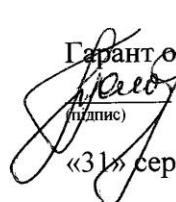


Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин (№ 605)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми
 М. А. Голованова
(підпис) (ініціали та прізвище)

«31» серпня 2021 р.

СИЛАБУС ОBOB'ЯЗKОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Інфраструктура товарного ринку
(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»
(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 075 «Маркетинг»
(код і найменування спеціальності)

Освітня програма: «Маркетинг»
(найменування освітньої програми)

Форма навчання: денна

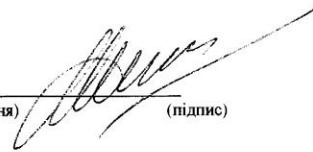
Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Силабус введено в дію з 01.09.2021 року

Харків – 2021 р.

Розробник: Мельніков С.М., доцент

(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Силабус навчальної дисципліни розглянуто на засіданні кафедри економіки, маркетингу та міжнародних економічних відносин (№ 605))

Протокол № 2 від « 30 » серпня 2021 р.

Завідувач кафедри д.е.н., професор

(науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

І.О. Давидова

(ініціали та прізвище)

Погоджено з представником здобувачів освіти:


(підпис)

О.О. Воробієнко
(ініціали та прізвище)

1. Загальна інформація про викладача



Мельніков Сергій Михайлович, ст. викладач.

З 2007 року викладає в університеті наступні дисципліни:

- інфраструктура товарного ринку.

Напрями наукових досліджень: промислові бренди наукомісткої продукції

2. Опис навчальної дисципліни

Семестр, в якому викладається дисципліна – 5 семестр.

Обсяг дисципліни: 5 кредитів ЄКТС /150 годин, у тому числі аудиторних – 64 годин, самостійної роботи здобувачів – 86 години.

Форми здобуття освіти – денна, дистанційна.

Дисципліна обов'язкова.

Види навчальної діяльності – лекції, практичні заняття, самостійна робота здобувача.

Види контролю – поточний, модульний та підсумковий (семестровий) контроль (залік).

Мова викладання – українська.

Необхідні обов'язкові попередні дисципліни (пререквізити) – засвоєння маркетингу.

Необхідні обов'язкові супутні дисципліни (кореквізити) – маркетинг (КР), брендинг, логістика.

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Мета: формування та засвоєння теоретичних знань щодо формування й оцінки функціонування елементів інфраструктуру товарного ринку та вміння використовувати набуті знання у практичній діяльності.

Завдання: ознайомлення студентів з відповідними поняттями, категоріями, системами та алгоритмами формування й оцінки функціонування елементів інфраструктуру товарного ринку; відпрацювання практичних навичок розв'язання маркетингових завдань у сфері формування й оцінки функціонування елементів інфраструктуру товарного ринку; виховання здатності до творчого пошуку напрямів та резервів удосконалення елементів інфраструктуру товарного ринку.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студента повинні досягти таких **компетентностей**:

1) загальні:

- здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу;
- здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;
- знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності;
- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;

2) фахові:

- здатність логічно і послідовно відтворювати отримані знання предметної області маркетингу;
- здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу;
- здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності;
- здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.

Програмні результати навчання:

1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

2. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.

3. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

4. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

5. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.

6. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

7. Виявляти навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, бути критичним і самокритичним.

8. Виконувати функціональні обов'язки в групі, пропонувати обґрунтовані маркетингові рішення.

9. Відповідати вимогам, які висуваються до сучасного маркетолога, підвищувати рівень особистої професійної підготовки.

10. Знати та використовувати економічну термінологію, пояснювати базові концепції мікро- та макроекономіки.

11. Знати та використовувати маркетингову термінологію, пояснювати класичні та сучасні концепції маркетингу.

4. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1.

Змістовний модуль 1. «Інфраструктура товарного ринку та її складові. Діяльність підприємств оптової торгівлі».

ТЕМА 1. Предмет, методи і завдання дисципліни.

– *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;

– *тема практичного заняття* Мета курсу лекцій. Методи і завдання дисципліни. Предмет дисципліни.

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

– *стисла анотація*:

Законодавчо-нормативна база України, періодичні видання, рекомендована література для підтримки дисципліни. Генеза дисципліни. Тематика лекційного матеріалу.

– *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 4 годин;

– *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Інфраструктура товарного ринку як складова економічної теорії. Категорії дисципліни та її взаємозв'язок. Функції та завдання дисципліни.

