

Дисципліна	Вибіркова дисципліна 13 «Товарні біржі»
Рівень ВО	бакалавр
Назва спеціальності/освітньо-професійної програми	075 «Маркетинг»/Маркетинг
Форма навчання	денна
Курс, семестр, протяжність	3 курс, 6 семестр, один семестр
Семестровий контроль	залік
Обсяг годин (всього: з них лекції/практичні)	4 кредити 120 год. (32 год. лекції/28 год. практ.)
Мова викладання	українська
Кафедра, яка забезпечує викладання	Підприємництва і маркетингу
Автор дисципліни	Лялюк А.М.
Короткий опис	
Вимоги до початку вивчення	Знання основ економічної теорії, економічних законів розвитку, основ маркетингу, менеджменту, комерційної діяльності.
Що буде вивчатися	Курс спрямований на формування системи теоретичних знань, прикладних вмінь та навичок щодо формування у студентів наукового світогляду і глибоких знань з теоретичних аспектів функціонування товарної біржі та особливостей біржових товарів, набуття вмінь і навичок організації і технології торгівлі на товарних біржах.
Чому це цікаво/треба вивчати	Однією з необхідних умов розвитку ринкової економіки є розвинена інфраструктура, одним з елементів якої є товарні біржі. Ринкова основа формування товарних бірж передбачає загальні закономірності біржової торгівлі, пов'язані як з економічною сутністю діяльності, так і з формами її організації. Масштаби вітчизняного біржового ринку є незначними порівняно з країнами Європи та США, що вказує на його низьку ефективність. Тому запропонований курс є важливим з огляду пошуку методів і засобів організації товарної біржі. Об'єктом навчальної дисципліни «Товарні біржі» процес функціонування товарної біржі в умовах ринкової економіки. Предметом навчальної дисципліни «Товарні біржі» є теоретичні, методичні та практичні аспекти діяльності товарної біржі.
Чому можна навчитися (результати навчання)	Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу. Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища. Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти

	прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта.
Як можна користуватися набутими знаннями і уміннями (компетентності)	Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями. Визначеність і наполегливість щодо поставлених завдань і взятих обов'язків. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). Здатність працювати в міжнародному контексті.
Інформаційне забезпечення	
Web-посилання на (опис дисципліни) силабус навчальної дисципліни на веб-сайті факультету (інституту)	

Здійснити вибір - [«ПС-Журнал успішності-Web»](#)