

ЗАТВЕРДЖУЮ

Заступник голови науково-
методичної ради НУВГП
е-підпис Валерій Сорока

01.02.2022

06-08-233S

СИЛАБУС

навчальної дисципліни

SYLLABUS

ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ		COMMODITY MARKET INFRASTRUCTURE	
Шифр за ОП	BK2	Code in Educational Program	
Освітній рівень: бакалаврський (перший)		Educational level: Bachelor's (first)	
Галузь знань Управління та адміністрування	07	Field of knowledge Management and administration	
Спеціальність Менеджмент	073	Field of study: Management	
Освітня програма: Менеджмент		Educational Program: Management	

Силабус навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Менеджмент» спеціальності 073 Менеджмент. Рівне. НУВГП. 2022. 17 стор.

ОПП на сайті університету:

<http://ep3.nuwm.edu.ua/21341/1/%D0%9E%D0%9F%D0%9F%20%D0%9C%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%202021.pdf>

Розробник силабусу: *Пахаренко О.В., кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту*

Силабус схвалений на засіданні кафедри
Протокол № 8 від "04" січня 2022 року

Завідувач кафедри: *Кожушко Л.Ф., доктор технічних наук, професор.*

Керівник освітньої-професійної програми: *Щербакова А.С., кандидат економічних наук, доцент*

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ
Протокол № від "___" _____ 2022 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: *Ковшун Н.Е., доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства, директор ННІЕМ.*

СЗ №-496 в ЕДО

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ*

Навчально-науковий інститут	<i>Економіки і менеджменту</i>
Ступінь вищої освіти	<i>бакалавр</i>
Освітня програма	<i>Менеджмент</i>
Спеціальність	<i>073 Менеджмент</i>
Рік навчання, семестр	<i>2, 2</i>
Кількість кредитів	<i>4</i>
Лекції:	<i>28 години</i>
Практичні заняття:	<i>24 годин</i>
Самостійна робота:	<i>68 годин</i>
Курсова робота:	<i>ні</i>
Форма навчання	<i>денна, заочна</i>
Форма підсумкового контролю	<i>залік</i>
Мова викладання	<i>українська</i>

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА*

ПРОФАЙЛ ЛЕКТОРА



Пахаренко Ольга Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Вікіситет

<http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Пахаренко>
Ольга Володимирівна

ORCID

<https://orcid.org/0000-0002-5806-7473>

Як комунікувати

o.v.paharenko@nuwm.edu.ua
+38067-945-5111

Актуальні оголошення на сторінці дисципліни на навчальній платформі MOODLE

ПРО ДИСЦИПЛІНУ

Анотація
навчальної
дисципліни,
в т.ч. мета та
цілі

Дисципліна спрямована на оволодіння теоретичними знаннями про роботу інфраструктури товарного ринку і формування оптимальної поведінки на товарному ринку підприємств, зокрема щодо вибору видів транспорту, постачальників, посередників, формування системи розподілу продукції.

***Мета:** формування у студентів системи знань щодо особливостей діяльності різновидів кожного з елементів інфраструктури товарного ринку, можливих варіантів умов угод з ними, теоретичних основ*

діяльності сучасних елементів інфраструктури товарного ринку тощо.

Методи навчання: лекції та практичні заняття із застосуванням мультимедійних презентацій, прикладних комп'ютерних програм, робота в Інтернет, розгляд проблемних ситуацій, ділові ігри, кейс-методи, робота у малих групах, тестові завдання.

Технології навчання: навчальні посібники, наукові статті, мультимедійна презентація, друкований роздатковий матеріал, комп'ютерна програма для проведення модульного контролю.

Посилання на розміщення навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=2511>

Компетентності

ЗК3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ФК2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища, визначати перспективи розвитку організації, в т.ч. у зовнішньоекономічній площині.

Програмні результати навчання

ПРН4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

ПРН6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень.

ПРН11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)

Здатність логічно обґрунтовувати свою позицію, здатність до навчання, комунікаційні якості, навички письмового спілкування, налагоджувати контакти, уміння слухати і запитувати, формування власної думки та прийняття рішення, здатність до абстрактного та логічного мислення, аналізу та синтезу

Структура навчальної дисципліни

Денна форма навчання:

Лекції – 28 год., практичні – 24 год., самостійна робота – 68 год.

