

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ



ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету менеджменту

(підпис)

(ініціали та прізвище)

« 30 » серпня 2024

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

РИНКОВИЙ ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ

(назва навчальної дисципліни)

підготовки бакалавр

(назва освітнього ступеня)

денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма підприємництво та торгівля

(назва)

спеціалізації / предметної спеціальності

(за наявності)

(шифр і назва)

спеціальності 073 менеджмент

(шифр, назва спеціальності)

галузі знань 07 Управління та адміністрування

(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): к.е.н., доцент Павлюк Т.С.

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри ПМОіЛ

Протокол № 1 від "22" серпня 2024 р.

Завідувач кафедри Павлюк Т.С.

(підпис)

Павлюк Т.С.

(ініціали, прізвище)

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

(підпис)

Павлюк Т.С.

(ініціали, прізвище)

2024 рік

РИНКОВИЙ ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ

Зв'язок з викладачем (викладачами): к.е.н., доц. Павлюк Тетяна Сергіївна

E-mail: pavliuktetiana.znu@gmail.com

Сезн ЗНУ повідомлення: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7607>

Телефон: (061) 289-41-15 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Telegram – 0505574450

Кафедра: кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики, VI корпус, ауд.415

1. Опис навчальної дисципліни

Мета викладання навчальної дисципліни «Ринковий попит та пропозиція» полягає в оволодінні студентами фундаментальними знаннями про закономірності функціонування ринків, формування ціни та прийняття обґрунтованих рішень в умовах ринкової економіки.

Цей курс охоплює вивчення таких тем:

- *Суть та основні характеристики попиту та пропозиції: Визначення та розрізнення попиту та пропозиції. Фактори, що впливають на попит та пропозицію. Функції попиту та пропозиції. Еластичність попиту та пропозиції.*

- *Взаємодія попиту та пропозиції: Ринкова рівновага: ціна та обсяг рівноваги. Зміна рівноваги під впливом нецінових факторів. Державне втручання на ринок.*

- *Застосування теорії попиту та пропозиції: Аналіз поведінки споживачів та виробників. Ціноутворення на основі попиту та пропозиції. Прогнозування ринкових трендів. Розробка маркетингових стратегій. Вплив державної політики на ринок.*

Цей курс важливий для розуміння того, як функціонують ринки в реальному світі. Знання теорії попиту та пропозиції є необхідними для:

- *Підприємців та менеджерів: прийняття обґрунтованих рішень щодо виробництва, ціноутворення, маркетингу та розподілу ресурсів.*

- *Аналітиків та економістів: прогнозування ринкових trendів, оцінки впливу державної політики та розробки рекомендацій щодо економічного розвитку.*

- *Державних службовців: розробки та реалізації ефективної економічної політики.*

- *Фахівців з маркетингу: розуміння поведінки споживачів та розробки ефективних маркетингових стратегій.*

Сучасний ринок праці потребує фахівців, які володіють аналітичними навичками, вміють прогнозувати ринкові trendи та приймати обґрунтовані рішення в умовах невизначеності. Знання теорії попиту та пропозиції є цінним активом для будь-якого фахівця, який прагне досягти успіху в динамічному середовищі сучасного ринку.

Без розуміння теорії попиту та пропозиції фахівець не зможе:

- *Аналізувати ринкові ситуації: оцінювати вплив різних факторів на ціни, обсяги продажів та прибуток.*

- *Розробляти ефективні стратегії: приймати обґрунтовані рішення щодо виробництва, ціноутворення, маркетингу та розподілу ресурсів.*

- *Прогнозувати ринкові trendи: передбачати зміни в поведінці споживачів та конкурентному середовищі.*

- *Взаємодіяти з державними органами: розуміти вплив державної політики на ринок та аргументувати свою позицію.*

Тому знання теорії попиту та пропозиції є фундаментальними для успішної професійної діяльності фахівця в будь-якій сфері, пов'язаній з ринком.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
РИНКОВИЙ ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ



Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	денна форма здобуття освіти	заочна форма здобуття освіти
Статус дисципліни	Обов'язкова	
Семестр	3-й	3 -й
Кількість кредитів ECTS	3	
Кількість годин	90	
Лекційні заняття	14 год.	6 год.
Практичні заняття	14 год.	4 год.
Самостійна робота	62 год.	80 год.
Консультації	<i>консультації очні або дистанційні (понеділок-п'ятниця за попередньою домовленістю у telegram)</i>	
Вид підсумкового семестрового контролю:	залік	
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7607	

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

КОМПЕТЕНТНОСТІ/ результати навчання	Методи навчання	Форми і методи оцінювання
СК 1 Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. СК 2 Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. СК 5 Здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій, торговельній,	1. Інформаційно-лекційні методи: – Лекції з використанням мультимедійних засобів – Електронні лекції – Консультації 2. Проблемно-дослідницькі методи: – Аналіз проблемних ситуацій – Ділові ігри – Case-study – Дослідницькі проекти (Курсова робота) 3. Інтерактивні методи: – Дискусії – Семінари	1. Поточний контроль: – Усне опитування – Тестування – Виконання практичних завдань – Написання рефератів та доповідей (есе тощо) 2. Рубіжний контроль: – Тестування – Захист рефератів – Індивідуальні усні співбесіди 3. Підсумковий контроль: – Екзамен (усна або письмова форма) – тестування, усне співбесіда – Захист курсової роботи (окрема оцінка)



біржовій діяльності. СК 10 Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.	<ul style="list-style-type: none"> – Круглі столи – Мозковий штурм <p>4. Самостійні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Вивчення рекомендованої літератури – Виконання практичних завдань – Підготовка рефератів та доповідей – Робота над індивідуальними проектами 	
Програмні результати навчання		
<p>ПРН 5</p> <p>Організовувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.</p> <p>ПРН 11</p> <p>Демонструвати базові й структуровані знання у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці.</p> <p>ПРН 15</p> <p>Оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності за допомогою сучасних методів</p> <p>ПРН 20</p> <p>Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків</p>	<p>1. Інформаційно-лекційні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Лекції з використанням мультимедійних засобів – Електронні лекції – Консультування <p>2. Проблемно-дослідницькі методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Аналіз проблемних ситуацій – Ділові ігри – Case-study – Дослідницькі проекти (Курсова робота) <p>3. Інтерактивні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Дискусії – Семінари – Круглі столи – Мозковий штурм <p>4. Самостійні методи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Вивчення рекомендованої літератури – Виконання практичних завдань – Підготовка рефератів та доповідей – Робота над індивідуальними проектами 	<p>1. Поточний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Усне опитування – Тестування – Виконання практичних завдань – Написання рефератів та доповідей <p>2. Рубіжний контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Тестування – Захист рефератів – Індивідуальні усні співбесіди <p>3. Підсумковий контроль:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Екзамен (усна або письмова форма) – тестування, усне співбесіда – Захист курсової роботи (окрема оцінка)

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовний модуль 1: Теоретичні основи ринкового механізму

Тема 1: Вступ до теорії попиту та пропозиції. Поняття ринку, його функції та типи. Суть та основні характеристики попиту. Фактори, що впливають на попит. Цінові і нецінові детермінанти попиту. Закон попиту та його графічне відображення. Еластичність попиту та її види: за ціною (пряма), за доходом та перехресна еластичність. Дугова та точкова еластичність. Функція попиту. Графіки індивідуального та ринкового попиту. Виключення з дії закону попиту.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни
РИНКОВИЙ ПОПИТ ТА ПРОПОЗИЦІЯ



Тема 2: Суть та основні характеристики пропозиції. Визначення та основні характеристики пропозиції. Фактори, що впливають на пропозицію. Закон пропозиції та його графічне відображення. Функція пропозиції. Цінові і нецінові детермінанти пропозиції. Еластичність пропозиції, фактори, що на неї впливають. Еластичність за власною ціною блага та за цінами факторів виробництва. Дугова та точкова еластичність пропозиції. Еластичність у короткостроковому та довгостроковому періодах. Практичне значення теорії еластичності попиту та пропозиції.

