

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**  
**імені Івана Пулюя**

*Кафедра промислового маркетингу*

**МЕТОДИЧНІ ВКАЗІВКИ**  
**ДО САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ**  
**З ДИСЦИПЛІНИ “ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ ”**

**для студентів денної, заочної форм навчання**  
**галузі знань 07 «Управління та адміністрування»**  
**спеціальність 6.030507 «Маркетинг»**

**Тернопіль 2018**

Методичні вказівки до самостійної роботи з дисципліни «Інфраструктура товарного ринку» для студентів факультету економіки та менеджменту за напрямом підготовки 6.030507 «Маркетинг» для всіх форм навчання / Укладач Н.Я.Рожко - Тернопіль, ТНТУ ім. Івана Пулюя, 2018. - 45с.

**Укладач:**

к.е.н., доцент Рожко Наталія Ярославівна

**Рецензенти:** д.е.н., проф.Гринчуцький В.І.

**Відповідальний за випуск:**

к.е.н., проф. Федорович Р.В.

Навчально-методичні матеріали розглянуті і затверджені на засіданні кафедри промислового маркетингу

Протокол № 7 від 15 лютого 2018р.

Схвалено і рекомендовано до друку методичною радою ФЕМ Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя.

Протокол №6 від 21 березня 2018р.

## ЗМІСТ

Характеристика самостійної роботи студентів	4
Основні вимоги до завдань самостійної роботи студентів	5
Зміст самостійної роботи студентів	6
План-графік самостійної роботи студентів	7
Тема 1. Предмет, метод і завдання курсу “Інфраструктура товарного ринку”	11
Тема 2. Сутнісна характеристика товарного ринку	13
Тема 3. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад та проблеми розвитку.	15
Тема 4. Принципи й особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку.	18
Тема 5. Комерційно посередницькі організації.	21
Тема 6 Підприємства оптової торгівлі.	24
Тема 7. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність.	26
Тема 8. Торговельно – посередницька діяльність на товарному ринку.	28
Тема 9. Організація посередницької діяльності на товарному ринку.	30
Тема 10. Інформаційна та організаційно – комерційна діяльність.	33
Тема 11. Роздрібна торгівля.	36
Тема 12. Організатори оптового продажу товарів і послуг	38
Тема 13. Лізинг.	41
Тема 14. Персональний продаж.	43

## **Характеристика самостійної роботи студентів**

Самостійна робота студента є невід'ємною складовою процесу вивчення дисципліни «Інфраструктура товарного ринку», її зміст визначається робочою навчальною програмою, методичними матеріалами, завданнями та вказівками викладача.

Самостійна навчальна діяльність студентів передбачає реальне виконання комплексу робіт різного змісту та форми, більшість яких регламентується викладачами і спрямовують студентів на кінцевий результат.

Основними формами завдань для студентів для самостійної роботи є:

- 1) Завдання - дії: вправи, питання задачі;
- 2) завдання-продукти: конспект, реферат, доповідь, звіт і т.д.;

Результати навчання переважно не залежать від форми завдання. Кількісна його характеристика визначається, насамперед, кількістю виконаних дій, а якісна – їх вичерпністю, вмотивованістю та обґрунтованістю.

Основним видом самостійної роботи студентів є опрацювання наукових, методичних, інформаційних джерел, нормативно-правових актів, інструктивних матеріалів тощо.

При роботі з джерелами інформації студент може використовувати два типи дій: з веденням записів та без ведення записів.

Робота студента із веденням записів розмежовується в розрізі трьох груп:

- 1) первинна група записів – помітки, коментарі, зауваження тощо.
- 2) основна група записів - тези, виписки, цитати, графічні записи, анотації;
- 3) вища група записів – конспект, реферат, рецензія, доповідь, звіт і т.д.

Типовими формами завдань при виконанні самостійної роботи студентів з курсу «Інфраструктура товарного ринку» вважатимемо: конспект теоретичних питань, реферат з проблемних питань, доповідь з дискусійних питань, ситуаційних завдань.

## **Основні вимоги до завдань самостійної роботи студентів**

В процесі формування завдань для самостійної роботи та їх виконання студентами необхідно чітко дотримуватись наступних вимог:

1) завданням для самостійної роботи визнається будь-яке завдання, що виконується поза межами аудиторних занять, зокрема:

- завдання для підготовки до різних видів контролю як письмового, так і усного;

- поточні завдання для закріплення одержаних знань;

- завдання для самостійного набуття теоретичних знань;

- завдання для самостійного набуття практичних навиків;

- завдання для формування стереотипу пізнання тощо.

2) всі завдання, що виконуються студентами в поза аудиторний час, підлягають систематизації і доводяться до студента у вигляді плану-графіка самостійної роботи;

3) всі без виключення завдання, що входять у зазначену систему, необхідно враховувати при розрахунку бюджету часу студента;

4) завдання для набуття практичних навиків повинні володіти домінуючим впливом в комплексі завдань для самостійного опрацювання;

5) будь-яке завдання для самостійної роботи студентів повинно підлягати контролю з мінімальними затратами часу викладача.

Самостійна робота над дисципліною для студентів може включати:

- опрацювання теоретичних основ прослуханого лекційного матеріалу;
- підготовка до проведення та захисту практичних робіт;
- підготовка доповіді із запропонованої тематики;
- виконання домашніх завдань;
- підготовка до проведення контрольних заходів (опрацювання тестів, підготовка до модульних контрольних робіт) тощо.