ТЕМА 2. Сучасна характеристика товарного ринку.

– *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;

– *тема практичного заняття*: Сучасна характеристика товарного ринку.

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

– *стисла анотація:*

Інфраструктура товарного ринку як складова економічної теорії. Ринок як економічна категорія та об'єкт дослідження маркетингу. Структура та класифікація товарних ринків. Види ринкових процесів на товарному ринку. Основні функції та особливості товарного ринку. Характерні ознаки сучасного товарного ринку.

– *обсяг самостійної роботи здобувачів:* 5 годин;

– *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

. П'ять спрощених ситуацій прийняття рішення. Функція щільності розподілу ймовірності збитків.

ТЕМА 3. Товарний ринок – середовище маркетингу

– *форма занять:* лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження:* 4 годин;

– *тема практичного заняття:* «Товарний ринок – середовище маркетингу

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти):* відсутні;

– *стисла анотація:*

Місце маркетингових посередників у системі реалізації продукції. Види оптових посередників, що мають право власності на товари. Посередницькі структури, які не мають права власності на товари. Агентства з надання маркетингових послуг. Організатори переміщення товарів. Обґрунтування рішення щодо вибору посередників.

– *обсяг самостійної роботи здобувачів:* 5 годин;

– *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Маркетингові посередники. Види торгових

посередників. Організатори переміщення товарів.

Агентства з надання маркетингових послуг. Кредитно-фінансові організації.

ТЕМА 4. Сутність, склад і проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку.

– *форма занять:* лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження:* 4 годин;

– *тема практичного заняття:* Сутність, склад і проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку.

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти):* відсутні;

– *стисла анотація:*

Інфраструктура товарного ринку як організаційно-економічна система. Суб'єкти інфраструктури товарного ринку. Особливості діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Кредитно-розрахункова складова товарного ринку. Інформаційна та кадрова складова товарного ринку. Функції та роль інфраструктури товарного

ринку. Показники оцінювання стану та розвитку інфраструктури товарного ринку.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів: 5 годин;*
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Сутність інфраструктури товарного ринку. Суб'єкти інфраструктури товарного ринку. Класифікація суб'єктів ринку і суб'єктів інфраструктури товарного ринку. Проблеми розвитку

ТЕМА 5. Макроорганізація оптової торгівлі.

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 4 годин;*
- *тема практичного заняття: Макроорганізація оптової торгівлі.*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні;*
- *стисла анотація:*

Економічна сутність, роль та функції оптової торгівлі. Форми та рівні організації оптової діяльності. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів: 5 годин;*
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Поняття торгівлі і товароруху. Канали та етапи товароруху. Сутність, функції та основні завдання оптової торгівлі. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств

ТЕМА 6. Підприємства оптової торгівлі.

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 4 годин;*
- *тема практичного заняття: Підприємства оптової торгівлі.*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні;*
- *стисла анотація:*

Підприємство оптової торгівлі та його виробнича структура. Класифікація підприємств оптової торгівлі. Підприємства оптової торгівлі з повним циклом обслуговування. Підприємства оптової торгівлі з обмеженим циклом обслуговування. Функції підприємств оптової торгівлі. Показники діяльності підприємств оптової торгівлі.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів: 5 годин;*
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Поняття торгівлі і товароруху. Канали та етапи товароруху. Сутність, функції та основні завдання оптової торгівлі. Значення оптової торгівлі для виробничих і роздрібних підприємств.

ТЕМА 7. Послуги підприємств оптової торгівлі

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 4 годин;*
- *тема практичного заняття: Послуги підприємств оптової торгівлі*

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти):* відсутні;

– *стисла анотація:* Загальна характеристика послуг оптової торгівлі. Виробничі послуги, необхідні для забезпечення функціонування товарного ринку. Нематеріальні і матеріальні послуги. Упаковка. Транспортна система та її структурні елементи. Основні критерії вибору транспорту. Експедитори. Вибір виду транспорту.

– *обсяг самотійної роботи здобувачів:* 5 годин;

– *теми, що належать до самотійної роботи здобувача:*

Виробничо-технологічні послуги підприємств оптової торгівлі. Комерційні послуги підприємств оптової торгівлі. Інформаційно-консультативні послуги підприємств оптової торгівлі. Фінансово-розрахункові послуги підприємств оптової торгівлі. Орендні та прокатні послуги підприємств оптової торгівлі. Порівняльна характеристика різних видів транспорту. Відвантаження товарів зі складу для перевезення їх залізничним транспортом. Відвантаження товарів зі складу для перевезення їх

автотранспортом.