Тема 3: Взаємодія попиту та пропозиції. Механізм встановлення, умови формування та шляхи досягнення ринкової рівноваги. Поняття часткової ринкової рівноваги, рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва. Види ринкової рівноваги. Зміни у ринковій рівновазі. Дефіцит та надлишок виробництва. Зміни рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва під впливом різних чинників на взаємозалежних ринках. Стійкість ринкової рівноваги. Павутиноподібна динамічна модель досягнення рівноваги. Наслідки державного втручання у ринкову рівновагу. Чорний ринок.

Тема 4. Аналіз різних видів конкуренції. Досконала конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення. Монополія: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення. Олігополія: характеристика, типи олігополій, поведінка фірм на олігополістичному ринку. Монополістична конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення.

Змістовний модуль 2: Аналіз ринкових ситуацій та прийняття обґрунтованих рішень

Тема 5: Застосування теорії попиту та пропозиції. Корисність в економічній теорії: поняття, проблеми виміру. Потреба і корисність. Потреби, їх види, структура. Поняття корисності в економічній теорії. Функція корисності. Сукупна та гранична корисність: вимірювання та графічне зображення. Постулати теорії споживчого вибору. Аналіз поведінки споживачів та виробників. Ціноутворення на основі попиту та пропозиції. Прогнозування ринкових трендів. Розробка маркетингових стратегій. Вплив державної політики на ринок.

Тема 6: Теорія вибору споживача. Визначення ціни товару на основі граничної корисності. Сукупна та гранична корисність. Закони Госсена. Закон спадної граничної корисності. Перший та другий закони Госсена. Оптимальне споживання одного блага. Гранична корисність та крива попиту. Вирішення парадоксу А. Сміта на основі кривих граничної корисності. Бюджетні обмеження і можливості споживання. Правило максимізації корисності. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в т.ч. в умовах споживання набору благ. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в тому числі в умовах споживання набору благ. Фактор часу і споживчий вибір.

Тема 7. Ординалістська теорія поведінки споживача. Криві байдужості. Карта байдужості. Криві байдужості, їх властивості. Карта байдужості. Окремі випадки конфігурацій кривих байдужості для різних пар товарів. Роль кривих байдужості у мікроекономічному аналізі поведінки споживача. Гранична норма заміщення благ. Зона ефективного заміщення. Обмеження та виключення. Бюджетне обмеження і можливості споживача. Бюджетна лінія, її формула та графічне зображення. Ламана бюджетна лінія. Зсув бюджетної лінії. Вплив зміни доходу споживача на розташування бюджетної лінії та процес споживання. Рівновага (оптимум) споживача з точки зору ординалістської теорії поведінки споживача.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	Назва теми	Кількість годин		Згідно з розкладом
		о/д.ф.	з.ф.	
Змістовий модуль 1	Теоретичні основи ринкового механізму			
Лекція 1	Тема 1. Вступ до теорії попиту та пропозиції. Поняття ринку, його функції та типи. Суть та основні характеристики попиту. Фактори, що впливають на попит. Цінові і нецінові детермінанти попиту. Закон попиту та його графічне	2	0,5	1 раз на 2 тижні

