

# СИЛАБУС КОМПОНЕНТИ ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

## «АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА КОН'ЮНКТУРИ СВІТОВИХ РИНКІВ»

<b>Лектор курсу</b>			Совершенна Ірина Олексіївна, кандидат технічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу		<b>Контактна інформація лектора (e-mail)</b>		i.sovershenna@duikt.edu.ua	
<b>Галузь знань</b>			D Бізнес, адміністрування та право		<b>Код курсу GWE</b>		tg4raujs	
<b>Спеціальність</b>			D5 Маркетинг		<b>Рівень вищої освіти</b>		магістр	
<b>Освітня програма</b>			«Міжнародний маркетинг»		<b>Семестр</b>		1	
<b>Обсяг:</b>			Кредитів ECTS		Годин		За видами занять:	
			Лекцій		Семінарських занять		Практичних занять	
			4		120		18	
					-		36	
							-	
							66	

### АНОТАЦІЯ КУРСУ

#### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню		Базова	
Освітні компоненти для яких є базовою		Стратегії міжнародного маркетингу, переддипломна практика	
<b>Мета курсу:</b>	формування у студентів загальних і професійних компетентностей щодо аналізу та оцінки основних тенденцій та темпів розвитку кон'юнктури світових ринків, а також методологічних основ проведення кон'юнктурних досліджень.		

#### Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
<b>ЗК 3.</b> Здатність оцінювати та забезпечувати якість виконуваних робіт. <b>ЗК 6.</b> Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.	<b>СК 3.</b> Здатність до проведення самостійних досліджень та інтерпретації їх результатів у сфері маркетингу. <b>СК 5.</b> Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування. <b>СК 7.</b> Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків. <b>СК 8.</b> Здатність формувати систему маркетингу ринкового суб'єкта та оцінювати результативність і ефективність її функціонування. <b>СК 9.</b> Здатність здійснювати на належному рівні теоретичні та прикладні дослідження у сфері маркетингу.

#### Програмні результати навчання (ПРН)

- ПРН 3.** Планувати і здійснювати власні дослідження у сфері маркетингу, аналізувати його результати і обґрунтовувати ухвалення ефективних маркетингових рішень в умовах невизначеності.
- ПРН 9.** Розуміти сутність та особливості застосування маркетингових інструментів у процесі прийняття маркетингових рішень.
- ПРН 11.** Використовувати методи маркетингового стратегічного аналізу та інтерпретувати його результати з метою вдосконалення маркетингової діяльності ринкового суб'єкта.
- ПРН 12.** Здійснювати діагностування та стратегічне й оперативне управління маркетингом задля розробки та реалізації маркетингових стратегій, проєктів і програм.
- ПРН 15.** Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.
- ПРН 16.** Використовувати сучасні інформаційні і комунікаційні технології в управлінні маркетинговою діяльністю на національному та міжнародному рівнях.

**ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ**

Тема, опис теми	Вид заняття	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<b>Розділ 1. Сутність і теоретичні засади економічної кон'юнктури</b>		
<p><b>Тема 1. Економічна характеристика кон'юнктури ринку</b></p> <p><b>Знати:</b> поняття ринку як економічної категорії; теорію кон'юнктури ринку у вигляді трьох основних наукових шкіл; три підходи до розуміння ринкової кон'юнктури, завдання аналізу кон'юнктури ринку; зміст і класифікацію видів економічної кон'юнктури.</p> <p><b>Вміти:</b> здійснювати глибокий аналіз стану ринку та виявляти його причинно-наслідкові зв'язки, досліджувати його кон'юнктуру, робити прогнози, визначати види кон'юнктури ринку за різними ознаками;</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, СК 3, СК 5, СК 9</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 3, 4, 7, 8</p> <p><b>Оцінювання за тему = 11 балів</b></p>	<p>Лекція 1 2 год.</p> <p>Практичне заняття 1 2 год.</p> <p>Практичне заняття 2 2 год.</p> <p>Самостійна робота 12 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p> <p>Усне опитування, обговорення сутності ринкової кон'юнктури, трьох підходів до її розуміння, рівнів дослідження, її різновидів, важливості дослідження для вітчизняних підприємств. Аналітичні завдання на визначення видів кон'юнктури ринків для наведених викладачем ситуацій. Ситуаційні задачі про ринок сталі в Україні, світовий ринок смартфонів. Тестування.</p> <p>Усне опитування, тематична дискусія. Доповіді з презентаціями за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Практичні кейси «Світовий ринок зерна» і «Енергетична криза в Європі». Ситуаційні вправи на «Кон'юнктурний портрет ринку».</p> <p>Підготовка доповідей-презентацій на тему: 1. Внесок наукових шкіл в теорію кон'юнктури ринку. 2. Класифікація видів кон'юнктури ринку. Завдання: 1. На основі класифікації світових ринків скласти таблицю з прикладами товарів і послуг для кожного типу ринку (національний, регіональний, світовий). Підготуватись до вирішення кейсів: а) «Світовий ринок зерна»: Проаналізувати вплив обмежень експорту українського зерна на світову кон'юнктуру продовольчого ринку. Використати матеріали FAO, Bloomberg тощо. б) «Енергетична криза в Європі». Використовуючи статистику цін на газ і нафту, визначити чинники формування кон'юнктури (ендогенні, екзогенні) та спрогнозувати тенденції.</p>
<p><b>Тема 2. Особливості кон'юнктурних досліджень світових ринків</b></p> <p><b>Знати:</b> структуру світових ринків (географічну, товарно-галузеву, соціально-економічну, за ступенем монополізації); сектори світового ринку за характером торговельних угод; механізм формування кон'юнктури світових товарних ринків; умови формування і форми прояву економічної кон'юнктури.</p> <p><b>Вміти:</b> визначати структуру світових ринків, ступінь монополізації, сектори світового ринку, форми прояву економічної кон'юнктури.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК3, ЗК6, СК3, СК5, СК9</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН3, ПРН11, ПРН12, ПРН15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 3, 4, 7, 8, 10, 14</p>	<p>Лекція 2 2 год.</p> <p>Практичне заняття 3 2 год.</p> <p>Практичне заняття 4 2 год.</p> <p>Самостійна робота 12 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p> <p>Усне опитування, тематична дискусія. Виконання практичних завдань щодо визначення різновидів і форм прояву кон'юнктури ринків, визначення виду ринку. Кейс на аналіз кон'юнктури товарного ринку. Тестування.</p> <p>Усне опитування, дискусія. Доповіді з презентаціями за тематикою самостійного вивчення дисципліни. Виконання практичних завдань на дослідження стану ринків, визначення форм прояву кон'юнктури. Інтерактивна гра «Світовий ринок у мініатюрі». Група ділиться на кілька «країн»: експортери та імпортери. Викладач задає шоківі ситуації (подорожчання енергоносіїв, введення мит, технологічний прорив). Студенти мають змінити стратегію своєї країни та пояснити, як змінюється кон'юнктура. Тестування.</p> <p>Підготовка доповідей-презентацій на тему: 1. Регіональна (географічна) структура світового товарного ринку. 2. Групи товарів за товарно-галузевою структурою світового ринку. 3. Соціально-економічна структура світового товарного ринку. 4. Сектори світового ринку за характером торговельних угод та взаєминами продавців та покупців. 5. Умови формування і форми прояву економічної кон'юнктури ринків.</p>