Модульний контроль 1

- *форма занять*: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі);
 - *обсяг аудиторного навантаження*: 2 години;
 - *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;
 - *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 6 годин.
- Підготовка до модульного контролю.

Змістовний модуль 2. Товар у реальному виконанні.

ТЕМА 8. Торговельно-підприємницька діяльність на товарному ринку.

- *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;
- *тема практичного заняття* Торговельно-підприємницька діяльність на товарному ринку.
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;
- *стисла анотація*:

Сутність та види торгово-посередницької діяльності. Канали розподілу. Аналіз ефективності збутового каналу та критерії його вибору. Торгівля через торговельно-посередницькі структури. Комісійна торгівля. Оцінка ефективності торговельно-посередницької діяльності.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 4 годин;
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Вибір постачальників. Комерційні зв'язки підприємства оптової торгівлі і порядок укладення договору. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності

ТЕМА 9. Комерційне посередництво на товарному ринку.

- *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.
- *обсяг аудиторного навантаження*: 4 години;
- *тема практичного заняття*: Комерційне посередництво на товарному ринку.
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;
- *стисла анотація*:

Характеристика комерційного посередництва. Основні типи комерційних посередників та їхні функції. Організація роботи комерційних посередників. Недоліки діяльності торгових посередників. Витрати, винагорода й мотивація комерційних посередників.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 4 годин;
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Договір купівлі-продажу товарів у межах України. Ціна товару. Оплата товару. Зовнішньоекономічний договір (контракт). Аналіз виконання постачальниками договірних зобов'язань.

ТЕМА 10. Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність..

– *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;

– *тема практичного заняття*: Інформаційна та організаційно-комерційна діяльність..

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

– *стисла анотація*:

Сутність і призначення інформаційної та організаційно-комерційної діяльності. Маркетинг в епоху Інтернету. Джерела маркетингової інформації та методи її збирання. Організаційно-комерційні послуги: види, організація надання. Аукціони. Оптові продовольчі ринки.

– *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 4 годин;

– *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Інформаційно-комерційні центри. Виставки та оптові ярмарки. Національний комплекс "Експоцентр України". Виставкова діяльність Торгово-промислової палати України.

ТЕМА 11. Роздрібна торгівля.

– *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;

– *тема практичного заняття*: Роздрібна торгівля.

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

– *стисла анотація*:

Сутність, ознаки та форми роздрібної торгівлі. Функції роздрібної торгівлі, розрахунки за продаж. Класифікація підприємств роздрібної торгівлі. Нормативно-правові засади діяльності суб'єктів роздрібної торгівлі. Маркетингові рішення роздрібної торгівлі.

– *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 4 годин;

– *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Магазин як основний вид роздрібної торговельної мережі. Магазин самообслуговування. Заклади (підприємства) громадського харчування. Вагон-ресторан як пересувний заклад громадського харчування. Дрібно роздрібна торговельна мережа. Роздрібна торгівля на ринках.

ТЕМА 12. Товарні біржі.

– *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

– *обсяг аудиторного навантаження*: 4 годин;

– *тема практичного заняття*: Товарні біржі.

– *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

– *стисла анотація*:

Сутність біржової торгівлі та її роль у ринковій економіці. Види бірж та правові засади їхньої діяльності в Україні. Порядок створення та

виконавчі органи товарної біржі. Біржові товари, та їх якість. Особливості біржових угод на товарній біржі.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів: 4 годин;*
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Історія створення і відродження бірж в Україні. Поняття товарної біржі та її функції. Порядок створення товарної біржі. Органи управління і підрозділи товарної біржі. Біржові операції та правила біржової торгівлі.

ТЕМА 13. Брокерська діяльність на товарній біржі.

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 3 годин;*
- *тема практичного заняття: Брокерська діяльність на товарній біржі*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні;*
- *стисла анотація:*

Засоби і форми інформації про товар. Види інформації про товар: Брокерська діяльність на товарній біржі. Вимоги до брокерів. Послуги, що надаються брокерами. Організація та технологія біржової торгівлі.

- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Вимоги до діяльності брокерів. Приклади діяльності брокерів київської товарної біржі. Порядок оформлення контрактів брокерами на товарній біржі..

ТЕМА 14. Лізинг.