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	відображення. Еластичність попиту та її види: за ціною (пряма), за доходом та перехресна еластичність. Дугова та точкова еластичність. Функція попиту. Графіки індивідуального та ринкового попиту. Виключення з дії закону попиту.			
Практичне заняття 1	Тема 1.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 2	Тема 2. Суть та основні характеристики пропозиції. Визначення та основні характеристики пропозиції. Фактори, що впливають на пропозицію. Закон пропозиції та його графічне відображення. Функція пропозиції. Цінові і нецінові детермінанти пропозиції. Еластичність пропозиції, фактори, що на неї впливають. Еластичність за власною ціною блага та за цінами факторів виробництва. Дугова та точкова еластичність пропозиції. Еластичність у короткостроковому та довгостроковому періодах. Практичне значення теорії еластичності попиту та пропозиції.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 2	Тема 2.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 3	Тема 3. Взаємодія попиту та пропозиції. Механізм встановлення, умови формування та шляхи досягнення ринкової рівноваги. Поняття часткової ринкової рівноваги, рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва. Види ринкової рівноваги. Зміни у ринковій рівновазі. Дефіцит та надлишок виробництва. Зміни рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва під впливом різних чинників на взаємозалежних ринках. Стійкість ринкової рівноваги. Павутиноподібна динамічна модель досягнення рівноваги. Наслідки державного втручання у ринкову рівновагу. Чорний ринок.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 3	Тема 3	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 4	Тема 4. Аналіз різних видів конкуренції. Досконала конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення. Монополія: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення. Олігополія: характеристика, типи олігополій, поведінка фірм на олігополістичному ринку. Монополістична конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію, ціноутворення.	2	0,5	1 раз на 2 тижні

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Практичне заняття 4	Тема 4.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Змістовий модуль 2	Аналіз ринкових ситуацій та прийняття обґрунтованих рішень			
Лекція 5	Тема 5. Застосування теорії попиту та пропозиції. Корисність в економічній теорії: поняття, проблеми виміру. Потреба і корисність. Потреби, їх види, структура. Поняття корисності в економічній теорії. Функція корисності. Сукупна та гранична корисність: вимірювання та графічне зображення. Постулати теорії споживчого вибору. Аналіз поведінки споживачів та виробників. Ціноутворення на основі попиту та пропозиції. Прогнозування ринкових трендів. Розробка маркетингових стратегій. Вплив державної політики на ринок.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 5	Тема 5.			
Лекція 6	Тема 6. Теорія вибору споживача. Визначення ціни товару на основі граничної корисності. Сукупна та гранична корисність. Закони Госсена. Закон спадної граничної корисності. Перший та другий закони Госсена. Оптимальне споживання одного блага. Гранична корисність та крива попиту. Вирішення парадоксу А. Сміта на основі кривих граничної корисності. Бюджетні обмеження і можливості споживання. Правило максимізації корисності. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в т.ч. в умовах споживання набору благ. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в тому числі в умовах споживання набору благ. Фактор часу і споживчий вибір.	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Практичне заняття 6	Тема. 6	2	0,5	1 раз на 2 тижні
Лекція 7	Тема 7. Ординалістська теорія поведінки споживача. Криві байдужості. Карта байдужості. Криві байдужості, їх властивості. Карта байдужості. Окремі випадки конфігурацій кривих байдужості для різних пар товарів. Роль кривих байдужості у мікроекономічному аналізі поведінки споживача. Гранична норма заміщення благ. Зона ефективного заміщення. Обмеження та виключення. Бюджетне обмеження і можливості споживача. Бюджетна лінія, її формула та графічне зображення. Ламана бюджетна лінія. Зсув бюджетної лінії. Вплив зміни доходу споживача на розташування бюджетної лінії та процес споживання. Рівновага (оптимум) споживача з точки зору ординалістської теорії поведінки споживача.	2	0,5	щотижня
Практичне заняття 7	Тема 7.	2	0,5	1 раз на 2 тижні

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Самостійні роботи	Прописані в методичних рекомендаціях для виконання самостійних робіт з дисципліни Економіка торговельного підприємства	62	80	індивідуально
Разом		28 62	10 80	
		90	90	

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/роботи	Вид поточного контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	2	3	4	5
Поточний контроль				
Практичне заняття №1	Усне опитування і обговорення проблемних питань, а також розв'язання задач та побудова графіків	Питання для усного обговорення: Поняття ринку, його функції та типи. Суть та основні характеристики попиту. Фактори, що впливають на попит. Цінові і нецінові детермінанти попиту. Виключення з дії закону попиту. Питання за якими розв'язують задачі, будують графіки та пояснюють формули: Закон попиту та його графічне відображення. Еластичність попиту та її види: за ціною (пряма), за доходом та перехресна еластичність. Дугова та точкова еластичність. Функція попиту. Графіки індивідуального та ринкового попиту.	виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.	4
Практичне заняття 2	Усне опитування і обговорення проблемних питань, а також розв'язання задач та побудова графіків	Питання для усного обговорення: Визначення та основні характеристики пропозиції. Фактори, що впливають на пропозицію.	виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники: - глибина та точність розуміння теми.	4