## Зміст самостійної роботи студентів

Номер теми	Зміст самостійної (індивідуальної) роботи	Орієнтовна кількість годин (д/з)
Тема 1	<p><b>Змістовний модуль 1.</b></p> <p>Опрацювання лекційного матеріалу теми № 1, підготовка до практичного заняття №1, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	5/12
Тема 2	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття №2, розгляд ситуаційної вправи., виконання завдання в Інтернеті (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	5/12
Тема 3	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до виконання практичного заняття №3, опрацювання тестів, підготовка доповіді із запропонованої тематики (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	4/12
Тема 4	<p>Опрацювання лекційного матеріалу теми 4, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання, підготовка до здачі модуля (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	4/12
Тема 5	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання, розробка презентації маркетингового дослідження (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	5/12

Тема 6	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання в Інтернеті, (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)	5/12
Тема 7	Опрацювання лекційного матеріалу теми 7, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання в Інтернеті (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)	5/12
	<b><i>Змістовий модуль 2.</i></b>	
Тема 8.	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття , підготовка доповіді із запропонованої тематики, (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)	5/12
Тема 9.	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, підготовка доповіді із запропонованої тематики, підготовка до здачі змістовного модуля 2 (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)	5/12
Тема10	Опрацювання лекційного матеріалу теми № 1, підготовка до практичного заняття №1, підготовка домашнього завдання, підготовка реферату (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)	5/12
Тема11	Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття №2, розгляд ситуаційної вправи., виконання завдання в Інтернеті (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних	5/12

Тема12	<p>занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p> <p>Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до виконання практичного заняття №3, опрацювання тестів, підготовка доповіді із запропонованої тематики (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	5/10
Тема13	<p>Опрацювання лекційного матеріалу теми 4, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання, підготовка до здачі модуля (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	6/10
Тема14	<p>Опрацювання лекційного матеріалу, підготовка до практичного заняття, виконання домашнього завдання, розробка презентації маркетингового дослідження (опорний конспект лекцій, методичні вказівки до проведення практичних занять, методичні вказівки для самостійної роботи)</p>	6/10
Всього з дисципліни		72/162



Назва теми курсу	Кількість годин		Інформаційно-методичні матеріали	Види самостійної роботи	Вид контролю знань	Термін здачі, тиждень
	аудиторних	самостійних				
Тема 1. Предмет, метод і завдання курсу “Інфраструктура товарного ринку”	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Реферат	Доповідь, дискусія	2
Тема 2. Сутнісна характеристика товарного ринку	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Ситуаційна вправа	Дискусія, обговорення	3
Тема 3. Інфраструктура товарного ринку: сутність, склад та проблеми розвитку.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Реферат, конспект	Доповідь	4
Тема 4. Принципи особливості діяльності маркетингових посередників на товарному ринку.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Ситуаційні завдання	Захист	5
Тема 5. Комерційно посередницькі організації.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Підготовка презентації дослідження	Захист	6

Тема6. Підприємства оптової торгівлі.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Завдання в Інтернеті	Захист, дискусія	7
Тема7. Виробнича і транспортно-експедиційна діяльність.	6	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Завдання в Інтернеті	Доповідь, захист	8
Тема8. Торговельно – посередницька діяльність на товарному ринку.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Реферат	Доповідь, дискусія	9
Тема9. Організація посередницької діяльності на товарному ринку.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Реферат	Доповідь, дискусія	10
Тема10. Інформаційна та організаційно – комерційна діяльність.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Реферат	Доповідь, дискусія	11
Тема11. Роздрібна торгівля.	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Ситуаційна вправа	Дискусія, обговорення	12
Тема12. Організатори оптового продажу товарів і послуг	8	5	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до	Реферат, конспект	Доповідь	13

			практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література			
Тема13. Лізинг.	8	6	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Ситуаційні завдання	Захист	14
Тема14. Персональний продаж.	6	6	Опорний конспект лекцій, методичні вказівки до практичних занять, методичні вказівки до самостійної роботи, література	Підготовка презентації дослідження	Захист	16
Всього	108	72				

### **План-графік самостійної роботи студентів**

з дисципліни «Інфраструктура товарного ринку»

(загальна кількість годин – 210, з них аудиторних. – 108 години, самостійних – 72 годин)

## **ТЕМА 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД І ЗАВДАННЯ КУРСУ “ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ”**

### **I. Теоретичні питання**

1. Економічна суть поняття “інфраструктура”.
2. Інфраструктура товарного ринку як складова частина економічної теорії.
3. Класифікація інфраструктури ринку.
4. Природа й характеристика послуги як складового елемента інфраструктури.

### **2. Завдання для самостійного опрацювання в Інтернеті**

Фірма “Алківід” постачає комплектуючі машинобудівному підприємству:  $S=35$  тис. одиниць в рік. Витрати на поставку одного комплекту становлять  $A=1,7$  грн., а утримання на складі одного комплекту обходиться фірмі в  $i=35$  коп. за комплект.

1. Розрахуйте оптимальний розмір виконання замовлення фірмою, якщо підприємство споживач вимагає від постачальника періодичного постачання комплектів з однаковим інтервалом часу між замовленнями протягом цілого року?

2. Визначте, який буде інтервал між поставками. Вважайте, що в році 256 робочих днів.