Заочна форма навчання:

Лекції – 6 год., практичні – 8 год., самостійна робота – 106 год.

Навчальна дисципліна складається з двох змістових модулів (розділів):

1. Сутність ринкової інфраструктури
2. Маркетингові посередники в ринковій інфраструктурі

Методи оцінювання та структура оцінки

Система оцінювання знань студентів проводиться відповідно до Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті водного господарства та природокористування <http://ep3.nuwm.edu.ua/4088/>.

Для оцінювання знань студентів передбачається проведення поточного контролю знань за ЄКТС.

Студенти мають можливість отримати додаткові бали (бонуси) за участь у конкурсах студентських наукових робіт та студентських олімпіадах - 5 балів.

Усі модульні контролі проходять у формі тестування на навчальній платформі Moodle.

Перший модульний контроль містить 32 запитання різного рівня складності: перший рівень – 25 запитань по 0,36 бала, другий рівень – 6 запитань по 0,5 бала, третій рівень – 1 запитання на 3 бали. Усього – 20 балів.

Другий модульний контроль містить 32 запитання різного рівня складності: перший рівень – 25 запитань по 0,5 бала, другий рівень – 6 запитань по 0,5 бала, третій рівень – 1 запитання на 3 бали. Усього – 20 балів.

За кожним змістовим модулем проводиться по одному модульному контролю. Модульні контролі проводяться у тестовій формі на платформі <https://exam.nuwm.edu.ua/> відповідно до графіка навчального процесу.

Модульний контроль вважається складеним, якщо студент отримав не менше 60% балів.

Порядок проведення поточних і семестрових контролів та інші документи, пов'язані з організацією оцінювання та порядок подання апеляцій наведений на сторінці Навчально-наукового центру незалежного оцінювання за посиланням - <https://nuwm.edu.ua/strukturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan>

Місце навчальної дисципліни в освітній траєкторії

Теоретичною і методологічною базою вивчення дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» є дисципліни фундаментальної та професійної підготовки. Матеріал дисципліни базується на знаннях, які студенти отримали при вивченні таких

<p>здобувача вищої освіти</p>	<p>навчальних дисциплін як «Менеджмент», «Мікроекономіка».</p> <p>Знання та навички з навчальної дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» допоможуть при вивченні навчальної дисципліни «Економіка підприємства».</p>
<p>Поєднання навчання та досліджень</p>	<p>Студенти мають можливість отримати додаткові бали за індивідуальні завдання, що мають дослідницький характер і лежатимуть в основі виконаних наукових робіт, що подаються на всеукраїнські конкурси, написання науково-публіцистичних праць у різноманітних наукових виданнях.</p>
<p>Інформаційні ресурси</p>	<p>Для вивчення навчальної дисципліни студенти можуть користуватися інформаційними ресурсами, наведеними у кожній із тем на сторінці курсу</p> <p>https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=3184.</p>
<p>ПРАВИЛА ТА ВИМОГИ (ПОЛІТИКА)*</p>	
<p>Дедлайни та перескладання</p>	<p>Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.</p> <p>Перездача модульних контролів здійснюється згідно https://nuwm.edu.ua/struktturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan.</p> <p>Оголошення стосовно дедлайнів здачі та перездачі оприлюднюються на сторінці MOODLE https://exam.nuwm.edu.ua/.</p>
<p>Правила академічної доброчесності</p>	<p>Перед початком курсу кожен студент має ознайомитися з «Кодексом честі», розміщеним на сторінці навчальної дисципліни на платформі MOODLE та прийняти його умови.</p> <p>За списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, студент позбавляється подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.</p> <p>За списування під час виконання окремих завдань студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.</p> <p>Документи стосовно академічної доброчесності (про плагіат, порядок здачі курсових робіт, кодекс честі студентів, документи Національного агентства стосовно доброчесності) наведені на сторінці ЯКІСТЬ ОСВІТИ сайту НУВГП -</p>

<http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>.

