова Н. А., 2021
© НУВГП, 2021

ЗМІСТ

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ.....	4
1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	7
2. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ.....	32
3. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА.....	34

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

Сучасний ринок – різноманітний та багатосистемний. Економічні відносини, які значною мірою формуються в умовах невизначеності і нестабільності економічного середовища, вимагають високоефективних засобів та методів управління господарською діяльністю. Ринкова економіка ґрунтується на трьох основних поняттях: праві власності, ринковій інфраструктурі та підприємництві.

Функціонування і дієздатність усіх елементів ринкової інфраструктури є важливою та необхідною умовою реальної трансформації економіки України у ринкову.

Створення ринкової економіки означає забезпечення умов для вільного руху товарів, послуг, грошей, цінних паперів, праці, міграції, тобто відносин між виробниками і споживачами. Для пришвидшення руху товарів і послуг, підвищення продуктивності виробництва та ефективності використання ресурсів потрібні організації, які, діючи в рамках закону, обслуговують ринкові відносини.

Ринкова інфраструктура є механізмом функціонування бізнесу. Вона охоплює широкий економічний простір – від виробництва до споживання: укладення договорів, контрактів на постачання, просування товарних потоків галузями і регіонами, регулювання збуту та обслуговування економічної системи. З огляду на це ефективність функціонування ринкової економіки передусім залежить від комплексності та ефективності її інфраструктури.

Інфраструктура ринку – це сукупність установ, інститутів, підприємств, служб тощо, які забезпечують рух товарів і послуг від виробника до споживача. Ринкова інфраструктура може бути представлена підприємствами і організаціями, які виконують функції оптової торгівлі, транспортування, зберігання, комунікаційного зв'язку, стандартизації, сертифікації, цільового моніторингу, інформаційного забезпечення тощо.

Ринкова інфраструктура в сьгоднішніх ринкових умовах перетворилась із пасивного супутника виробництва, якою вона була за часів командно-адміністративної економіки, у

рівноправного партнера всіх галузей реального сектору економіки. Вона стала відкритою сферою діяльності, яка забезпечує ефективне функціонування усієї економіки, створюючи матеріально-технічне, організаційне та фінансово-економічне підґрунтя для її розвитку в умовах ринку.

Метою вивчення дисципліни є глибоке та всестороннє вивчення загальних закономірностей діяльності інституцій ринкової інфраструктури та досвіду управління ними, формування знань щодо шляхів підвищення ефективності їх діяльності у вітчизняній економіці.

Основні завдання дисципліни:

- ознайомлення з передумовами виникнення та функціями суб'єктів ринкової інфраструктури, їх роллю в сучасній економіці;
- формування знань щодо основних категорій учасників ринкових операцій, що здійснюються за участю інфраструктури ринку, та цілей їх діяльності;
- ознайомлення з механізмом функціонування різних видів суб'єктів інфраструктури ринку;
- оволодіння основами управління інституціями ринкової інфраструктури;
- ознайомлення з особливостями сучасного стану ринкової інфраструктури та основних проблем їх діяльності в Україні;
- набуття знань щодо умов, які дозволяють забезпечити ефективну роботу механізмів ринкової інфраструктури.

У результаті вивчення дисципліни та виконання практичних завдань студенти набудуть **наступних компетенцій**:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел

ЗК 5. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН 1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

РН 3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації.

РН 4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

РН 9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства.

1. МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Вивчення дисципліни студентами повинно починатись з ознайомлення з методичними вказівками. При цьому необхідно опрацювати рекомендовану літературу. Теми дисципліни необхідно вивчати у тій послідовності, яка передбачена програмою. З метою самоперевірки потрібно відповісти на запитання, розміщені в кінці кожної теми.

Тема 1. Характеристика ринку. Ринкова інфраструктура та її елементи.

Мета: зрозуміти економічний зміст ринку, передумови його функціонування, основні функції та елементи.

Зміст теми. Поняття та економічний зміст ринку, функції ринку. Передумови й умови функціонування ринкових відносин. Класифікаційні ознаки та види ринків. Сутність, завдання, елементи та проблеми розвитку інфраструктури ринку. Організаційно-економічні та соціальні передумови функціонування товарного ринку. Суб'єкти й об'єкти товарного ринку. Структура та класифікація товарних ринків. Ринок послуг та його елементи.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- уміти диференціювати ринки товарів і послуг за різними

- критеріями;
- знати організаційно-економічні та соціальні передумови функціонування товарного ринку.

РН4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень:

- уміти здійснювати пошук, збір та аналіз інформації щодо функціонування організацій ринкової інфраструктури.

РН.9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства

- знати правові та організаційно-економічні передумови функціонування ринку

Основні положення.

У широкому змісті ринок - це загальна форма взаємозв'язку суб'єктів економічної діяльності, за допомогою якої реалізуються переміщення товарів, робочої сили й капіталів у різних точках економічного простору. З функціональної точки зору ринок можна визначити як сукупність економічних відносин, що охоплюють стадії виробництва, розподілу, обміну й споживання товарів і послуг, що функціонують на основі законів вартості, попиту та пропозиції.