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Назвіть складові ринкового механізму.
2. Розкрийте зміст походження та терміну "інфраструктура".
3. Економічна сутність ринку та його матеріальна основа.
4. Назвіть основні характеристики послуг інфраструктури товарного ринку.
5. Назвіть основні елементи ринкової інфраструктури

### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

#### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Етапи становлення ринкової інфраструктури в Україні.
2. Макроекономічні показники ринкової інфраструктури.
3. Закони України, які спрямовані на створення умов для розвитку інфраструктури ринку.
4. Напрямки вдосконалення інфраструктури ринку України.
5. Ринок послуг: стан розвитку в Україні.
6. Необхідність розвитку складових елементів інфраструктури ринку в Україні.

### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлевцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.

5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 2. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРНОГО РИНКУ**

### **I. Теоретичні питання**

1. Поняття, економічний зміст товарних ринків.
2. Особливості товарних ринків.
3. Форми та методи регулювання товарного ринку.

### **2. Ситуаційна вправа для самостійного опрацювання**

Проект логістичної системи передбачає надходження грошових засобів у розмірі 145000 грн., 270000 грн., 164000 грн., відповідно після першого, другого, третього років. Початкові капіталовкладення складають 650000 грн., а інвестиції за кожним роком відповідно: 14000, 26000, 17000 грн., за мінімального рівня дисконту 10%. Розрахувати еквівалент дисконтованої вартості грошей із зазначенням даних в таблицю 1, та визначити дисконтовану

вартість майбутніх грошей із врахуванням середнього рівня інфляції 12% річних.

Таблиця 1

Рік	Чисті кошти, грн.	Коефіцієнт дисконтування	Еквівалент дисконтованої вартості
0			
Перший			
Другий			
Третій			
Чиста дисконтована вартість			

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Економічна сутність товарного ринку та його матеріальна основа.
3. Класифікаційні ознаки та види товарних ринків.
4. Головні параметри та атрибути товарного ринку.
5. Особливості товарного ринку та його взаємозв'язок з іншими ринками.
6. Основні характеристики споживчого ринку
6. Основні відмінності ринку товарів виробничо-технічного призначення.
7. Умови функціонування товарного ринку.
8. Форми та методи зовнішнього регулювання товарного ринку.
9. Назвіть основні типи ринку стосовно економічної конкуренції.

### **4. Завдання в Інтернеті**

Знайдіть в Інтернеті сайти кількох посередницьких компаній, наприклад, [savservice.com/](http://savservice.com/), <http://www.gurtplast.com.ua/>, <http://maxitec.com.ua/>. Перегляньте їх структуру, ознайомтесь із переліком послуг, які вони надають, а також ознайомтесь із якими суб'єктами інфраструктури товарного ринку вони співпрацюють.

Зверніть увагу на те, які вільні посади мають ці компанії, які визначні події відбулися у них чи за їх участі останнім часом. Прочитайте новини компаній. Перегляньте публікації, розміщені на сайтах.

### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлевцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

### **ТЕМА 3. ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ: СУТНІСТЬ, СКЛАД ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ.**

## **I. Теоретичні питання**

1. Сутність інфраструктури товарного ринку. Основні функції.
2. Взаємозв'язок інфраструктури товарного ринку із ринковими процесами.
3. Елементи інфраструктури товарного ринку.

## **2. Завдання для самостійного опрацювання**

1. Необхідно розрахувати дохід на прибуток підприємства в оптовій торгівлі. Вихідні дані у таблиці.

Вихідний потік, т/рік	T	10600
Торгівельна надбавка при оптовому продажі товарів, %	N	7,3
Середня ціна закупки товару, грн.	R	9450
Вартість вантажопереробки, грн./т	C гр	46331
Коефіцієнт для розрахунку оплати за кредит, %	K	0,062
Умовно-постійні витрати, грн./рік	C пост	396324

## **3. Питання для самоконтролю:**

1. Наведіть визначення інфраструктури товарного ринку (ІТР) та її роль в ринковій економіці.
2. Охарактеризуйте функції інфраструктури товарного ринку.
3. Назвіть етапи становлення інфраструктури товарного ринку .
4. Визначіть роль інфраструктури товарного ринку для розвитку національної економіки .
5. Охарактеризуйте можливості інфраструктури товарного ринку.

## **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**



1. Поняття інфраструктури товарного ринку та її роль в ринковій економіці України .
2. Напрямки вдосконалення інфраструктури товарного ринку.
3. Функції інфраструктури товарного ринку .
4. Управління інфраструктурою товарного ринку.
5. Склад та характеристики основних елементів інфраструктури.
6. Основні складові ІТР в країнах з розвинутою ринковою економікою.
7. Розвиток ІТР в країнах західного партнерства.

#### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєляєв М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєляєв, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.: МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 4. ПРИНЦИПИ Й ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ МАРКЕТИНГОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА ТОВАРНОМУ РИНКУ**

### **I. Теоретичні питання**

1. Маркетингові посередники, як основа інфраструктури товарного ринку. Роль торгівлі в розвитку ринкової економіки
2. Особливості маркетингової діяльності торговельних посередників на товарному ринку.

### **II. Завдання в тестах:**

#### **1. Торговий маркетинг – це...:**

- а) діяльність суб'єктів ринку, що здійснюють якісне просування товарів і послуг до конкретного споживача;
- б) продаж товарів оптовим покупцям інших регіонів своєї країни;
- в) процес вивчення попиту та пропозиції на товари, які пропонуються на ринку;
- г) це система збуту, при якій фірма надає право продажу своєї продукції у вигляді вертикальної кооперації точно визначеному колу торговельних підприємств.