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 3 годин;*
- *тема практичного заняття: Лізинг.*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні;*
- *стисла анотація:*

Сутність лізингу як економічної категорії. Основні види лізингових угод та їх специфічні риси. Нормативно-правове підґрунтя відносин суб'єктів лізингу

- *обсяг самостійної роботи здобувачів: 5 годин;*
- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача:*

Предмети і суб'єкти лізингу. Права та обов'язки лізингодавця. Права та обов'язки лізингоодержувача

ТЕМА 15. Економічні основи лізингу.

- *форма занять: лекція, практичне заняття, самостійна робота.*
- *обсяг аудиторного навантаження: 3 годин;*
- *тема практичного заняття: Економічні основи лізингу.*
- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти): відсутні;*
- *стисла анотація:*

Економічний механізм взаємодії між лізингодавцем і лізингоодержувачем (орендарем). Лізингові платежі та їх класифікація.

Загальна сума лізингового платежу. Оцінювання доцільності лізингової операції.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 5 годин;

- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Класифікація лізингових платежів. Ставка лізингової маржі та чинники, що на неї впливають.

ТЕМА 16. Персональний продаж.

- *форма занять*: лекція, практичне заняття, самостійна робота.

- *обсяг аудиторного навантаження*: 3 годин;

- *тема практичного заняття*: Персональний продаж.

- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

- *стисла анотація*:

Персональний продаж: сутність, форми і особливості. Управління персональним продажем. Головні складові процесу персонального продажу. Сучасні техніки персонального продажу.

- *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 5 годин;

- *теми, що належать до самостійної роботи здобувача*:

Поняття персонального продажу і торгового агента. Формування та управління мережею торгових агентів. Нові форми продажу товарів і послуг торговими агентами.

Модульний контроль 2

- *форма занять*: написання модульної роботи в аудиторії (за рішенням лектора допускається проведення у дистанційній формі);

- *обсяг аудиторного навантаження*: 2 години;

- *обов'язкові предмети та засоби (обладнання, устаткування, матеріали, інструменти)*: відсутні;

- *обсяг самостійної роботи здобувачів*: 6 годин.

Підготовка до модульного контролю.

5. Індивідуальні завдання

6. Методи навчання

Словесні (пояснення, розповідь, бесіда, навчальна дискусія та ін.); наочні (ілюстрування, демонстрування) і практичні (практичні роботи, індивідуальне опитування, тестування).

7. Методи контролю

Поточний, проміжний та підсумковий (семестровий) контроль.

Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять у вигляді теоретичних опитувань й розв'язання практичних завдань.

Проміжний контроль проводиться у вигляді тестування за розділами курсу.

Підсумковий (семестровий) контроль проводиться в усно-письмовій формі за темами курсу й захисту індивідуального завдання (РР).

Семестровий контроль – залік.

8. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують здобувачі

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Змістовний модуль 1			
Робота на лекційних заняттях	0 .. 0,5	8	0 .. 4
Робота на практичних заняттях	0 .. 2,5	4	0 .. 10
Захист реферату	0 .. 12	1	0 .. 12
Модульний контроль	0 .. 20	1	0 .. 20
Змістовний модуль 2			
Робота на лекційних заняттях	0 .. 0,5	8	0 .. 4
Робота на практичних заняттях	0 .. 2,5	4	0 .. 10
Виконання та захист РР	0 .. 20	1	0 .. 20
Модульний контроль	0 .. 20	1	0 .. 20
Усього за семестр*			0 .. 100

*Протягом семестру студент може заробити до 10 заохочувальних балів. Бали можна отримати за такими видами робіт:

- активна робота на лекціях та практичних заняттях: 0 .. 5 балів;
- написання тез на науково-практичній конференції: 0 .. 10 балів.

При перевищенні максимуму балів (більше 100) студент отримуватиме 100 балів.

Прийнята шкала оцінювання

Сума балів	Оцінка за традиційною шкалою	
	Іспит, диференційований залік	Залік
90 – 100	Відмінно	Зараховано
75 – 89	Добре	
60 – 74	Задовільно	
0 – 59	Незадовільно	Не зараховано

Семестровий контроль (Залік) проводиться у разі відмови студента від балів поточного тестування й за наявності допуску до іспиту. Під час складання семестрового іспиту студент має можливість отримати максимум 100 балів.

Залік складається з двох теоретичних запитань (максимальна кількість балів за кожне запитання – 30) і одного практичного запитання (задачі) – максимальна кількість балів – 40.