Вимоги до відвідування

Завдання навчальної дисципліни повинні бути виконані впродовж 14 днів від дня проведення лекційного чи практичного заняття. У разі відсутності на занятті через хворобу або мобільність студент зобов'язаний самостійно виконати завдання відповідно до методичних рекомендацій, розміщених на навчальній платформі Moodle.

Допускається у порядку, встановленому НУВГП, вільне відвідування студентами навчальних занять відповідно до Порядку про вільне відвідування студентами навчальних занять в НУВГП <http://ep3.nuwm.edu.ua/6226/>.

Інформація щодо перездачі модулів розміщена в розділі «Оголошення» на навчальній платформі НУВГП <https://exam.nuwm.edu.ua/>.

Ліквідація заборгованості з дисципліни здійснюється згідно з Порядком ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/1/4273.pdf>.

Неформальна та інформальна освіта

Студенти мають право на перезарахування результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті згідно відповідного положення <https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/centr-neformaljniji-osviti>.

Студенти можуть самостійно на платформах онлайн-освіти, шляхом участі у короткострокових навчальних програмах і проєктах (з видачею сертифіката) опановувати навчальний матеріал, який за змістом дозволяє набуті очікувані навчальні результати навчальної дисципліни.

ДОДАТКОВО

Правила отримання зворотної інформації про дисципліну*

Після кожного навчального заняття студенти можуть надати зворотній зв'язок за допомогою форми, розміщеної після кожної теми на сторінці навчальної дисципліни на платформі MOODLE.

Після завершення вивчення курсу студенти проходять самооцінювання набутих компетентностей у процесі вивчення курсу та обговорюють результати на останньому занятті.

Щосеместрово студенти заохочуються пройти онлайн-опитування стосовно якості викладання та навчання викладачем даного курсу та стосовно якості освітнього процесу в НУВГП.

За результатами анкетування студентів

викладачі можуть покращити якість навчання та викладання за даною та іншими дисциплінами.

Порядок опитування, зміст анкет та результати анкетування здобувачів минулих років та семестрів завантажені на сторінці «ЯКІСТЬ ОСВІТИ»:

<https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/vyo/proekti-dokumentiv>

<https://nuwm.edu.ua/sp/opituvannja#238-ankety>

<https://nuwm.edu.ua/sp/opituvannja#237-rezultaty-opytuvannja-zdobuvachiv-vyshchoi-osvity>

<p>Оновлення*</p>	<p>Зміни до силабусу навчальної дисципліни можуть вноситись за ініціативою викладача та за результатами зворотного зв'язку у порядку, визначеному нормативними документами НУГВП.</p>
<p>Навчання осіб з інвалідністю</p>	<p>Документи та довідково-інформаційні матеріали стосовно організації навчального процесу для осіб з інвалідністю доступно за посиланням http://nuwm.edu.ua/sp/dlja-osib-z-invalidnistju У випадку навчання таких категорій здобувачів освітній процес даного курсу враховуватиме, за можливістю, усі особливі потреби здобувача. Викладач та інші здобувачі даної освітньої програми максимально сприятимуть організації навчання для осіб з інвалідністю та особливими освітніми потребами.</p>
<p>Практики, представники бізнесу, фахівці, залучені до викладання</p>	<p>Викладач, закріплений за даною дисципліною, практикує читання тренінгів, проведення воркшопів за тематикою розробки бізнес-плану, обґрунтування ефективності проєктних рішень, основних аспектів та методології проведення проєктного аналізу. В лекціях та практичних заняттях прийматимуть участь професіонали зі сфери бізнес-планування, проєктного аналізу.</p>
<p>Інтернаціоналізація</p>	<p>https://www.scimagoir.com/</p>

СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У РОЗРІЗІ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