Ринок - це механізм формування та руху відтворювальних процесів, форма зв'язку виробництва і споживання, а також різних видів комерційно-господарської діяльності за допомогою купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили, технологій, інформації тощо.

Обов'язковою умовою ринку є обмін товарами або послугами. Для того, щоб здійснився обмін, необхідне дотримання наступних умов:

1. Сторін, які вступають в обмін, має бути як мінімум дві - продавець і покупець.
2. Кожна сторона повинна мати в своєму розпорядженні щось таке, що могло б зацікавити іншу сторону.

3. Кожна сторона має бути здатною здійснити комунікацію і доставку свого товару.

4. Кожна сторона повинна бути вільною в ухваленні або відхиленні пропозиції іншої сторони.

5. Кожна сторона має бути впевнена в доцільності або бажанні мати справу з іншою стороною.

Сучасна економіка становить собою синтез великої кількості ринків, які взаємодіють між собою. Їх класифікують за різними критеріями.

Так, за умовами діяльності виділяють вільний, монополізований і регульований ринок. Залежно від об'єктів купівлі-продажу — ринок предметів споживання, ринок ресурсів і ринок послуг. За територіальною ознакою — внутрішній, або національний, і зовнішній, або міжнародний ринок. Внутрішній ринок поділяють на регіональний, локальний і місцевий. Ринок ресурсів поділяють на ринок капіталу, робочої сили і природних ресурсів. Виділяють також ринки окремих товарів. На основі співвідношення попиту і пропозиції виділяють перенасичений, збалансований і дефіцитний ринок.

Наведену класифікацію не можна вважати вичерпною. Ринок можна класифікувати і більш детально.

Інфраструктура ринку - це система установ, підприємств, організацій і служб, які забезпечують рух товарів і послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили. До неї належать аукціони, різні види бірж, ярмарки, торгові палати, банки та інші фінансові установи, страхові та інвестиційні компанії, пункти прокату та лізингу, інформаційно-комерційні та постачальницько-збутові організації, служби зайнятості, аудиторські організації, центри маркетингу, холдингові компанії, брокерські та дилерські контори, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку, рекламні агентства та ін.

Завдання. Розглянути сучасний стан, проблеми, перспективи та особливості управління сфери послуг (на вибір студента).

Питання для самоперевірки знань

1. Назвіть передумови існування ринку.
2. Які функції виконує ринок?
3. Що належить до ринкової інфраструктури?
4. Які види ринків ви знаєте?

Тема 2. Управління інфраструктурою ринку оптової торгівлі.

Мета: розуміти закономірності функціонування ринку оптової торгівлі, його проблеми та перспективи.

Зміст. Види ринкових процесів та товарному ринку. Поняття оптової торгівлі. Місце оптової торгівлі в ринкових процесах. Сутність, завдання, функції оптової торгівлі. Класифікація підприємств оптової торгівлі. Закордонний досвід діяльності оптових посередників на товарному ринку. Організація оптової закупівлі товарів: принципи формування асортименту товарів, етапи і зміст комерційного забезпечення, методи управління товарними запасами.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел:

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- розуміти принципи формування асортименту товарів, етапи і зміст комерційного забезпечення, методи управління товарними запасами;
- визначати переваги та особливості функцій оптової та роздрібно́ї торгівлі.

РН3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації:

- ідентифікувати та диференціювати види ринкових процесів за функціональним призначенням;
- знати особливості функціонування різних форм посередництва на оптовому ринку;
- засвоїти передумови, нормативно-правове забезпечення та інструментарій управління організаціями ринкової інфраструктури.

РН4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень:

- уміти здійснювати пошук, збір та аналіз інформації щодо функціонування організацій на ринку товарів і послуг.

Основні положення.

Предметом ринкових відносин є взаємовигідні угоди, які самостійно і вільно укладаються суб'єктами ринку стосовно купівлі-продажу об'єктів ринку. Різноманітність угод обумовлює наявність різних видів ринкових процесів. Це знаходить своє відображення як у класифікації ринків так і в механізмі укладення та здійснення угод.

Під ринковим процесом розуміють сукупність дій по підготовці та здійсненню актів купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) та укладання ринкових угод. Найбільш поширеними видами ринкових процесів є оптова та роздрібна торгівля, біржова торгівля, аукціони, ярмарки, виставки, лізинг, франчайзинг, електронна комерція та ін.

Оптова торгівля - діяльність з продажу товарів і послуг від виробників або посередників кінцевому споживачеві з метою перепродажу або професійного використання.

Необхідність оптової торгівлі обумовлена:

- 1) суспільним розподілом праці;
- 2) наявністю товарно-грошових відносин;
- 3) вузькою спеціалізацією промислових підприємств;
- 4) потребою в регіональному збалансуванні попиту і пропозиції;
- 5) швидкою реалізацією виготовленого товару для відновлення процесу розширеного виробництва і доведення його до кінцевого споживача.

Функції оптової торгівлі відносно постачальників товарів полягають у такому:

- 1) концентрація комерційної діяльності;
- 2) підтримка процесу переходу прав власності на товар.
- 3) мінімізація комерційного ризику, пов'язаного з розкраданням, пошкодженням, псуванням і старінням товарів;
- 4) інвестиційне забезпечення процесу руху товару;
- 5) маркетингове обслуговування.