#### **2\*. Основними цілями маркетингу в торгівлі є:**

- а) сприяння суб'єктам товарного ринку в реалізації їх економічних інтересів; забезпечення страхового, юридичного, фінансового обслуговування; підготовка загальних умов для функціонування суспільного капіталу;
- б) формування умов для виробництва товарів; створення умов для функціонування промислових та комерційних підприємств регіону;
- в) підвищення обсягу попиту і пропозиції, частки підприємства на ринку;
- г) вдосконалення процесу закупівлі та реалізації товарів, їх оновлення; розвиток підприємництва та комерції.

#### **3. Під комерційною діяльністю розуміють:**

а) сукупність інформаційних, матеріальних, маркетингових і комунікаційних ресурсів.

б) все те, що забезпечує максимальну вигідність торговельної операції для кожного із партнерів;

в) аналіз можливих варіантів і вибір оптимальних варіантів, що забезпечують найефективніше задоволення споживацьких потреб і вподобань;

г) отримання максимальної вигоди від торговельної операції з урахуванням кон'юнктури ринку;

**4\*. Дослідницька функція, що виконується торговими посередниками в системі маркетингу, виявляється у:**

а) зборі та обробці інформації в економічній, торговельній, споживчій та інших сферах;

б) впливі на виробників продукції з метою підвищення якості товарів;

в) встановленні господарських зв'язків;

г) вивченні ринку і його кон'юнктури.

**5. Доцільність вибору посередника диктується:**

а) кон'юнктурою товарного ринку;

б) особливостями внутрішнього і зовнішнього середовища фірми-виробника;

в) особливостями внутрішнього і зовнішнього середовища фірми-продавця;

г) правильні відповіді – а і б.

**3. Ситуаційні задачі:**

1. На території району розташовано 5 магазинів, які торгують продовольчими товарами. Визначте оптимальне місце розташування оптового складу в даному районі. Вихідні дані у таблиці.

№ магазину	Координата X	Координата Y	Товарооборот
1	10	20	20
2	30	40	25
3	50	10	15
4	60	60	15
5	80	10	10

#### **4. Питання для самоконтролю:**

1. Місце та роль маркетингових посередників в інфраструктурному комплексі товарного ринку.

2. Місце торгівлі в розвинутій ринковій економіці.

3. Основні функції торгівлі.

4. Основні завдання торгівлі.

5. Зміст посередницької діяльності та її види на товарному ринку.

6. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку, як особлива форма господарсько-торговельної діяльності.

7. Основні стадії товарного обігу.

8. Основні чинники, які впливають на формування регіональної торгівлі.

9. Основні цілі торгового маркетингу.

#### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>

2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>

3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>

4. Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.

5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 5. КОМЕРЦІЙНО - ПОСЕРЕДНИЦЬКІ ОРГАНІЗАЦІЇ.**

### **I. Теоретичні питання**

1. Особливості посередницької діяльності по організації виробничої кооперації.
2. Реалізація типів і форм посередницької діяльності.
3. Об'єкт, предмет посередницької діяльності.

### **1. Завдання для самостійного виконання в тестах**

#### **1. Комерційна діяльність включає:**

- а) маркетингові дослідження ринку, які передбачають вивчення кон'юнктури і динаміки попиту на продукцію, що виготовляється або купується даним підприємством;
- б) аналіз зміни ціни на дану продукцію з урахуванням цін основних конкурентів даної фірми;

в) прогноз доходів потенційних споживачів і розмірів їх потреб у даному товарі;

г) всі відповіді правильні.

**2\*. Доцільність вибору посередника диктується:**

а) кон'юктурою товарного ринку;

б) особливостями внутрішнього і зовнішнього середовища фірми-виробника;

в) особливостями внутрішнього і зовнішнього середовища фірми-продавця;

г) суб'єктивними очікуваннями керівника підприємства.

**3. Функції комерційної діяльності:**

а) розподіл, обмін, регулювання;

б) компенсування, аналіз, регулювання;

в) розподіл, прогнозування, стимулювання;

г) розподіл, оцінка, регулювання.

**4.В комерцію залучені:**

а) торговельні посередники;

б) кредитори;

в) страхувальники;

г) всі відповіді правильні.

**3. Питання для самоконтролю:**

1.Зміст посередницької діяльності та її види на товарному ринку.

2. Типи посередників та їх функції.

3. Зміст та види угод на здійснення посередницької діяльності (агентських угод).

4. Мотивація та винагорода посередників.

5.Об'єкт посередництва. Основні вимоги до об'єкту.

6.Що розуміють під дистриб'юторською (дилерською) мережею?

7.Які завдання розв'язують завдяки винагороді та мотивації посередників?

#### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

##### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Місце та роль маркетингових посередників в інфраструктурному комплексі товарного ринку.
2. Показники оцінки обсягів діяльності інфраструктурного комплексу товарного ринку.
3. Функції оптової торгівлі щодо товаровиробників.
4. Діяльність комерційно - посередницького підприємства по визначенню потреби та попиту наявних та потенційних покупців.
5. Критерії вибору партнерів-товаровиробників (постачальників) оптового підприємства.

##### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.

- 10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 6. ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.**

### **I. Теоретичні питання**

- 1.Основні функції торгівельних підприємств.
2. Види оптових підприємств, що функціонують на товарному ринку.
3. Організаційні структури підприємств оптової торгівлі, їх завдання, функції і напрям діяльності

### **2. Завдання та порядок його виконання**

**Завдання 1.** Необхідно розрахувати дохід на прибуток підприємства в оптовій торгівлі. Вихідні дані у таблиці.

Вихідний потік, т/рік	Т	11200
Торгівельна надбавка при оптовому продажі товарів, %	N	7,1
Середня ціна закупки товару, грн.	R	9540
Вартість вантажопереробки, грн./т	С гр	45225
Коефіцієнт для розрахунку оплати за кредит, %	К	0,057
Умовно-постійні витрати, грн./рік	С пост	397225

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Місце та завдання оптової торгівлі в сфері товарного обігу.



2. Загальні функції оптової торгівлі.
3. Функції оптової торгівлі щодо товаровиробників.
4. Значення оптового товарообігу для роздрібною торгівлі.
5. Особливості оптової торгівлі товарами виробничо-технічного призначення.
6. Класифікаційні ознаки, форми та види оптової торгівлі.
7. Головні чинники, що впливають на вибір оптової торгівлі у формі прямого збуту. 32. Умови застосування опосередкованої оптової торгівлі.
8. Особливості здійснення окремих видів опосередкованої оптової торгівлі.
9. Зміст та визначення основного інтегрального показника обсягу оптової торгівлі. Сутність та значення товарних запасів в оптовій торгівлі.
10. Показники оцінки стану та структури товарних запасів в оптовій торгівлі.
11. Підприємства оптової торгівлі: організаційно-правові форми.

#### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

##### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Характеристика якісних показників оптової торгівлі.
2. Зміст роботи підприємств оптової торгівлі по обслуговуванню товарного обігу.
3. Склад робіт оптового підприємства за видами діяльності.
4. Методи визначення нормативної величини товарного запасу оптового підприємства.
5. Технологічний процес складського оброблювання товарів на оптовому підприємства.
6. Методи оптового продажу товарів та чинники їх вибору.
7. Маркетингові рішення підприємств оптової торгівлі.

##### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>

3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
- 4.Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоїН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
- 8.Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
- 9.Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
- 10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 7. ВИРОБНИЧА І ТРАНСПОРТНО-ЕКСПЕДИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ.**

### **І. Теоретичні питання**

- 1.Суть виробничої діяльності у сфері обігу.
2. Характеристика транспортно-експедиційної діяльності.

### **2.Завдання**

Для оцінки постачальників А, Б, В і Г використано критерії: ціна — 0,5, якість — 0,2, надійність постачання — 0,3. У дужках зазначено значимість

критерію. Оцінку постачальників за 10 результатами роботи в розрізі зазначених критеріїв (десятибаль- на шкала) наведено в таблиці:

Критерій	Оцінка постачальників за критерієм			
	Постачальник А	Постачальник Б	Постачальник В	Постачальник Г
Ціна	8	4	9	2
Якість	5	8	2	4
Надійність	3	4	5	10

Кому із постачальників доцільно віддати перевагу на продовження договірних відносин? а) постачальнику А;

б) постачальнику Б;

в) постачальнику В;

г) постачальнику Г.

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Характеристика транспортно-експедиційної діяльності. Методи та маршрути транспортування вантажів.

2. Формування цін на продукти виробничої діяльності суб'єктів інфраструктури.

3. Методи визначення ціни на транспортно-експедиційні послуги.

### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

#### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Зміст транспортно-експедиторських послуг та чинники їхнього розвитку.

2. Методи визначення цін на виробничо-технічні послуги.

#### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>

2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>

3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>

- 4.Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоїН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
- 8.Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
- 9.Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
- 10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 8. ТОРГОВЕЛЬНО – ПОСЕРЕДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ НА ТОВАРНОМУ РИНКУ.**

### **І. Теоретичні питання**

- 1.Принципи організації торгово – посередницької діяльності на товарному ринку.
- 2.Визначення обсягів торгово-посередницької діяльності.
3. Ціноутворення в торгово-посередницькій діяльності

### **2. Питання для самоконтролю:**

1. Поясніть різницю між торговельно-посередницькою та посередницькою діяльністю.
2. Дайте характеристику форм, в яких здійснюється торговельно-посередницька діяльність з перепродажу товарів.
3. Чим відрізняється торговельний посередник від оптового покупця?
4. Що є спільного і в чому різниця між комісійною та консигнаційною торгівлею?
5. Дайте характеристику комерційного посередництва.
6. Що є спільного і в чому різниця між комерційним представником і комерційним агентом?

### **3. Завдання:** (ситуаційна вправа)

Обґрунтування вибору посередників для просування товару на ринку. Обрати три різноманітні товарні групи і проаналізувати недоліки і переваги залучення для їх продажу різних типів посередників.

### **4. Завдання.** Підготувати реферат із запропонованої тематики.

#### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Сутність та види торговельно-посередницької діяльності.
2. Види та класифікація виробничих послуг торговельно-посередницьких підприємств.
3. Умови і порядок оформлення та здійснення торговельно-посередницької діяльності.
4. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку, як особлива форма господарсько-торговельної діяльності.
5. Торговельно-посередницькі структури: види, особливості діяльності.
6. Нормативно-правове забезпечення торговельно-посередницької діяльності.
7. Комісійна торгівля — як форма торговельно-посередницької діяльності.
8. Види та особливості консигнаційної торгівлі.

### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>

2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
- 4.Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоїН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
- 8.Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
- 9.Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
- 10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 9. ОРГАНІЗАЦІЯ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ТОВАРНОМУ РИНКУ.**

### **I. Теоретичні питання**

- 1.Організація оптових закупівель товарів
2. Організація оптового продажу товарів покупцям
3. Кооперація в оптовій торгівлі
4. Характеристика договірних взаємовідносин між виробниками й оптовими посередниками.

## **2. Питання для самоконтролю:**

1. Типи посередників та їх функції.
2. Зміст та види угод на здійснення посередницької діяльності (агентських угод).
3. Мотивація та винагорода посередників.

## **3. Завдання для самостійного опрацювання:**

### **Завдання 1.**

Фірма «Index-N», потужний виробник дитячих іграшок із Бельгії, планує вихід на ринок України. Для цього обрано такі міста, як Київ, Тернопіль, Львів, Харків та Дніпропетровськ. Необхідно сформулювати пропозиції з формування системи збуту для України:

1. Обґрунтувати вибір між прямим і непрямим каналом розподілу.
2. Для прямого каналу: для ринку Тернополя запропонувати мінімальну кількість магазинів та місця для їх відкриття. Розробити концепцію магазину, загальні вимоги до викладки товару.
3. Для непрямого каналу: в кожному місті обрати збутові мережі, через які буде здійснюватись реалізація товару. запропонувати інструменти входження в ці мережі і методи мотивації.

**Завдання 2.** Розгляньте особливості основних типів торговельних угод та виконайте їх порівняльну характеристику:

- договір купівлі-продажу
- договір комісії
- договір консигнації
- агентська угода
- ліцензійна угода.

### **Завдання 3**

Обрати посередника і проаналізувати його діяльність за схемою: кількість працюючих та система управління, обслуговувані товарні групи, умови угод із основними суб'єктами господарювання, з якими працює посередник, розміри та тривалість угод, виконувані посередником функції, рентабельність продажу окремих товарних груп.

**4. Завдання.** Підготувати реферат із запропонованої тематики.

#### **ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ**

1. Сутність та значення оптової торгівлі.
2. Зміст та структура функцій оптової торгівлі.
3. Особливості оптової торгівлі товарами виробничо-технічного призначення.
4. Форми та види оптової торгівлі на сучасному товарному ринку.
5. Умови застосування оптової торгівлі у формі прямого збуту.
6. Типологія опосередкованої оптової торгівлі та умови їх застосування.
7. Макроекономічні показники оптової торгівлі.

#### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklam.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009



- 9.Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
- 10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 10. ІНФОРМАЦІЙНА ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО – КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ.**

### **I. Теоретичні питання**

- 1.Суть і призначення інформаційної й організаційно – комерційної діяльності.
2. Умови надання інформаційних і організаційно – комерційних послуг.
3. Маркетингові та інформаційно – комерційні центри.
4. Виставки.
- 5.Рекламні організації.

### **2.Завдання для самостійного опрацювання в Інтернеті**

Ізраїльська компанія UltraShape Ltd., яку було засновано в 2000 р., розробляє та просуває на світовий ринок новаторські нехірургічні технології для естетичної медицини. У 2017 р. компанія відкрила своє представництво в Україні. Установка «UltraShape» є абсолютно новим для ринку України продуктом, який необхідно презентувати, причому зробити цю презентацію треба яскравою та такою, що запам'ятається надовго. Отже, компанії потрібно розробити та реалізувати ефективну стратегію просування як апарату «UltraShape Contour I», так і нової UltraShape-технології. Першим кроком на цьому шляху стало ухвалення рішення про необхідність участі компанії у виставці «Inter CHARM-Україна», однієї з найбільш масштабних і значущих подій на українському ринку медичного косметологічного обладнання.

UltraShape-технологія Вчені компанії UltraShape розробили безопераційний метод корекції фігури шляхом унікальної ультразвукової установки для нехірургічної корекції тіла. Концепція апарату ґрунтується на інноваційному використанні ультразвукових хвиль для селективного руйнування жирових кліток без ушкодження сусідніх тканин. Відразу після процедури в 386 організмі активізуються природні процеси, які сприяють переробці зруйнованих жирових клітин. Процедура, що виконується за допомогою апарату «UltraShape Contour I», не потребує анестезії, після неї не виникає ускладнень, характерних для операційних втручань. Пацієнти не відчують болю або дискомфорту під час і після процедури, що триває від півгодини до півтори години. Пацієнти відразу можуть повернутися до своєї звичайної діяльності. Апарат використовують у понад 250 клініках 47 країн світу, аналогів йому немає

### **Питання та завдання до ситуаційної вправи:**

- 1.Визначте цілі участі компанії UltraShape Ltd. у виставці «InterCHARM-Україна».
2. Запропонуйте програму підготовки компанії до участі у виставці.
- 3.Обґрунтуйте вибір стенду та запропонуйте програму підготовки персоналу до роботи на виставці.
- 4.Підготуйте пропозицію щодо інформаційних і рекламних матеріалів для виставки.
5. Запропонуйте промо-акцію, яка, на ваш погляд, допоможе презентувати продукцію компанії.
- 6.Конкретизуйте інформацію, яку варто зібрати на виставці. Як це зробити?
- 7.У яких виставкових заходах було б доцільно взяти участь компанії?

### **3. Питання для самоконтролю:**

- 1.Охарактеризуйте роль і місце інформаційних послуг для господарсько-торговельної діяльності.
- 2.Що є спільного і в чому відмінність між інформаційними та організаційно-комерційними послугами?