	ПРН4	ПРН6	ПРН11	Методи, технології, засоби навчання
Змістовий модуль 1. Сутність ринкової інфраструктури				
ТЕМА 1.1. Сутнісна характеристика товарного ринку				
1.1.1. Ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження у маркетингу.				<i>Міні-лекція. Презентація. Дискусія. Тестові завдання.</i>
1.1.2. Структура та класифікація товарних ринків.				<i>Міждисциплінарне навчання. Міні-лекція. Презентація. Тестові завдання.</i>
1.1.3. Основні функції та особливості товарного ринку.				<i>Проблемна лекція. Тестові завдання.</i>
1.1.4. Види ринкових процесів на товарному ринку.				<i>Міні-лекція. Презентація. Дискусія. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 1.2. Іфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку				
1.2.1. Іфраструктура товарного ринку як організаційно-економічна система.				<i>Міні-лекція. Презентація. Дискусія. Тестові завдання.</i>
1.2.2. Складові ринкової інфраструктури та їх характеристика.				<i>Міні-лекція. Дискусія. Індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ. Тестові завдання.</i>
1.2.3. Роль та функції інфраструктури товарного ринку, механізм її регулювання.				<i>Міні-лекція. Робота у мікрогрупах. Мозковий штурм. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>
1.2.4. Показники оцінювання стану та розвитку інфраструктури товарного ринку.				<i>Проблемна лекція. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 1.3. Принципи й особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку				

1.3.1. Місце маркетингових посередників у системі розподілу продукції.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ. Тестові завдання.</i>
1.3.2. Види посередників та особливості їх роботи на товарному ринку.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Тестові завдання.</i>
1.3.3. Обґрунтування рішення щодо вибору посередників.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 1.4. Макроорганізація оптової торгівлі			
1.4.1. Економічна сутність, роль та функції оптової торгівлі.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
1.4.2. Форми та рівні організації оптової діяльності.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>
1.4.3. Макроекономічні показники оптової торгівлі.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
1.4.4. Особливості організації оптового ринку.			<i>Міждисциплінарне навчання. Міні-лекція. Презентація. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 1.5. Підприємства оптової торгівлі			
1.5.1. Оптова торгівля як важлива ланка збутової мережі.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
1.5.2. Задачі та функції, основні напрямки і принципи діяльності підприємств оптової торгівлі.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>
1.5.3. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 1.6. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку			
1.6.1. Роль виробництва у забезпеченні функціонування товарного ринку.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
1.6.2. Транспортна система та її структурні елементи. Основні критерії вибору транспорту.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>
Модульний контроль 1			

Змістовий модуль 2. Маркетингові посередники в ринковій інфраструктурі			
ТЕМА 1.7. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку			
1.7.1. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
1.7.2. Збутові мережі та канали розподілу. Їх загальна класифікація.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Презентація результатів. Тестові завдання.</i>
1.7.3. Аналіз ефективності збутового каналу та критерії його вибору. Основні етапи формування каналів розподілу.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
ТЕМА 2.8. Організація посередницької діяльності на товарному ринку			
2.8.1. Форми організації посередницької діяльності: законодавчі аспекти роботи посередників на товарному ринку.			<i>Міні-лекція. Презентація. Розв'язок задач Тестові завдання.</i>
2.8.2. Види угод та відповідальність сторін при посередницькій діяльності у сфері товарообігу.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
ТЕМА 2.9. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність			
2.9.1. Місце та роль інформаційно-консультаційних центрів на товарному ринку.			<i>Міні-лекція. Презентація. Дискусія. Тестові завдання.</i>
2.9.2. Завдання та функції маркетингово-збутових центрів.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Індивідуальні завдання для вирішення практичних вправ. Тестові завдання.</i>
2.9.3. Джерела маркетингової інформації та методи її збору. Основні засоби інформаційної діяльності та специфіка їх застосування.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
2.9.3. Ефективність інформаційних та організаційно-комерційних послуг.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>

Тема 2.10. Роздрібна торгівля			
2.10.1. Поняття та економічна сутність роздрібно торгівлі у системі маркетингу.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
2.10.2. Нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібно торгівлі.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
2.10.2. Види та основні правила роботи підприємств роздрібно торгівлі.			<i>Міні-лекція. Демонстрація. Тестові завдання.</i>
Тема 2.11. Лізинг			
2.11.1. Сутність лізингу як економічної категорії.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Аналіз конкретних ситуацій (case study). Тестові завдання.</i>
2.11.2. Основні види лізингових угод та їх специфічні риси.			<i>Міні-лекція. Презентація. Тестові завдання.</i>
2.11.3. Економічні засади лізингових угод.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Розв'язок задач. Тестові завдання.</i>
Тема 2.12. Персональний продаж			
2.12.1. Персональний продаж: форми та особливості.			<i>Міні-лекція. Презентація. Тестові завдання.</i>
2.12.2. Система розрахункових та нормативних показників аналізу діяльності торгового персоналу.			<i>Проблемна лекція. Презентація. Дискусія. Розв'язок задач. Тестові завдання.</i>
Модульний контроль 2			
Самооцінювання набутих компетентностей, зворотний зв'язок			