Відносно до споживачів функції оптової торгівлі зводяться до наступного:

- 1) оцінка потреб і споживчого попиту;
 - 2) закупівля продукції і формування товарного асортименту для задоволення потреб і запитів споживачів;
 - 3) накопичення і зберігання товарних запасів;
 - 4) оперативна доставка товарів клієнтам;
 - 5) надання фінансової допомоги клієнтам (кредитування);
 - 6) інформаційне і консалтингове обслуговування клієнтів.
- Орієнтація на споживача, а не на постачальника-виробника, як це було раніше, є відмінною рисою нового підходу до оптового розподілу. Переорієнтація оптової торгівлі у функціональному цільовому відношенні не тільки створює умови для поглиблення реформ у торгівлі, але і забезпечує стратегічну стабільність споживчого ринку в цілому.

Специфіка договору оптової купівлі-продажу полягає в тому, що:

- купівля-продаж товару здійснюється з підприємницькою метою (подальшого перепродажу оптовим, роздрібним підприємствам, іншим споживачам);
- суб'єктами договору виступають юридичні і фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності;
- об'єктом купівлі-продажу є порівняно великі партії товару;
- розрахунки між контрагентами відбуваються за посередництвом банків і, як правило, у безготівковій формі;
- момент укладання договору і момент передачі товару часто не співпадають.

У реальному ринковому середовищі до основних форм організації оптової торгівлі на товарному ринку належать:

- 1) пряма оптова торгівля;
- 2) непряма оптова торгівля.

Організація оптових закупівель — це комплекс взаємозв'язаних управлінських і комерційних рішень та торгових операцій, виконанням яких забезпечується виявлення і вивчення попиту споживачів відповідно до потреб суспільства, надання й узгодження з постачальниками замовлень на виробництво і постачання товарів, укладання договорів постачання з метою визначення порядку і механізму виконання замовлень та контроль за надходженням товарів і дотриманням сторонами умов договору.

Питання для самоперевірки знань

1. Що таке оптова торгівля?
2. Назвіть специфіку договору оптової торгівлі.
3. Які види оптової торгівлі ви знаєте?
4. Перерахуйте основні тенденції ринку оптової торгівлі в Україні.

Тема 3. Товарні біржі як важливий елемент ринкової інфраструктури.

Мета: розуміти сутність та специфіку біржової торгівлі, розуміти особливості управління біржами.

Зміст. Сутність біржової торгівлі та її роль у ринковій економіці. Поняття та функції товарних бірж. Види товарних бірж та правові засади їхньої діяльності в Україні. Організація та управління товарними біржами. Біржові угоди. Характеристика учасників біржових торгів. Організація і технологія біржової торгівлі.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел.

ЗК 5. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства

- розуміти особливості організації та управління товарними біржами.

РН3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації:

- опанувати технології біржової торгівлі.

РН9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства:

- знати правові засади діяльності бірж в Україні, особливості організації та управління товарними біржами.

Основні положення.

Одним із найпоширеніших у світі видів ринкових процесів є оптова торгівля через товарну біржу, або біржова торгівля. Біржа - це такий інститут, завдяки якому оперативніше і з оптимальними наслідками для партнерів укладаються угоди купівлі-продажу товарів, реалізується єдина стратегія комерційної поведінки агентів цієї структури.

Товарна біржа - комерційне підприємство, регулярно функціонуючий ринок однорідних товарів з певними характеристиками. Це об'єднання підприємств торгівлі, збуту, обміну, мета якої укладання відповідних угод, виявлення товарних цін, попиту й пропозиції товарів, вивчення, впорядкування і полегшення товарообороту та обмінних операцій, представництво і захист інтересів членів біржі, вирішення спорів щодо операцій тощо.

Від інших видів організованого ринку товарні біржі відрізняють певні особливості:

- біржова торгівля концентрується в місцях виробництва і споживання товару, тобто у великих промислових і торгових центрах із розвиненими комунікаційними мережами;
- наявність чітко визначеного предмета торгівлі, так званого біржового товару, який фіксується в її правилах. Це сприяє концентрації біржової торгівлі, стандартизації контрактів і створює умови для високоефективної організації торговельних операцій;
- торги ведуть на постійній і регулярній основі, час торгів чітко обмежений, що зумовлює максимальну концентрацію попиту і пропозиції на визначені товари, продавців і покупців у часі та просторі;
- торгівлю здійснюють за відсутності товару, тобто за зразками, описами, каталогами, а також за контрактами і договорами на поставку товарів у майбутньому;

- відкритість інформації про обсяги товарів, проданих на торгах, кількість та ціни укладених угод;
- торгівлю здійснюють, як правило, біржові посередники, які виступають від імені та в інтересах товаровиробників або споживачів товару. Біржове посередництво в біржовій торгівлі здійснюють винятково біржові посередники — брокерські фірми, контори та незалежні брокери. Сама біржа не може бути біржовим посередником;
- створено умови для вільного ціноутворення, тобто ціни формуються залежно від попиту та пропозиції за наявності конкуренції і змінюються під впливом кон'юнктури ринку;
- можливість укладання угод не лише з метою купівлі-продажу, а й для страхування від зміни цін на товарному ринку в майбутньому;
- відсутність прямого державного втручання в процес біржової торгівлі;
- стандартизація вимог щодо якості, кількості, умов поставки виставленого на продаж товару, типізація документів для оформлення контрактів.