		<p>Закон пропозиції та його графічне відображення. Цінові і нецінові детермінанти пропозиції. Питання за якими розв'язують задачі, будують графіки та пояснюють формули: Функція пропозиції. Еластичність пропозиції, фактори, що на неї впливають. Еластичність за власною ціною блага та за цінами факторів виробництва. Дугова та точкова еластичність пропозиції. Еластичність у короткостроковому та довгостроковому періодах. Практичне значення теорії еластичності попиту та пропозиції.</p>	<p>- вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.</p>	
Практичне заняття №3	Усне опитування і обговорення проблемних питань, а також розв'язання задач та побудова графіків	<p>Питання для усного обговорення:</p> <p>Механізм встановлення, умови формування та шляхи досягнення ринкової рівноваги. Поняття часткової ринкової рівноваги, рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва. Види ринкової рівноваги. Чорний ринок. Питання за якими передбачено розв'язання задач, побудова графіки та пояснення графічне: Зміни у ринковій рівновазі. Дефіцит та надлишок виробництва. Зміни рівноважної ціни та рівноважного обсягу виробництва під впливом різних</p>	<p>виконується на практичному занятті з підготовкою заздалегідь При оцінюванні враховуються наступні чинники:</p> <p>- глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію.</p>	4



		чинників на взаємозалежних ринках. Сстійкість ринкової рівноваги. Павутиноподібна динамічна модель досягнення рівноваги. Наслідки державного втручання у ринкову рівновагу.		
Практичне заняття №4	Підготовка реферату на одну з запропонованих тем та захист його, з підготовкою презентації на практичному занятті	Теми для рефератів: Досконала конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію. Ціноутворення при досконалій конкуренції. Монополія: характеристика, вплив на попит та пропозицію. Ціноутворення при монополії. Олігополія: характеристика, типи олігополій. Поведінка фірм на олігополістичному ринку. Монополістична конкуренція: характеристика, вплив на попит та пропозицію. Ціноутворення при монополістичній конкуренції	Враховується: Змістовність реферату: Глибина та обґрунтованість розкриття теми. Чи чітко та логічно викладено основні положення реферату? Чи підтверджуються твердження автора фактами та даними? Використання джерел інформації. Чи використані автором достатні та авторитетні джерела інформації? Чи правильно оформлені посилання на джерела? Наукова новизна. Чи містить реферат нові ідеї, думки, результати досліджень? Структура реферату: Відповідність структури вимогам. Чи відповідає структура реферату встановленим стандартам? Наявність чіткої логіки викладу. Чи легко читається та розуміється реферат? Правильне оформлення титульного аркуша, змісту, вступу, основної частини, висновків, списку використаних джерел. Мова та стиль реферату: Грамотність. Чи вірно вжиті слова, граматичні форми, пунктуаційні знаки? Стилістична єдність. Чи відповідає стиль реферату темі та меті дослідження? Ясність та лаконічність викладу. Чи легко читається та розуміється	10