БЮДЖЕТ ЧАСУ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ЗА ФОРМАМИ НАВЧАННЯ

Теми	Денна форма навчання					Заочна форма навчання				
	Обсяг, год.				Балів	Обсяг, год.				Балів
	Всього	В тому числі				Всього	В тому числі			
		Лекції	Прак-тичні	Самост. роб.	Лекції		Прак-тичні	Самост. роб.		
Змістовий модуль 1. Сутність ринкової інфраструктури	60	14	12	34	30	60	4	4	52	30
ТЕМА 1.1. Сутнісна характеристика товарного ринку	10	2	2	6	5	10	1	1	8	5
1.1.1. Ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження у маркетингу.					1					1
1.1.2. Структура та класифікація товарних ринків.					2					2
1.1.3. Основні функції та особливості товарного ринку.					1					1
1.1.4. Види ринкових процесів на товарному ринку.					1					1
ТЕМА 1.2. Іфраструктура товарного ринку: сутність, склад і проблеми розвитку	12	4	2	6	6	12	1	1	10	6
1.2.1. Іфраструктура товарного ринку як організаційно-економічна система.					2					2
1.2.2. Складові ринкової інфраструктури та їх характеристика.					1					1
1.2.3. Роль та функції інфраструктури товарного ринку, механізм її регулювання.					2					2
1.2.4. Показники оцінювання стану та розвитку інфраструктури товарного ринку.					1					1
ТЕМА 1.3. Принципи й особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку	10	2	2	6	5	10			10	5
1.3.1. Місце маркетингових посередників у системі розподілу продукції.					1					1
1.3.2. Види посередників та особливості їх роботи на товарному ринку.					2					2
1.3.3. Обґрунтування рішення щодо вибору посередників.					2					2

ТЕМА 1.4. Макроорганізація оптової торгівлі	10	2	2	6	5	10	1	1	8	5
1.4.1. Економічна сутність, роль та функції оптової торгівлі.					1					1
1.4.2. Форми та рівні організації оптової діяльності.					1					1
1.4.3. Макроекономічні показники оптової торгівлі.					2					2
1.4.4. Особливості організації оптового ринку.					1					1
ТЕМА 1.5. Підприємства оптової торгівлі	10	2	2	6	5	10	1	1	8	5
1.5.1. Оптова торгівля як важлива ланка збутової мережі.					2					2
1.5.2. Задачі та функції, основні напрямки і принципи діяльності підприємств оптової торгівлі.					2					2
1.5.3. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі.					1					1
ТЕМА 1.6. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність на товарному ринку	8	2	2	4	4	8			8	4
1.6.1. Роль виробництва у забезпеченні функціонування товарного ринку.					2					2
1.6.2. Транспортна система та її структурні елементи. Основні критерії вибору транспорту.					2					2
Модульний контроль 1					20					20

Змістовий модуль 2. Маркетингові посередники в ринковій інфраструктурі	60	14	12	34	30	60	2	4	54	30
ТЕМА 2.7. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку	10	2	2	6	5	10	1	2	7	5
1.7.1. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності.					2					2
1.7.2. Збутові мережі та канали розподілу. Їх загальна класифікація.					2					2
1.7.3. Аналіз ефективності збутового каналу та критерії його вибору. Основні етапи формування каналів розподілу.					1					1
ТЕМА 2.8. Організація посередницької діяльності на товарному ринку	10	2	2	6	4	10			10	4
2.8.1. Форми організації посередницької діяльності: законодавчі аспекти роботи посередників на товарному ринку.					2					2

Всього	120	28	24	68	100	120	6	8	106	100
---------------	------------	-----------	-----------	-----------	------------	------------	----------	----------	------------	------------

Лектор

Пахаренко О.В., кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту

