



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
КАФЕДРА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ



# ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ



**ВИБІРКОВА НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА**

## З нами Ви ...

1

сформуєте знання з теорії розвитку інфраструктури товарного ринку та її ролі в ринковій економіці; пошуку кращих умов діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку

2

оволодієте вміннями та навичками самостійного визначення і застосування методів раціональної організації та планування діяльності інфраструктурного комплексу, управління діяльністю підприємства щодо просування, зберігання та продажу товарів і послуг, забезпечення потреб споживачів

3

будете здатні знаходити та реалізовувати рішення по інтенсифікації й підвищенню ефективності цієї сфери

# Інфраструктура товарного ринку

## СПРЯМУВАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ:

- економічна діяльність суб'єктів інфраструктурного комплексу товарного ринку, які забезпечують товарорух, полегшують обмін результатами праці та просування товарів від виробників до споживачів;
- економічні відносини, які складаються при функціонуванні товарного ринку.

# ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ

включає два змістові модулі

Змістовий модуль 1.

**Теоретико-методичні основи функціонування товарного ринку**



Змістовий модуль 2.

**Посередницька діяльність на товарному ринку**

# Теми дисципліни

Тема 1. Предмет, метод і завдання дисципліни

Тема 2. Сутнісна характеристика ринку

Тема 3. Товарний ринок – середовище маркетингу

Тема 4. Сутність, завдання та проблеми розвитку інфраструктури товарного ринку

Тема 5. Макроорганізація оптової торгівлі

Тема 6. Підприємства оптової торгівлі

Тема 7. Послуги підприємств оптової торгівлі

Тема 8. Торговельно-посередницька діяльність на товарному ринку

Тема 9. Комерційне посередництво на товарному ринку

Тема 10. Інформаційна й організаційно-комерційна діяльність

Тема 11 Роздрібна торгівля

Тема 12. Товарні біржі

Тема 13. Брокерська діяльність на товарній біржі

Тема 14. Лізинг

Тема 15. Економічні основи лізингу

Тема 16. Персональний продаж



# Ви навчитеся

- проводити аналіз професійної інформації, приймати обґрунтовані рішення, використовувати інформаційні та комунікаційні технології у професійній галузі; обирати способи та стратегії спілкування для забезпечення ефективної командної роботи;
- визначати вплив факторів зовнішнього середовища на результати діяльності; з урахуванням факторів прямої та непрямої дії обирати оптимальні варіанти співпраці з суб'єктами зовнішнього середовища, встановлювати та підтримувати взаємовідносини з іншими організаціям; брати участь у контактах з установами інфраструктурного комплексу ринку;
- на основі маркетингових досліджень вивчати можливості потенційних комерційних партнерів; обґрунтовувати варіанти рішень щодо каналів розподілу виробленої продукції; готувати документи до укладання угод з постачальниками та споживачами та забезпечувати їх реалізацію; здійснювати маркетингову політику просування товарів на ринку; забезпечувати своєчасність виконання зобов'язань перед контрагентами;
- здійснювати комплексну оцінку стану та розвитку інфраструктурного комплексу товарного ринку, його відповідність вимогам сучасної ринкової економіки;
- визначати коло ділових партнерів та формувати партнерські відносини;
- системно аналізувати й оцінювати показники діяльності суб'єктів інфраструктури товарного ринку;
- формувати раціональні комерційні зв'язки з оптової закупівлі та продажу товарів; встановлювати та підтримувати тривалі та ефективні стосунки з виробниками (продавцями) та покупцями (споживачами) товарів (послуг);
- виконувати техніко-економічні розрахунки, пов'язані з аналізом та обґрунтуванням ефективного функціонування і розвитку інфраструктури товарного ринку; розробляти концепції та рекомендації з комплексного розвитку інфраструктури товарного ринку.

# ІНФРАСТРУКТУРА ТОВАРНОГО РИНКУ

**Ресурси з дисципліни розміщені на сайті  
Центру дистанційних технологій навчання  
НФаУ**

**[https://pharmel.kharkiv.edu/moodle/course/  
view.php?id=199](https://pharmel.kharkiv.edu/moodle/course/view.php?id=199)**

**ЧЕКАЄМО НА ВАС ТА  
БАЖАЄМО УСПІХІВ !!!**



**КАФЕДРА ФАРМАЦЕВТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА МАРКЕТИНГУ**

**<http://mmf.nuph.edu.ua/>  
e-mail: [fmm@nuph.edu.ua](mailto:fmm@nuph.edu.ua)**