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



			<p>реферат?</p> <p>Презентація:</p> <p>Візуальне оформлення. Чи чітко та лаконічно оформлені слайди презентації? Чи відповідають вони темі та змісту реферату?</p> <p>Структура презентації. Чи відповідає структура презентації логіці реферату?</p> <p>Виступ доповідача. Чи чітко та лаконічно доповідач викладає основні положення реферату? Чи вміє він відповідати на запитання аудиторії?</p>	
Модульний контроль 1	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7446		10
Практичне заняття № 5	практичне завдання: підготовка маркетингової стратегії (захист з презентацією або іншими засобами візуалізації)	<p>Розробка маркетингової стратегії</p> <p>Опис завдання:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір підприємства; 2. провести аналіз ринкової ситуації та аналіз поведінки споживачів та виробників. 3. Обґрунтування ціноутворення на основі попиту та пропозиції. 4. Прогнозування ринкових трендів. 5. Розробка маркетингових стратегій. 6. Презентація стратегії. 	<p>виконується заздалегідь, на практичному занятті проводиться захист</p> <p>При оцінюванні враховуються наступні чинники:</p> <ul style="list-style-type: none"> - глибина та точність розуміння теми. - вміння чітко та лаконічно викладати свої думки. - наявність прикладів та доказів для підтвердження своїх тверджень. - вміння використовувати відповідну термінологію. - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формулювати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог. 	10
Практичне заняття № 6	Практичне завдання у вигляді Case-	Розв'язати ситуативні задачі з питань:	Враховуються:	
			- аналітичні здібності:	

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



	study з теми 9	<p>Теорія вибору споживача. Визначення ціни товару на основі граничної корисності. Сукупна та гранична корисність. Закони Госсена. Закон спадної граничної корисності. Перший та другий закони Госсена. Оптимальне споживання одного блага. Гранична корисність та крива попиту. Вирішення парадоксу А. Сміта на основі кривих граничної корисності. Бюджетні обмеження і можливості споживання. Правило максимізації корисності. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в т.ч. в умовах споживання набору благ. Рівновага споживача з кардиналістських позицій, в тому числі в умовах споживання набору благ. Фактор часу і споживчий вибір.</p>	<p>- вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формувати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог.</p>	4
Практичне заняття № 7	Ділова гра з теми 10	<p>Завдання студентів у грі:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проаналізувати та описати властивості кривих байдужості на своїх таблицях. - Визначити, які комбінації товарів дають споживачеві однакову корисність. - Побудувати карту байдужості на основі кривих байдужості. - Розрахувати та зобразити бюджетну лінію для заданого рівня доходу та цін на товари. - Проаналізувати, які комбінації товарів доступні споживачеві з урахуванням його бюджетного обмеження. - Проаналізувати криві 	<p>Оцінювання:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Правильність та обґрунтованість рішень команд. - Активність учасників у обговоренні. - Вміння працювати в команді. - Комунікативні навички. 	4

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



		<p>байдужості та бюджетну лінію, щоб визначити точку рівноваги споживача.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Обґрунтувати свій вибір комбінації товарів. - Проаналізувати, як зміна бюджетного обмеження вплинула на їхні можливості та вибір. - Порівняти точки рівноваги споживача до і після зміни бюджетного обмеження. 		
Модульний контроль 2	проходження тестів у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7607		10
Усього поточний контроль	9			60
Підсумковий контроль				
Залік	Теоретичне завдання (2 питання з переліку (рандомний вибір))	Питання для підготовки: розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7607		20
	Практичне завдання	Тестові завдання розміщені у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle) https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7607		20
Усього підсумковий контроль	2		Додатково враховуються при оцінюванні враховуються: <ul style="list-style-type: none"> - аналітичні здібності: - вміння аналізувати інформацію та робити висновки. - вміння бачити різні точки зору на проблему. - вміння формувати проблемні питання. - вміння знаходити креативні рішення проблем. - вміння чітко та лаконічно висловлюватися. - вміння уважно слухати інших. - вміння вести конструктивний діалог. 	40

Окремо студенти готують та захищають курсову роботу	вимоги до написання та захисту КР містяться у методичних вказівках до написання курсової роботи			100
---	---	--	--	-----

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	За шкалою університету	За національного шкалою	
		Екзамен	Залік
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		
FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

Основна:

1. Pavliuk T. ., Nechay O. . Mergers and acquisitions as an opportunity getting new competitive advantages in agro business. *Management And Entrepreneurship: Trends of Development.*. 2019. № № 3 (9). . С. С. 77–88. . URL: <https://management-journal.org.ua/index.php/journal/issue/view/6..>
2. Павлюк Т., Бухаріна Л. М., Полусмяк Ю. І. Економіка торгівлі: концептуальні основи сучасного розвитку (для здобувачів ступеня вищої освіти бакалавра спеціальності "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"). Запоріжжя : ЗНУ, 2020. 144 с.
3. Баластрицький О. М., Москаленко В. М. Мікроекономіка: Навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2023. 464 с.
4. Герасимчук І. П., Михальчук О. М. Мікроекономіка: Навчальний посібник. Київ : Знання, 2021. 432 с.
5. Крупчанська О. В., Чухній О. М. Мікроекономіка : Навчальний посібник. Київ : Лібра, 2020. 384 с.
6. Чухній О. М., Крупчанська О. В. Мікроекономіка : Навчальний посібник. Київ : Лібра, 2022. 416 с.



Додаткова:

1. Бабінський А. В. Мікроекономічний аналіз: теорія та практика. Київ : НІСД, 2019. 512 с.
2. Кінах І. М. Мікроекономіка: теорія та застосування. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2020. 480 с.
3. Лисицька О. В. Мікроекономіка: теорія і практика. Київ : КНЕУ, 2023. 392 с.
4. Павлюк О. М. Мікроекономіка: теорія та методи дослідження. Київ : НУБіУ України, 2021. 448 с.
5. Зайцева Ю., Павлюк Т. С. Важливість оцінки чинників конкурентоспроможності підприємства. Проблеми управління економічним потенціалом регіонів: збірник наукових праць Всеукраїнської науково-практичної конференції Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2023. С. 34-36.

Інформаційні ресурси

1. Науково-практичний журнал «Менеджмент сьогодні». URL: <http://grebennikon.ru/journal-6.html> (дата звернення: 20.08.2018).
2. Офіційний портал Верховної Ради України. URL: www.rada.gov.ua/ (дата звернення: 07.07.2024).
3. Президент України. Офіційне інтернет-представництво. URL: <http://www.president.gov.ua> (дата звернення: 19.10.2023).
4. ЮНЕСКО. Офіційний сайт. URL: <http://www.unesco.org> (дата звернення: 07.07.2024).
5. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).
6. Кабінет Міністрів України. Урядовий портал. URL: <http://www.kmu.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).
7. Міністерство економічного розвитку і торгівлі. Офіційний веб-сайт. URL: <http://www.me.gov.ua> (дата звернення: 07.07.2024).

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. Заняття, що були пропущені з поважної причини можна відпрацювати на консультаціях (за попередньою домовленістю через telegram)

Політика академічної доброчесності

Всі роботи, які студенти роблять з дисципліни протягом семестру: курсові, реферати, ессе, тощо будуть ретельно перевірятися викладачем на плагіат та на використання штучного інтелекту. Роботи тих

студентів, що порушили академічну доброчесність до захисту прийматися не будуть та не будуть враховані при оцінюванні, тобто будуть мати 0 балів.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни



Визнання результатів неформальної/інформальної освіти

Якщо здобувач має сертифікати, що підтверджують отриманих за рахунок неформальної/інформальної освіти знання з даного курсу, то їх буде враховано при поточному контролі (з перевіркою на відповідність тем). Однак при оцінюванні курсових робіт ці сертифікати враховуватись не будуть.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2024-2025 н. р. доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методик проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/57wha734>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**

Електронна адреса:

Гаряча лінія: Тел.

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Силабус навчальної дисципліни

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ



НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок-п'ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE):

<https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю <https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015>.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: <http://sites.znu.edu.ua/child-advance/>

ЦЕНТР НІМЕЦЬКОЇ МОВИ, ПАРТНЕР ГЕТЕ-ІНСТИТУТУ:

<https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim>

ШКОЛА КОНФУЦІЯ (ВИВЧЕННЯ КИТАЙСЬКОЇ МОВИ): <http://sites.znu.edu.ua/confucius>