За принципом організації (ролі держави у створенні бірж) розрізняють три види бірж:

- публічно-правові, що контролюються державою. Членом такої біржі може стати будь-який підприємець даного району, який занесений у торговий реєстр і має певний розмір обороту. Особи, які не є членами біржі, також допускаються до здійснення операцій згідно з придбаними або разовими квитками. Поширені в Європі (Франція, Бельгія, Голландія);
- приватноправові (приватні) біржі є пайовими товариствами. Їх статутний капітал ділиться на певну кількість паїв (сертифікатів). Кожний член біржі повинен бути власником хоч би одного паю (сертифіката), який дає йому право укладати операції в приміщенні біржі. На ці біржі відкритий доступ тільки вузькому колу осіб, що входять у біржову корпорацію.

Кількість членів таких бірж обмежена. Властиві Англії, США;

- змішані біржі також характерні для континентальної Європи. У руках держави знаходиться частина акцій біржі (якщо це АТ), що дає їй право направляти до органів управління представників виконавчої влади й таким чином контролювати діяльність біржі. В основному це фондові біржі, наприклад Віденська фондова біржа.
- Під біржовою угодою розуміють одночасне прийняття учасниками біржового ринку прав і зобов'язань стосовно придбання та продажу певної кількості біржового товару.

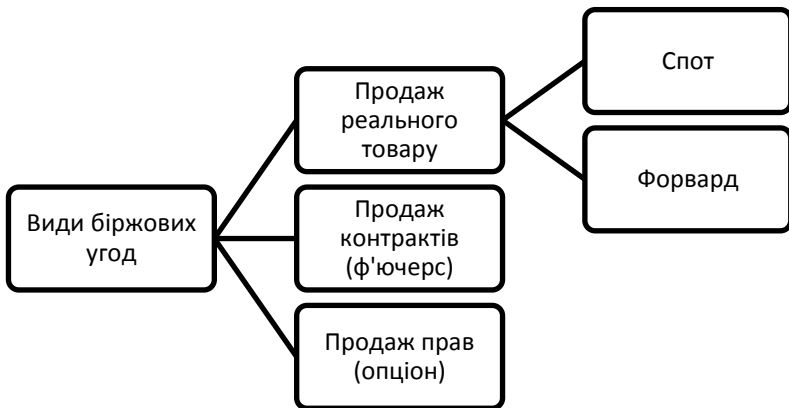


Рис. 1 Види біржових угод

Під організацією біржової торгівлі розуміють сукупність взаємопов'язаних операцій, які виконуються брокерами та уповноваженими працівниками біржі в певній послідовності, зумовленій правилами біржової торгівлі та регламентом торгів цієї біржі. Кожна біржа, відповідно до законодавства, затверджує регламент торгів, який містить норми і процедури,

що визначають дату, місце, періодичність і порядок проведення торгів відповідним товаром і тривалість торгової сесії.

Завдання. Ознайомитись з особливостями та технологією проведення біржових торгів на провідних біржах України і світу (на вибір студента).

Питання для самоперевірки знань

1. Що таке біржа?
2. Розкрийте відмінності біржових угод.
3. Перерахуйте основних учасників біржових торгів.
4. Розкрийте основні засади організації роботи бірж.

Тема 4. Організація та управління підприємствами роздрібною торгівлі.

Мета: розуміти специфіку управління підприємствами роздрібною торгівлі.

Зміст. Сутність, ознаки та форми роздрібною торгівлі. Функції роздрібною торгівлі. Нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібною торгівлі. Види підприємств роздрібною торгівлі. Особливості формування товарного асортименту та управління запасами на підприємствах роздрібною торгівлі.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел

ЗК 5. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- оволодіти інструментарієм мерчендайзингу, персонального продажу.

РН3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації:

- розуміти характеристики та особливості реалізації процесів управління організаціями роздрібною торгівлі.

РН4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень:

- визначати основні показники ефективності господарської діяльності організацій ринкової інфраструктури.

РН9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства:

- знати нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібною торгівлі.

Загальні положення.

Роздрібна торгівля — це одна із форм господарсько-торговельної діяльності, яку здійснюють суб'єкти господарювання, і водночас, форма організації товарного ринку. Під роздрібною торгівлею розуміють підприємницьку діяльність з продажу товарів та послуг на підставі усного або письмового договору купівлі-продажу безпосередньо громадянам та іншим кінцевим споживачам для їхнього особистого некомерційного використання незалежно від форми розрахунків.