3.Що розуміють під продуктом інформаційної діяльності? Якими є які його особливості?

4. Види рекламних агентств на товарному ринку

#### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

##### ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Роль та функції виставок в розвитку організаційно-комерційних послуг.

2. Визначення розмірів плати за організаційно-комерційні послуги.

3. Методи оцінки ефективності інформаційних та організаційно-комерційних послуг.

4. Організація роботи рекламно-інформаційних агентств.

#### **Рекомендована література:**

1.Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>

2.Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>

3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>

4.Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.

5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с

6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.

7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с

8.Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009

9.Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.

10.Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.

- 11.Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 11. РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ.**

### **I. Теоретичні питання**

- 1.Необхідність, сутність та особливості роздрібної торгівлі в умовах ринку.
- 2.Природа та значення роздрібної торгівлі.
- 3.Види роздрібних торговельних підприємств.
- 4.Маркетингові рішення роздрібної торгівлі.

### **2. Ситуаційні справи для самостійного опрацювання:**

#### **1.Ситуаційна справа**

Роздрібна торговельна фірма «Еліда» продає чоловічі костюми. Обсяг продажу — 1700 костюмів за квартал. Загальні поточні витрати фірми такі: заробітна плата адміністрації фірми за квартал — 4700 грн; заробітна плата торговельно-оперативного і допоміжного персоналу за квартал — 4100 грн; оренда, експлуатація приміщень та інші витрати за квартал — 12 000грн; відрахування у фонди (крім ПДВ) за квартал — 5280 грн; транспортні витрати і підготовка до продажу одиниці товару — 10 грн. Ціна закупівлі одиниці товару у постачальника разом з ПДВ — 130 грн.

#### **Завдання:**

- 1.Визначити середню ціну реалізації костюмів, якщо фірма бажає отримувати чистий прибуток у розмірі 30 % їх закупівельної вартості.
- 2.Розрахувати середній рівень торговельної націнки у відсотках до закупівельної ціни.

#### **2.Ситуаційна справа:**

Знайти в мережі Інтернет електронний магазин, проаналізувати товарний асортимент та інші його характеристики: дизайн, умови доставки товарів, їх вартість, наявність он-лайнного зв'язку.

### **3. Ситуаційна вправа:**

Знайти в мережі Інтернет кількох експедиторів та здійснити їх порівняльний аналіз за схемою: доступність безкоштовної інформації, плата за користування комерційною інформацією, кількість пропонованих вантажів та вантажівок.

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Головні функції роздрібною торгівлі.
2. Послуги роздрібних магазинів.
3. Класифікаційні ознаки та типологія магазинів роздрібною торгівлі.

### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

#### ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Організаційно-правовий захист прав споживачів.
2. Зобов'язання роздрібною торгівлі щодо інформаційного забезпечення споживачів.
3. Зобов'язання роздрібною торгівлі щодо контролю якості товарів та їх нормативно-правове забезпечення.
4. Нормативно-правове регулювання роздрібною торгівлі в Україні.

### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлевцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с

6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 12. ОРГАНІЗАТОРИ ОПТОВОГО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ**

### **І. Теоретичні питання**

1. Суть та організаційна структура товарної біржі.
2. Основні види брокерської діяльності.
3. Особливості здійснення біржових операцій.
4. Основні вимоги до біржового товару.
5. Економічна суть оптових продовольчих ринків.
6. Аукціони, їх види та характеристика.
7. Характеристика виставково – ярмаркової діяльності.

### **2. Завдання для самостійного опрацювання:**

1. Що не належить до основних завдань підприємства оптової торгівлі:

- а) комплексне і своєчасне надання покупцям товарів відповідно до укладених договорів;
- б) збільшення обсягів і розширення асортименту торгівлі без будь-яких лімітів і обмежень;
- в) зменшення матеріально-технічної бази;
- д) здійснення маркетингових досліджень у сфері діяльності підприємства;
- е) підвищення якості послуг, що надаються постачальниками покупцям товарів;
- ж) раціоналізація і підвищення ефективності комерційно-господарських зв'язків.

**2.** На ринку відчувається спад попиту на один із товарів підприємства. Керівництво вирішує з'ясувати причини цього, доопрацювати чи змінити товар і довести зміни до споживача.

На прикладі конкретного товару описати можливі джерела інформації для з'ясування необхідних змін товару, для винайдення оптимальних напрямків доопрацювання чи зміни товару і відповідних технологій, а також доведення до споживача інформації про виконані покращення чи переваги нового товару.

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Види бірж та типологія товарних бірж.
2. Визначення товарної біржі, її значення в ринковій економіці.
3. Функції товарної біржі, як форми організованого товарного ринку.
4. Організаційна структура товарних бірж. 84. Біржовий товар: зміст та вимоги до нього.
5. Загальна характеристика оптово – продовольчих ринків.
6. Організаційні форми аукціонної торгівлі.
7. Організація ярмаркової діяльності.
8. Роль виставки в інфраструктурі товарного ринку.

### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

## ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Характеристика біржової торгівлі та чинники їх розвитку.
2. Принципи діяльності товарної біржі, її права.
3. Правові засади створення та організації діяльності товарних бірж.
4. Види біржових угод.
5. Зміст брокерської діяльності на товарній біржі.
6. Економічна суть ярмаркової діяльності в Україні.
7. Головні виставкові центри в Україні.

### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.



## ТЕМА 13. ЛІЗИНГ.

### **I. Теоретичні питання**

1. Лізинг, як форма реалізації продукції.
2. Види лізингової діяльності.
3. Основні характерні особливості фінансового лізингу.
4. Основні характерні особливості оперативного лізингу.
5. Механізм розрахунку лізингових платежів.

### **2. Завдання задачі в тестах:**

1. Приватний підприємець Котов В.В. для розширення власного бізнесу вирішив взяти у лізинг станок для пакування продукції. Якщо його цікавить повний набір послуг, тобто обов'язкове повне технічне обслуговування устаткування, його ремонт, страхування та інші операції з боку лізингодавця, то

який вид лізингу йому потрібно обрати:

- а) чистий;
- б) «мокрый»;
- в) спеціальний;
- д) транзитний;
- е) зворотній?

2. Організація, що пропонує лізингові послуги, хоче отримати високий прибуток за рахунок одержання необґрунтованих податкових і амортизаційних

пільг. Який вид лізингу їй потрібно обрати:

- а) спеціальний;
- б) роздільний;
- в) скритий;
- д) полегшений;
- е) спекулятивний;
- ж) нормативний;
- з) зворотний?

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Визначення та економічне значення лізингу.
2. Об'єкти та суб'єкти лізингу.

3. Класифікація форм та видів лізингу.
4. Фінансовий лізинг: зміст, призначення та умови здійснення.
5. Умови договору лізингу.

#### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

##### ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Складові лізингових платежів та фактори, що впливають на їх розмір.
2. Методика розрахунку лізингових платежів.
3. Права і обов'язки лізингодавця.
4. Права і обов'язки лізингоодержувача.

##### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklam.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Бєлєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Бєлєвцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоїН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринку./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.
11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.

12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.

## **ТЕМА 14. ПЕРСОНАЛЬНИЙ ПРОДАЖ.**

### **I. Теоретичні питання**

1. Сутність і завдання персонального продажу товарів.
2. Основні етапи процесу ефективного продажу та їх зміст.
3. Торгові агенти та вимоги, що до них пред'являються.
4. Організація роботи торгового агента.

### **2. Завдання для самостійного виконання**

1. Роздрібна торговельна фірма «Еліда» продає чоловічі костюми. Обсяг продажу — 1700 костюмів за квартал. Загальні поточні витрати фірми такі:
  - заробітна плата адміністрації фірми за квартал — 4700 грн;
  - заробітна плата торговельно-оперативного і допоміжного персоналу за квартал — 4100 грн;
  - оренда, експлуатація приміщень та інші витрати за квартал — 12 000 грн;
  - відрахування у фонди (крім ПДВ) за квартал — 5280 грн;
  - транспортні витрати і підготовка до продажу одиниці товару — 10 грн.
  - ціна закупівлі одиниці товару у постачальника разом з ПДВ — 130 грн.

#### **Завдання:**

1. Визначити середню ціну реалізації костюмів, якщо фірма бажає отримувати чистий прибуток у розмірі 30 % їх закупівельної вартості.
2. Розрахувати середній рівень торговельної націнки у відсотках до закупівельної ціни.

### **3. Питання для самоконтролю:**

1. Сутність та завдання персонального продажу.
2. Зміст основних етапів процесу ефективного продажу.

3. Завдання торговельних агентів по здійсненню операцій персонального продажу.
4. Вимоги до торговельного агента щодо його поведінки при спілкуванні з клієнтами в процесі продажу.

#### **4. Підготувати реферат із запропонованої тематики**

##### ТЕМАТИКА РЕФЕРАТІВ

1. Організаційні форми персонального продажу.
2. Область застосування особистих продажів.
3. Основні переваги та недоліки особистих продажів.
4. Види персонального продажу.
5. Комунікативні особливості персонального продажу.

#### **Рекомендована література:**

1. Сайт про маркетинг і PR <http://www.prschik.kiev.ua> <http://www.prschik.com>
2. Сайт про маркетинг, рекламу, PR <http://www.proreklamu.com>
3. Електронний журнал по маркетингу <http://4p.ru>
4. Белєвцев М.І., Шестопалова Л.В. Інфраструктура товарного ринку./ М.І.Белявцев, Л.В.Шестопалова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 416с.
5. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ О. В. Прокопенко [та інші]. - К.: Центр навчальної літератури, 2007. - 296 с
6. Інфраструктура товарного ринку: Навч. посібник / Під ред. І.В. Сороки. – К.: НМЦВО МоІН України, НВФ “Студцентр”, 2002.-608с.
7. Комерційна діяльність посередницьких організацій: Навчальний посібник/ М.М. Єрмошенко. - К.: НАУ, 2003. - 345 с
8. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: підручник/ І. М. Грищенко. - К.: Грамота, 2009
9. Савощенко А.С. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ А.С. Савощенко.-К.: КНЕУ, 2005.–336 с.
10. Федько В.П., Федько Н.Г. Інфраструктура товарного ринка./ В.П.Федько, Н.Г.Федько. – Ростов н/Д, 2000. – 483с.

11. Черненко В.М. Інфраструктура товарного ринку: Навчальний посібник/ В.М. Черненко. – К.: Університет економіки та права „КРОК”, 2006. – 232с.
12. Шканова О.М. Інфраструктура товарного ринку: Навч. Посіб./ О.М.Шканова. – К.:МАУП, 2004. – 180 с.