Критерії оцінювання роботи здобувача протягом семестру

Оцінка в балах	Пояснення
90-100	За умови глибокого вивчення навчального матеріалу, що підтверджується вичерпними відповідями на питання і застосуванням отриманих знань на практиці: правильним, безпомилковим виконанням завдань на практичних заняттях й розрахункової роботи (РР) у встановлені навчальним графіком терміни
83-89	За умови твердого засвоєння навчального матеріалу, при відповідях на питання студент не допускає серйозних помилок, вміє застосовувати отримані знання на практиці (у завданнях на практичних заняттях), РР виконує правильно, без помилок
75-82	За умови твердого засвоєння навчального матеріалу, при відповідях на питання студент не допускає серйозних помилок, вміє застосовувати отримані знання на практиці (завдання на практичних заняттях й РР виконує з незначними помилками)
68-74	За умови засвоєння навчального матеріалу, студент не повністю і недостатньо точно відповідає на питання, але вміє застосовувати отримані знання на практиці (при виконанні завдань на практичних заняттях й у РР допускає менше 60% помилок)
60-67	За умови виконання мінімальних критеріїв знань та умінь, студент засвоїв основний програмний матеріал, припускає помилки при виконанні завдань на практичних заняттях, у РР, але має необхідні знання для їх усунення під керівництвом викладача
0-59	За умови, що студент засвоїв не весь основний навчальний матеріал, допускає серйозні помилки при виконанні завдань на практичних заняттях й у РР, не має необхідних знань для їх усунення під керівництвом викладача

9. Політика навчального курсу

При вивченні дисципліни необхідно спиратися на конспект лекцій та рекомендовану навчальну та наукову літературу. Вітається використання різних джерел з альтернативними поглядами на ті чи інші питання задля формування продуктивної дискусії з проблем навчальної дисципліни.

Беруться до уваги такі показники академічної активності та додаткових освітніх досягнень здобувачів вищої освіти:

- відповіді на питання плану практичного заняття під час заняття;
- доповіді з проблемних питань практичного заняття;
- участь в активних формах навчання на практичних заняттях;

- розробка тематичних презентацій;
- публікація тез доповідей та участь у конференціях, написання наукових статей, рефератів;
- відпрацювання тем пропущених практичних занять;
- інші здобутки в освітній сфері, що підтверджені документально (грамоти, дипломи, сертифікати тощо).

Політика щодо відвідування. Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. Високо оцінюється прагнення здобувачів вищої освіти планомірно та систематично засвоювати навчальний матеріал, активно працювати на практичних заняттях, брати участь в обговоренні дискусійних питань, повною мірою долучатися до активних форм навчання, відпрацьовувати пропущені практичні заняття. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в дистанційній формі за погодженням із керівником курсу.

Політика перескладання. Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-1 бал). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика щодо академічної доброчесності. Здобувач вищої освіти діє відповідно Положенню Національного аерокосмічного університету ім. М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут» «Про академічну доброчесність».

Основні види порушень академічної доброчесності для дисципліни:

1. Академічний плагіат:

- плагіат фрагментів письмових робіт та повних текстів;
- плагіат ідей, даних, моделей, ілюстрацій тощо;
- відсутність належних посилань за відсутності привласнення авторства;
- помилки цитування.

2. Самоплагіат:

- повторне подання здобувачами освіти письмових робіт, які вже подавалися як звітність із інших дисциплін, без дозволу викладача;
- агрегування чи доповнення даних – суміщення раніше опублікованих і нових даних без їх поділу з відповідними посиланнями на попередню публікацію;
- повторний аналіз раніше опублікованих даних без посилання на попередню публікацію цих даних та раніше виконаного їх аналізу.

3. Фабрикація:

- наведення у письмових роботах здобувачів та в наукових роботах вигаданих чи неперевірених даних, зокрема статистичних даних, результатів

експериментів, розрахунків чи емпіричних досліджень, фотографій, аудіо- та відеоматеріалів тощо;

- посилення на вигадані джерела інформації або навмисне посилення не на справжнє джерело;

- приписування іншим особам текстів, думок чи ідей, яких вони не висловлювали чи не публікували.

4. Фальсифікація:

- необґрунтоване корегування результатів власних наукових досліджень чи виконання навчальних завдань (таке, що не базується на повторних чи додаткових дослідженнях, вимірюваннях або розрахунках, виправленні виявлених помилок тощо);

- наведення у письмових роботах здобувачів та в наукових роботах свідомо змінених літературних даних та даних, отриманих із інших джерел; зокрема, статистичних даних, результатів експериментів, розрахунків чи емпіричних досліджень, фотографій, аудіо- та відеоматеріалів тощо без належного обґрунтування причин і зазначення методики їх корегування;

- наведення неповної або викривленої інформації про апробацію результатів досліджень та розробок.

5. Обман:

- подання як результатів власної праці робіт, виконаних на замовлення іншими особами, або робіт, стосовно яких справжні автори надали згоду на таке використання;

- здавання або представлення різними особами робіт з однаковим змістом як результату власної навчальної діяльності;

- написання чужих варіантів завдань на контрольних заходах;

- використання системи прихованих сигналів (звукових, жестових та ін.) при виконанні групових контрольних заходів з однаковими варіантами;

- несамотійне виконання завдань у випадках, коли не дозволяється отримання допомоги, або не зазначення інформації про отриману допомогу, консультації, співпрацю;

- проходження процедур контролю знань підставними особами;

- симуляція погіршення стану здоров'я, хвороби з метою уникнення контрольних заходів.

Основним видом відповідальності здобувачів освіти за порушення академічної доброчесності за даною дисципліною є

- повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит, залік тощо);

- повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми;

- відрахування із закладу освіти (крім осіб, які здобувають загальну середню освіту);

- позбавлення академічної стипендії;

- позбавлення наданих закладом освіти пільг з оплати навчання.

Списування під час поточних тестувань, модульних контролів та іспиту заборонені (в т.ч. із використанням мобільних засобів).

Розрахункова робота повинна демонструвати досягнення результатів навчання, визначених освітньою програмою, здатність автора логічно, на підставі сучасних наукових методів викладати свої погляди за темою роботи, обґрунтувати вибір програмного забезпечення, робити обґрунтовані висновки й формулювати конкретні пропозиції щодо отриманих результатів. У роботі не може бути списування, фабрикації та фальсифікації.

10. Методичне забезпечення та інформаційні ресурси

Підручники, навчальні посібники, навчально-методичні посібники, конспекти лекцій, методичні рекомендації з проведення практичних робіт тощо, які видані в Університеті знаходяться за посиланням:

1. Селищев, В.С. Інфраструктура товарного ринку: контрольні запитання до практичних занять, тести, завдання [Електронний ресурс]: навч. посібник. / В.С. Селищев. – Харків: Нац. аерокосм. ун-т „Харк. авіац. ін-т”, 2015.–103 с.
2. Селищев, В.С. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч. посіб. / В.С. Селищев, Д.В. Головань. – Х. : Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2009. – 155 с.

Сторінка дисципліни знаходиться за посиланням:

<https://mentor.khai.edu/course/view.php?id=870>

11. Рекомендована література

Базова

- 1 Савощенко, А. С. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц./ А. С. Савощенко, В. М. Полонець. – К.: КНЕУ 2007. – 376 с.
2. Прокопенко, О.В. Інфраструктура товарного ринку. [Текст]: навч. посібник./ О.В. Прокопенко, В.Ю. Школа, О.О. Дегтяренко, С.М. Махнуша - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 296 с.
3. Агєєв, Є.Я. Практикум з маркетингу (збірник тестів, задач та завдань) [Текст]: навч. посіб. – Львів: «Новий Світ – 2000», 2008. – 496 с.

Допоміжна

1. Котлер, Ф. Основы маркетинга [Текст]. – СПб.: АО «Коруна», АОЗТ „Литера плюс” 2007. 647с.
2. Савощенко, А. С. Інфраструктура товарного ринку 2-ге вид, без змін [Текст]: підручник. К.: КНЕУ 2005. – 336 с.
3. Шканова, О. М. Інфраструктура товарного ринку [Текст]: навч. посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 320 с.

4. Біржова діяльність : опорний конспект лекцій [Електронний ресурс] / Одарченко А.М., Сподар К.В., Лісніченко О.О. – Х. : ХДУХТ, 2017.

12. Інформаційні ресурси

1. <https://zakon.rada.gov.ua/laws>
2. <http://www.nbu.gov.ua>.
3. <http://uam.in.ua/>
4. <https://webbuilding.com.ua/ukr/internet-marketing/>
5. <https://logistics-ukraine.com/>
6. <https://lemarbet.com/>
7. <https://marketer.ua/ua/>
8. <https://marketingforum.com.ua/>
9. <https://evo.business/>
10. <https://megamarketing.com.ua/>