Для роздрібною торгівлі характерні такі ознаки:

- вона є самостійною, ініціативною, здійснюваною на власний ризик діяльністю юридичних осіб та громадян з метою отримання прибутку;

- головним змістом торговельної діяльності є продаж товарів, при цьому можуть виконуватися супутні роботи й надаватися різноманітні послуги;

- товари реалізуються безпосередньо громадянам або іншим кінцевим споживачам для особистого некомерційного використання;

- товари реалізуються за готівку або іншими, прирівненими до неї платіжними засобами (кредитні картки банків, перерахування з рахунків вкладників банків тощо);

- у роздрібній торгівлі можуть продавати лише товари певного асортименту. Цей асортимент вужчий, ніж в оптовій торгівлі, але набагато ширший, ніж у сфері громадського харчування;

- для роздрібної торгівлі важливим є наявність торгового місця;

- роздрібна торгівля ґрунтовно регламентована законодавчими та нормативно-правовими актами;

- договори купівлі-продажу в роздрібній торгівлі мають публічний характер;

- суб'єкти господарювання (підприємці) можуть здійснювати торговельну діяльність лише після державної реєстрації їх як суб'єктів підприємницької діяльності, а у випадках, передбачених законодавчими актами, за наявності в них спеціального дозволу (ліцензії) на торгівлю окремими видами товарів (КВЕД).

Удосконалення організації торговельного обслуговування населення і підвищення економічної ефективності підприємств роздрібної торгівлі багато в чому залежать від правильного формування асортименту товарів у магазинах.

Під час формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі найважливішою вимогою є максимальне задоволеній попиту покупців при найменших затратах часу на їх придбання при забезпеченні прибуткової роботи магазинів.

Рациональне розміщення асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі досягається впровадженням таких основних принципів:

- досягнення якнайповнішої відповідності між обсягом і структурою виробництва товарів народного споживання і розумними, науково обґрунтованими потребами населення;
- забезпечення оптимальної відповідності в процесі розвитку особистості, її матеріальних і духовних запитів;
- досягнення високої економічної та соціальної ефективності виробництва і споживання товарів;
- створення у найбільш наближеній до населення торговельній мережі стійкого асортименту товарів повсякденного попиту;
- концентрація торгівлі товарами складного асортименту в торговельних центрах, універсамах і універмагах;
- формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі за споживчими комплексами;
- включення в асортимент продовольчих магазинів широкого асортименту супутніх непродовольчих товарів;
- раціональний розподіл торговельних площ під реалізацію різних груп товарів.

Завдання. визначити основні показники ефективності господарської діяльності роздрібного підприємства (варіанти завдання видаються викладачем).

Питання для самоперевірки знань

1. В чому відмінність роздрібної торгівлі від оптової?
2. Які фактори необхідно врахувати при формуванні асортименту?
3. Якими нормативними документами регулюється діяльність роздрібних підприємств в Україні?

Тема 5. Комерційне посередництво на товарному ринку. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність

Мета: зрозуміти механізми управління комерційно-посередницькими організаціями на товарному ринку.

Зміст. Характеристика посередницької діяльності. Основні типи посередників та їхні функції. Організація роботи посередників. Франчайзинг. Дропшипінг. Інформаційні продукти та послуги. Місце та роль інформаційно-консультаційних центрів на товарному ринку. Організаційно-комерційні послуги: види, організація надання. Виставки та ярмарки, аукціони, торгово-промислова палата як елементи ринкової інфраструктури. Персональний продаж.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно-комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел:

ЗК 5. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень:

- уміти здійснювати пошук, збір та аналіз інформації щодо функціонування організацій на ринку товарів і послуг;
- визначати доцільність використання інформаційних технологій та продуктів для забезпечення діяльності організацій сфери торгівлі і послуг;
- критично осмислювати методи прийняття управлінських рішень у відповідності до особливостей діяльності організацій на ринку торгівлі та послуг.

Основні положення. Торговельно-посередницька діяльність — це ініціативна, самостійна діяльність юридичних та фізичних

осіб щодо виконання комерційних операцій, пов'язаних із купівлею-продажем товарів та встановленням комерційних зв'язків від імені, або за дорученням третьої сторони.

Діючи в певному сегменті ринку, посередники, як правило, спеціалізуються на відповідних групах товарів та послуг і тому значно швидше, ніж виробники знаходять контрагентів, зацікавлених у купівлі таких товарів. Це дає змогу виробникові скорочувати трансакційні витрати, збільшувати швидкість обертання виробничого й торговельного капіталу.

Донедавна інфраструктура товарного ринку здебільшого забезпечувала організацію й технологію просування товару до споживача, а її послуги: торгівельні, виробничо-технологічні, транспортно-логістичні, інформаційні тощо відігравали допоміжну роль. На сучасному етапі вирішальний вплив на економічні процеси справлятиме саме інформаційна складова, яка створює новий простір для бізнесу. Ефективна діяльність суб'єктів господарювання на товарному ринку базується на перетворенні інформації, яку можна визначити як цілеспрямований обмін упорядкованими даними (отримання і передавання відомостей) між ними або іншими структурами і фізичними особами. Рівень інформаційного забезпечення можна вважати мірою впорядкованості та сталості всієї економічної системи.

Під *організаційно-комерційною* діяльністю розуміють сукупність дій з інформування та ознайомлення наявних та потенційних споживачів (покупців) із товарами та послугами, що виробляються та продаються, а також із виробниками (продавцями) з метою встановлення комерційних зв'язків та укладання торгових угод.

У процесі організаційно-комерційної діяльності розв'язують такі завдання:

- своєчасне забезпечення товаровиробників інформацією про вимоги ринку щодо якості, сучасного дизайну та нових технологій;
- розвиток прямих особистих контактів товаровиробників (продавців) із новими партнерами;

- маркетингові дослідження ринку та конкурентів;
- оцінювання відповідності виготовленої продукції до вимог ринку;
- прогнозування дій конкурентів та винахідливість у створенні нових цінностей;
- активний розвиток маркетингу, особливо в системі просування товару на ринок (реклама, особистий продаж на виставках та ярмарках, презентації, семінари, демонстрації, дегустації тощо);
- систематичний аналіз умов конкуренції, якісне поліпшення комерційних пропозицій, зміна виробничої орієнтації.

Питання для самоперевірки знань

1. Який зміст торгівельно-посередницької діяльності?
2. Які організації можуть бути торгівельними посередниками?
3. У чому перевага використання торгових ьпосередників?

Тема 6. Електронний ринок та його інфраструктура

Мета: оволодіти навчиками управління бізнесом на електронному ринку.

Зміст. Сутність та особливості електронного ринку. Інфраструктура електронного ринку. Види сайтів. Електронна комерція. Онлайн мерчендайзинг. Особливості управління на інтернет-ринку.

Компетенції:

ЗК 4. Навички використання інформаційно- комунікаційних технологій для пошуку, оброблення, аналізування та використання інформації з різних джерел.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- розуміти особливості реалізації функцій та методів менеджменту на електронному ринку.

РН4. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень:

- мати навички пошуку, структурування, аналізу та використання ринкової інформації з мережі Інтернет.

Основні положення. *Електронний ринок (e-ринок, e-market)* в широкому розумінні являє собою систему економічних відносин у віртуальному просторі, які складаються між суб'єктами економічної діяльності стосовно ведення електронного бізнесу, укладання угод, реалізації товарів, послуг та інформації, а також для підтримки комунікацій між продавцями і покупцями, що характеризуються певними закономірностями в умовах розвинутої структури інформаційних комунікаційних технологій та систем.

Інфраструктура електронного ринку – це скупність об'єктів, що обслуговують ринок, забезпечують реалізацію ринкових процесів, створюють сприятливі умови для його ефективного функціонування. Вона представлена різними типами веб-сайтів, які мають різноманітне цільове призначення та роль на інтернет-ринку, а також володіють різними формами, методами, засобами, інструментами реалізації ринкових процесів. До учасників електронного ринку відносяться продавці, покупці та посередники, а також організації, що забезпечують інфраструктуру та правила ринку.

В загальному вигляді можна виділити три сектори Internet-ринку:

- електронний ринок роздрібної торгівлі (електронний споживчий ринок);
- електронний ринок торгівлі між підприємствами;
- електронний фінансовий ринок (банківські послуги, послуги брокерських компаній).

Основною структурною одиницею електронного ринку є веб-сайт. Сьогодні немає єдиної класифікації сайтів, проте аналіз існуючих підходів дозволив структурувати типи сайтів за критеріями їх призначення:

- бізнес-сайти: інтернет-представництва, візитки, корпоративні сайти, інтернет-вітрини, промо-сайти, інтернет-магазини, торгові площадки;
- інформаційні ресурси: тематичні сайти, інтернет-портали, блоги, каталоги сайтів;
- веб-сервери: пошукові системи, поштові системи, інтернет-форуми, хостинги, дошки оголошень, соціальні мережі.

Завдання: опрацювати інтернет-ресурси для організації та ведення електронного ринку (на вибір студента).

Питання для самоперевірки знань

1. Що таке електронний ринок?
2. Які види сайтів вам відомі?
4. Що таке «інфраструктура електронного ринку»?

Тема 7. Фінансовий ринок та фінансове посередництво. Інфраструктура ринку фінансових послуг.

Мета: зрозуміти особливості та механізми управління організаціями на фінансовому ринку

Зміст. Необхідність і передумови створення фінансового ринку. Принципи, функції та структура фінансового ринку. Класифікація фінансових ринків. Фінансові послуги та фінансові посередники. Ринок цінних паперів - поняття та учасники. Інфраструктура страхового ринку. Валютний ринок.

Особливості організації ринку нерухомості. Інвестиційні компанії та пенсійні фонди. Лізингові та факторингові компанії. Банківська система – роль, функції, елементи, вимоги. Структура банківської системи України. Організація діяльності фондових бірж, їх основні операції та функції. Учасники біржової торгівлі.

Компетенції:

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК4. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- знати принципи, функції та структуру фінансового ринку.

РН3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації:

- розуміти особливості організації управління у сфері нерухомості, діяльності інвестиційних компаній, пенсійних фондів та інших фінансових установ.

РН9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства:

- володіти основними положеннями законодавства, що регулює діяльність фінансового ринку.

Загальні положення. Для нормального розвитку економіки необхідна мобілізація тимчасово вільних коштів фізичних та юридичних осіб, їх розподіл і перерозподіл між різними секторами економіки. Ці процеси мають здійснюватись на фінансовому ринку, у своєрідній сфері, де визначається попит і пропозиція на різноманітні фінансові інструменти.

Фінансовий ринок є складовою сферою фінансової системи держави. Він може успішно функціонувати лише в умовах ринкової економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу.

Грошовий ринок	• готівка, короткострокові депозити, грошові аналоги, короткострокові кредити, касові операції
Кредитний ринок	• кредити та боргові зобов'язання
Валютний ринок	• ринки національних валют
Ринок капіталів	• інвестиції, середньо- та довгострокові фінансові інструменти, середньо- та довгострокові кредити
Ринок цінних паперів (фондовий)	• корпоративні, державні, муніципальні цінні папери
Страховий ринок	• ринки різних видів страхування
Ринок золота	• ринки за різними видами дорогоцінних металів та каміння
Ринок нерухомості	• ринок житла, землі, комерційної нерухомості

Рис. 2. Елементи фінансового ринку

Завдання. Ознайомитись з особливостями роботи підприємств сектору фінансового ринку (на вибір студента).

Питання для самоперевірки знань

1. Що таке фінансовий ринок?
2. Які елементи фінансового ринку ви знаєте?
3. Охарактеризуйте основні функції організацій на фінансовому ринку.

Тема 8. Теоретичні засади функціонування ринку праці. Інфраструктура ринку праці.

Мета: зрозуміти особливості та механізми управління організаціями на ринку праці

Зміст. Ринок праці – особливості функціонування та сучасний стан. Функції ринку праці. Сегментація ринку праці. Регіональні особливості функціонування ринку праці. Вплив глобалізації на розвиток ринку праці в Україні. Необхідність, суть та значення інфраструктури ринку праці. Організації та установи, що забезпечують функціонування ринку праці. Нормативно-правове середовище, що регулює ринок праці в Україні. Діяльність центрів зайнятості та бірж праці в Україні.

Компетенції:

ФК1. Здатність визначати та описувати характеристики організації.

ФК 5. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

Програмні результати навчання:

РН1. Демонструвати вміння використовувати теорії, методи, функції менеджменту, принципи ринкової економіки, сучасні концепції лідерства:

- знати принципи, функції та структуру ринку праці.

РН3. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації:

- розуміти особливості та зміст управління організаціями ринку праці.

РН9. Уміння застосовувати законодавчі та інші нормативно-правові акти вітчизняного законодавства:

- володіти основними положеннями законодавства, що регулює діяльність ринку праці.

Загальні положення. *Ринок праці* - це саморегульована система розподілу робочої сили із специфічними факторами

конкуренції між її власниками за найбільш вигідні умови та оплати праці, а також між працедавцями - за залучення найбільш кваліфікованої робочої сили.

Ринок праці — це передусім система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару «робоча сила». Крім того, ринок праці є сферою працевлаштування, формування попиту й пропозиції на робочу силу. Його можна трактувати і як механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками.

Ринок праці виконує такі функції:

- узгоджує економічні інтереси суб'єктів трудових відносин;
- забезпечує конкурентне середовище кожної зі сторін ринкової взаємодії; і, забезпечує пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб і розвитку техніки;
- підтримує рівновагу між попитом на робочу силу та її пропозицією;
- формує резерв трудових ресурсів для забезпечення нормального процесу суспільного відтворення;
- сприяє формуванню оптимальної професійно-кваліфікаційної структури;
- стимулює працю, установлює рівноважні ставки заробітної плати;
- впливає на умови реалізації особистого трудового потенціалу;
- дає інформацію про структуру попиту і пропозиції, ємність, кон'юнктуру ринку тощо.

Сегментація ринку праці – це об'єктивно зумовлений процес структуризації ринку праці, за якого відбувається розподіл робочих місць і працівників на стійкі замкнені субринки або сегменти, що розрізняються за характеристиками робочих місць і працівників з обмеженою мобільністю робочої сили між ними. Сегментацію ринку праці породжує різноманіття пропонованих робочих місць і відповідних їм трудових послуг.

Інфраструктура ринку праці— це сукупність об'єктів, що забезпечують функціонування ринку праці, сприяють ефективній зайнятості, регулюють відносини між роботодавцями і працівниками з приводу оплати праці, вирішення трудових конфліктів, управлінням міграційними процесами в країні.

При цьому об'єкти, що забезпечують функціонування ринку праці, правомірно поділити на дві групи:

1) організації та установи, що забезпечують функціонування ринку праці,

2) нормативно-правове середовище, що регулює співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці.

Завдання. Ознайомитись з особливостями роботи підприємств сектору фінансового ринку (на вибір студента).

Питання для самоперевірки знань

1. Що таке ринок праці?
2. Які організації складають структуру ринку праці?
3. Як сегментують ринок праці?

2. САМОСТІЙНА РОБОТА СТУДЕНТІВ

Самостійна робота студентів є невід'ємним елементом вивчення дисципліни «Управління ринковою інфраструктурою». Самостійна робота полягає у поглибленому вивченні питань курсу, які не увійшли до тематики лекцій. Індивідуальна робота оформляється у вигляді презентації та захищається студентом на парі.

Тематика індивідуальних завдань

1. Ринок ІТ-технологій: проблеми, тенденції, особливості управління.
2. Ринок консалтингових послуг: проблеми, тенденції, особливості управління.
3. Ринок юридичних послуг: проблеми, тенденції, особливості управління.
4. Ринок зв'язку: проблеми, тенденції, особливості управління.
5. Готельний бізнес в Україні: проблеми, тенденції, особливості управління.
6. Громадське харчування: проблеми, тенденції, особливості управління.
7. Ринок телекомунікаційних послуг: проблеми, тенденції, особливості управління.
8. Ринок освітніх послуг: проблеми, тенденції, особливості управління.
9. Ринок нерухомості: проблеми, тенденції, особливості управління.
10. Світовий ринок праці – тенденції, перспективи, особливості управління.
11. Український ринок праці – тенденції, перспективи, особливості управління.
12. Фінансовий ринок: проблеми, тенденції, особливості управління.
13. Ринок страхування: проблеми, тенденції, особливості управління.
14. Ринок медичних послуг: проблеми, тенденції, особливості управління.

15. Персональний продаж – інструменти роботи з запереченнями
16. Особливості роботи інфраструктури ринку праці: кадрові агенції, біржа праці
17. Недержавне пенсійне страхування – закордонна практика та особливості впровадження в Україні
18. Накопичення капіталу: банківські депозити, банківське золото, нерухомість, недержавні пенсійні фонди, медичне страхування
19. Огляд бірж в Україні: види, умови роботи, функції.

3. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Апопій В. В., Ляш О. І., Міценко Н. Г. Функціонування та регулювання ринку праці у сфері торгівлі. Л. : ЛКА. 2009. 224 с.
2. Банківські операції : підручник / М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна та ін.; за ред. А. М. Мороз ; 3-є вид., перероб. і доп. К. : КНЕУ, 2008. 608 с.
3. Белявцев М. І., Шестопалова Л. В. Управління інфраструктурою ринку : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. К. : Центр навчальної літератури. 2005. 416 с.
4. Бланк І. А. Торгівельний менеджмент. К. : Ніка-Центр. 2004. 487 с.
5. Божкова В. В., Башук Т. О. Мерчандайзинг : навч. посіб. Суми : ВТД "Університетська книга". 2007. 125 с.
6. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва : навч. пос. К. : ЦНЛ. 2006. 780 с.
7. Говорушко Т. А. Страхові послуги : навч. посіб. К. : Центр навчальної літератури. 2005.
8. Голиков Е. А. Оптовая торговля: менеджмент, маркетинг, логистика, финансы, безопасность : учеб.-практ. пособие. М. : Экзамен, 2004. 272 с.
9. Еш С. М. Фінансовий ринок : курс лекцій. К. : НУХТ, 2007.
10. Єрмошенко М. І. Комерційна діяльність посередницьких організацій : навчальний посібник. К. : НАУ. 2003.
11. Жук М. В. Комерційні відносини України : підручник для студ. вищих навч. закладів. Чернівці : Рута, 2003. 576 с.
12. Калина А. В., Кошесєв О. О. Фондовий ринок : навч. посіб. для дистанційного навчання. К. : Вид-во "Університет "Україна", 2006.
13. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К. : Центр учб. л-ри. 2012. 383 с.
14. Обротько Б. А. Менеджмент посередницької та біржової діяльності : навчальний посібник. К. : МАУП, 2003. 264 с.
15. Організація торгівлі : підручник / І. П. Мішук, В. М. Ребицький; ред В. В. Апопій, 2-е вид К. : Центр навч літ-ри, 2005. 616 с.

16. Основи Інтернет-технологій : навч. посіб. / під ред. О. В. Карпухіна. Х. : Компанія СМІТ, 2010. 394 с.
17. Пепа Т. В., Пішеніна Т. І., Лавринович В. В. Біржова діяльність : навчальний посібник. К. : Ліра-К, 2009.
18. Положення про функціонування фондових бірж: Затв. рішенням Нац. комісії з цінних паперів і фондового ринку від 22 лист. 2012 р., № 1688. URL: zakon.rada.gov.ua (дата звернення 12.09.2021).
19. Прокопенко О. В., Школа В. Ю., Дегтяренко О. О., Махнуша С. М. Інфраструктура товарного ринку : навчальний посібник. К. : Центр учбової літератури. 2007. 296 с.
20. Торговельне підприємство: навчально-методичний посібник / Н. Л. Савицька, І. Ю. Мелушова, А. В. Красноусов, К. С. Олініченко. Х. : Видавництво Іванченка І. С. 2017. 214 с.
21. . Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посіб. К. : КНЕУ, 2005. 336 с.
22. Сохацька О. М. Біржова справа : підруч. Тернопіль : Карт-бланш, К. : Кондор, 2008. 632 с.
23. Шелудько В. М. Фінансовий ринок : навч. посіб. 3-тє вид., випр. і доп. К. : Знання-Прес. 2008.
24. Шканова О. М. Управління інфраструктурою ринку : навчальний посібник. К. : МАУП. 2004. 254 с.