<p><b>Оцінювання за тему = 11 балів</b></p>		<p>Виконання ндивідуальних дослідницьких завдань, де кожен студент отримує вітчизняний товар широкого вжитку та зарубіжний ринок (країну) для аналізу його кон'юнктури і можливості експорту.</p>
<p><b>Тема 3. Аналіз динаміки і циклічності економічних процесів</b>  <b>Знати:</b> поняття економічного циклу, економічної хвилі; види коливань залежно від довжини хвилі за часовим чинником в теорії кон'юнктури: довгі, середні, короткі хвилі; зміст та ендогенний механізм довгоплинних коливань, фази довгих хвиль; малі цикли економічної кон'юнктури: криза, депресія, поживавлення, піднесення.  <b>Вміти:</b> визначати цикли, фази довгих хвиль економічної кон'юнктури, розробляти маркетингові рекомендації для компаній галузі.  <b>Формування компетенцій:</b> ЗК3, ЗК6, СК3, СК5, СК9  <b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН15  <b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 3, 4, 7, 8.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 11 балів</b></p>	<p>Лекція 3 2 год.</p> <p>Практичне заняття 5 2 год.</p> <p>Практичне заняття 6 2 год.</p> <p>Самостійн а робота 12 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p> <p>Усне опитування. Питання для обговорення: 1. Чому маркетологи мають розуміти економічні цикли? 2. Які ринки найбільше страждають під час рецесії? 3. Які бренди виграють у кризу?</p> <p>Виконання практичних завдань: «Визначення фази економічного циклу», «Аналіз тренду». Задачі на розрахунок показників циклічності, на виявлення економічних циклів. Кейси «Маркетинг у кризу», кейс «Антикризовий маркетинг міжнародного бренду». Тестування.</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія. Питання для обговорення: 1. Чому одні компанії виживають у фазі депресії, а інші — ні? 2. Чи можна сьогодні говорити про початок нового економічного циклу, якого саме?</p> <p>Практичні завдання: «Аналіз і порівняння ринків», «Економічний радар», «СЕО під час кризи». Презентація індивідуальних завдань.</p> <p>Підготовка доповідей-презентацій на тему:  1. Теорія великих циклів (довгих хвиль) економічного розвитку сучасної економіки.  2. Технологічні устрої в економіці.  3. Малі цикли економічної кон'юнктури. Роль кризи в економіці.</p> <p>Індивідуальне завдання 1: Проаналізувати один світовий ринок: нафти; смартфонів; одягу; нерухомості; ІТ; автомобілів (перелік ринків дає викладач). Завдання: 1. Виявити циклічність за останні 10–15 років. 2. Побудувати графік. 3. Пояснити причини спадів і піднесень. 4. Дати прогноз на 3–5 років. 5. Запропонувати маркетингові рекомендації для компаній галузі.</p> <p>Індивідуальне дослідження 2. Чи можна вважати штучний інтелект основою нового економічного циклу? Обсяг: 4–6 сторінок; аналітичний формат; з міжнародними прикладами.</p>
<p><b>Тема 4. Система показників кон'юнктури ринку</b>  <b>Знати:</b> класифікацію груп кон'юнктурутворюючих факторів; систему показників кон'юнктури; характеристику основних показників кон'юнктури товарного ринку.  <b>Вміти:</b> визначати кон'юнктурутворюючі фактори; формувати систему показників кон'юнктури ринку для певних ринків.  <b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, СК 5, СК 9  <b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15  <b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 3, 4, 7, 8.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 11 балів</b></p>	<p>Лекція 4 2 год.</p> <p>Практичне заняття 7 2 год.</p> <p>Практичне заняття 8 2 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія.</p> <p>Питання для обговорення: 1. Охарактеризуйте систему показників кон'юнктури товарного ринку. З яких частин вона складається? 2. Які існують кон'юнктурутворюючі фактори?</p> <p>Завдання «Визначення груп показників кон'юнктури», «Класифікація кон'юнктурутворюючих факторів», «Аналіз і оцінка кон'юнктури ринку». Групове завдання: «Побудова системи показників для конкретного ринку». Тестування.</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія.</p> <p>Питання для обговорення: 1. Характеристика основних показників кон'юнктури товарного ринку: пропозиція, попит, ціни, показники тенденцій розвитку ринку, його стійкості та циклічності. 2. З чого складається товарна пропозиція? 3. Що таке виробничий потенціал фірми? 4. Що таке циклічність ринку?</p> <p>Кейс: «Компанія виходить на міжнародний ринок спортивного одягу. Які показники справді важливі?»</p> <p>Ситуаційні кейси: «Ринок перегрівается», «Падає попит». Гра «Кон'юнктурний аналітик». Тестування.</p>

	Самостійна робота 12 год.	1. Завдання А: Проаналізувати кон'юнктуру конкретного ринку: кава; електромобілі; соняшникова олія; Netflix-подібні сервіси; ринок праці маркетологів (маркетингових досліджень); модного одягу. Потрібно: 1. Описати систему показників. 2. Виділити ключові фактори. 3.Визначити: поточний стан ринку; основні ризики; перспективи. 2. Завдання Б: «Які показники найкраще прогнозують зміну кон'юнктури світового ринку?» Виконати з елементами: міжнародної статистики; маркетингової аналітики; порівняння різних ринків.
<b>Тема 5. Методичний інструментарій дослідження кон'юнктури ринку</b> <b>Знати:</b> етапи дослідження економічної кон'юнктури та інформаційне забезпечення; класифікацію методів аналізу кон'юнктури ринку; організацію розробки кон'юнктурних прогнозів. <b>Вміти:</b> досліджувати економічну кон'юнктуру з використанням інформаційного забезпечення; обирати методи дослідження, використовувати різні методи аналізу кон'юнктури ринку; будувати і організувати розробку кон'юнктурних прогнозів. <b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, СК 5, СК 9 <b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 3, 4, 7, 8, 10  <b>Оцінювання за тему = 11 балів</b>	Лекція 5 2 год.	Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів
	Практичне заняття 9 2 год.	Усне опитування, навчальна міні-дискусія. Питання для обговорення: 1.Що представляє собою методика вивчення кон'юнктури ринків? 2. З яких етапів складається дослідження кон'юнктури ринку? 3. Які методи відносять до аналітичних методів оцінювання кон'юнктури ринку? Аналітичні вправи: «Який метод дослідження обрати?», «Первинна чи вторинна інформація?» Практичне завдання: «Компанія хоче вийти на ринок здорових снєків у Польщі». Побудувати план кон'юнктурного дослідження. Вправа на вибір аналітичного методу для певних завдань досліджень.
	Практичне заняття 10 2 год.	Усне опитування, навчальна дискусія. Питання для обговорення: 1. Що відносять до експертних методів прогнозування кон'юнктури? 2. Що таке горизонт прогнозування, скільки часу він може складати? 3. На які групи діляться методи прогнозування кон'юнктури ринків? 4. Охарактеризуйте екстраполяційний підхід до прогнозування кон'юнктури ринку. Розв'язання вправ на побудову простого прогнозу, на вибір горизонту прогнозування для різних ситуацій. Кейс 1: «Аналітичний відділ міжнародної компанії»: Компанія планує вихід на новий ринок. Визначити: які дані потрібні; де їх брати; які методи аналізу застосувати. Побудувати: систему показників; прогноз розвитку ринку. Оцінити: ризики; достовірність прогнозу. Кейс 2. «Чому прогноз не справився?»
	Самостійна робота 12 год.	Підготовка доповідей-презентацій на тему: 1. Організація розробки кон'юнктурних прогнозів. 2. Методи прогнозування кон'юнктури ринків: методи експертних оцінок. 3. Методи прогнозування кон'юнктури ринків: Екстраполяційні методи та моделі. Завдання 1: Розробка методики кон'юнктурного дослідження конкретного ринку. Ринки на вибір: електромобілі; кав'ярні; EdTech; fashion; AI-сервіси; косметика. Необхідно: Описати: етапи дослідження; джерела інформації; методи збору даних; методи аналізу; підхід до прогнозування Завдання 2: Чому навіть якісні прогнози ринку часто помиляються? Надати відповідь з аналізом: COVID-19; крипторинку; AI-буму; інфляційних шоків; війни; поведінки споживачів.
<b>Розділ 2. «Особливості кон'юнктурного аналізу світових товарних ринків»</b>		
<b>Тема 6. Кон'юнктурний аналіз масштабу і типу ринків.</b>	Лекція 6 2 год.	Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів

<p><b>Знати:</b> методику аналізу масштабу і потенціалу ринку; як визначати обсяги продажів, показники товарообігу; модель виробничого потенціалу ринку; як здійснювати аналіз структури ринку, як визначати ступінь монополізації ринку та інтенсивності конкуренції.</p> <p><b>Вміти:</b> аналізувати масштаб і потенціал ринку; визначати обсяги продажів, показники товарообігу; визначати виробничий потенціал ринку; місткість ринку; частку підприємства на ринку; рахувати коефіцієнт концентрації ринку; визначити рівень монополізації ринку.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, СК 5, СК 9</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1 - 5, 7, 8.</p> <p><b>Оцінювання за тему = 11 балів</b></p>	<p>Практичне заняття 11 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія на тему кон'юнктурного аналізу масштабу, потенціалу і типу ринків. Питання для обговорення: Як визначити місткість ринку, частку підприємства на ринку? Як визначити виробничий і споживчий потенціал ринку, насиченість ринку? Тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 12 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія. Питання для обговорення: Які ознаки характерні для моделі досконалої конкуренції на ринку? Охарактеризуйте моделі ринків «недосконалої конкуренції»: монополістична конкуренція, олігополія, монополія. Задачі на коефіцієнт концентрації ринку, Індекс Херфіндаля-Хіршмана (ННІ), Індекс максимальної частки. Тестування.</p>
	<p>Самостійна робота 12 год.</p>	<p>Підготовка доповідей-презентацій на тему:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Методи аналізу концентрації підприємств на ринку.</li> <li>2. Ринки досконалої і недосконалої конкуренції. Визначення нормального безпечного ринку для конкуренції.</li> </ol> <p>Індивідуальні дослідження: Кон'юнктурний аналіз масштабу і типу світових ринків: мобільного зв'язку, ІТ-послуг, ринку шоколадних виробів, меду, меблів, одягу (перелік ринків дає викладач).</p>
<p><b>Тема 7. Аналіз цінових та кількісних пропорцій розвитку ринку</b></p> <p><b>Знати:</b> роль і функції ціни на ринку, методику аналізу ринкових цін, як визначити індивідуальний (однотоварний) рівень ціни, коефіцієнт варіації цін, методологію аналізу пропорційності, збалансованості ринку. товарну структура товарообігу,</p> <p><b>Вміти:</b> аналізувати ринкові ціни, визначити індивідуальний рівень ціни товару, аналізувати товарну структуру товарообігу, пропорційність, збалансованість ринку.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6, СК 5, СК 9</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-5, 7, 8, 10 – 12, 14</p>	<p>Лекція 7. 2 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p>
	<p>Практичне заняття 13 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія щодо аналізу цінових та кількісних пропорцій розвитку ринку. Завдання на аналіз цінової варіації певного товару, дисперсійний аналіз цін. Міні-кейс «Цінова турбулентність на ринку електромобілів». Тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 14 2 год.</p>	<p>Виконання практичних завдань на аналіз пропорційності, структури товарообігу на ринках: FMCG, косметики, онлайн-освіти, стримінгових сервісів. Завдання на оцінку пропорційності ринку балансовим методом. Рольова вправа у групах «Аналітики ринку» на визначення факторів, що впливають на структуру ринку.</p>
	<p>Самостійна робота 12 год.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проаналізувати ціни одного товару на: Rozetka, Amazon, AliExpress, локальних маркетплейсах. Побудувати таблицю варіації та зробити висновки про цінову диференціацію.</li> <li>2. Обрати ринок (наприклад, кав'ярні, доставки їжі, мобільні оператори, смартфони) та проаналізувати структуру ринку; визначити основних гравців; оцінити рівень концентрації.</li> <li>3. Підготувати аналітичний звіт: «Як інфляція вплинула на товарну структуру споживання українців у 2022–2025 рр.»</li> </ol>
<p><b>Тема 8. Кон'юнктурний аналіз тенденцій розвитку ринку, його стійкості та циклічності</b></p>	<p>Лекція 8. 2 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p>

<p><b>Знати:</b> статистичні методи виявлення тенденції розвитку ринку, трендові моделі розвитку ринку, класифікацію ринкових циклів, характеристики фаз економічного циклу, статистичні методи оцінки сезонних коливань ринку, метод трендового моделювання для оцінки характеристик ринкових індикаторів.</p> <p><b>Вміти:</b> робити аналіз стійкості, циклічності, сезонності ринку, визначати тенденції розвитку ринку різними методами, використовувати метод трендового моделювання для побудови моделей розвитку ринків.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 3, ЗК 6 СК 5, СК 9</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 3, ПРН 11, ПРН 12, ПРН 15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-5, 7, 8, 10.</p>	<p>Практичне заняття 15 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія. Питання для обговорення: 1. Які статистичні методи виявлення основної тенденції розвитку використовуються у практиці кон'юнктурного аналізу? 2. Які є найбільш використовувані трендові моделі розвитку ринку? 3. Що таке стихійність ринку? 4. Що значить рівень стійкості розвитку ринку? 5. Як можна визначити циклічність ринку?</p> <p>Практичні завдання на побудову ринкового тренду, визначення основної тенденції розвитку ринку. Тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 16 2 год.</p>	<p>Усне опитування. Питання для обговорення: 1. Основні фази економічного циклу. 2. Які характерні риси такої фази економічного циклу як криза? 3. Про що говорять сезонні коливання ринку? 4. Які методи найчастіше використовуються для оцінки сезонних коливань ринків? 5. Який кон'юнктурутворюючий показник ринку можна вважати основним для українських підприємств? Які фактори на нього впливають?</p> <p>Міні-кейс «TikTok Shop» на визначення стадії розвитку і прогнозування тенденцій цього ринку. Практичні завдання на аналіз стійкості та циклічності ринків, аналіз сезонності. Завдання в групах на аналіз економічного циклу в різних галузях.</p>
	<p>Самостійна робота 12 год.</p>	<p>1. Побудувати тренд динаміки: курсу криптовалюти; цін на нафту; продажів Tesla; користувачів Spotify.</p> <p>2. Проаналізувати сезонність: попиту на доставку їжі; туристичних бронювань; продажу кондиціонерів; ринку геймінгу.</p> <p>2. Підготувати короткий форсайт-звіт на тему: «Які глобальні тренди формуватимуть кон'юнктуру світового ринку до 2030 року?»</p>
<p><b>Тема 9. Особливості кон'юнктурного аналізу в окремих сферах економіки</b></p> <p><b>Знати:</b> особливості сучасної світової економіки; галузеву специфіку і особливості кон'юнктурного аналізу в окремих сферах економіки;</p> <p><b>Вміти:</b> робити кон'юнктурний аналіз в окремих сферах економіки з урахуванням галузевої специфіки, визначати тип структури і основні індикатори ринку, ключові фактори впливу; специфічні фактори кон'юнктури, тенденції розвитку.</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК 1, ЗК 3 СК 5, СК 7</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН 5, ПРН 11, ПРН 8, ПРН 15</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1-6, 7, 10, 13.</p>	<p>Лекція 9. 2 год.</p>	<p>Пояснювально – ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація, експрес-опитування здобувачів</p>
	<p>Практичне заняття 17 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія. Завдання на аналіз в групах кон'юнктури світових аграрних товарних ринків: пшениця; кукурудза; соняшникова олія; какао; кава. Кейс: «Світова продовольча криза». Тестування.</p>
	<p>Практичне заняття 18 2 год.</p>	<p>Усне опитування, навчальна дискусія. Виконання практичних завдань в групах щодо аналізу кон'юнктури: світового ринку маркетингових досліджень; світового ринку реклами, ринку мобільного зв'язку, презентація результатів. Кейс: «Україна на світовому IT-ринку». Тестування.</p>
	<p>Самостійна робота 12 год.</p>	<p>1. Підготувати кон'юнктурний профіль одного світового ринку: аграрного; IT; рекламного; телекомунікаційного. Структура звіту:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Місткість ринку.</li> <li>2. Основні гравці.</li> <li>3. Тренди.</li> <li>4. Ризики.</li> <li>5. Прогноз.</li> </ol> <p>2. Кейс: «Глобальна компанія планує вихід на новий міжнародний ринок». Потрібно: обрати галузь; провести кон'юнктурний аналіз; оцінити ризики; обґрунтувати доцільність виходу на ринок. Тестування.</p>

## МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран.

Комп'ютерний клас для проведення практичних занять. Програмне забезпечення: ОС Windows, MS Office, доступ до онлайн-додатків, періодичних видань та інших інтернет-джерел, до електронної бібліотеки ДУІКТ, до віртуального навчального середовища Zoom; Google Workspace for Education, інформації сайту Університету

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Шпак Н.О., Грабович І.В. Підходи до оцінювання ефективності використання інструментів маркетингу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2022. Вип. 45. С. 84–90. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2022-45-15>
  2. Оболенцева Л. В. Кон'юнктурні дослідження галузевого ринку: підручник. Харків: ХНАМГ, 2020. 249 с.
  3. Горбаченко С.А., Карпов В.А., Разінкін Н.С. Аналіз кон'юнктури ринків: навчальний посібник. Київ: Кондор, 2026. 360 с. URL: <https://condor-books.com.ua/ekonomichna-literatura/analiz-konyunktury-rynku-navchalnyy-posibnyk>
  4. В. Карпов, Р. Шевченко-Перебількіна, С. Горбаченко Аналіз та прогнозування ринкової кон'юнктури. Київ: Кондор, 2019, 320 с. <https://www.yakaboo.ua/ua/analiz-ta-prognozuvannja-rinkovoi-kon-junkturi.html?srsId=AfmBOoriGKp39ZFeeCH1SxLgfzKJjyAkyGu7Z6YMgmhWa-qB5kZH1-4b>
  5. Сохацька О.М., Панасюк В.М., Роговська-Ішук І.В., Вінницький С.І. Фундаментальний та технічний аналізи міжнародних ринків. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 309 с. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/items/9f046746-3d72-40ee-b95c-48ae4ddc34a5>
  6. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. – К. : НАУ, 2019. – 164 с. URL: [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_197\\_85314676.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_197_85314676.pdf)
- Додаткова:**
7. Величко К.Ю., Печенка О.І. Міжнародна торгівля: конспект лекцій для студентів ступеня «бакалавр» економічних спеціальностей. Харків: ХДУХТ, 2018. 194 с. URL: <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/726/view/1790>
  8. Григор'єв Г.С. Міжнародна економіка: практикум. Київ : НаУКМА., 2024. 145 с. URL: [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_1394\\_57782299.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_1394_57782299.pdf)
  9. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Навчально-методичний комплекс дисципліни [Електронний ресурс] : навч. посіб. КПІ ім. Ігоря Сікорського ; уклад.: А. Р.Дунська, Г. П. Жалдак, В. Ю. Бондар. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2024. 63 с. <https://duikt.edu.ua/>
  10. Шталь Т. В. Міжнародний маркетинг [Електронний ресурс] : навчальний посібник / Т. В. Шталь, І. Е. Астахова, В. О. Козуб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 275 с. <https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2293/view/172>
  11. Міжнародний маркетинг: конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 075 «Маркетинг», освітня програма «Промисловий маркетинг» / Співаковська Т.В., Царьова Т.О.; Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2021. 71 с. [https://duikt.edu.ua/uploads/1\\_173\\_19249755.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/1_173_19249755.pdf)
  12. Барановська М. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях. Навч. посібник рекомендовано МОН України. 2019. 302 с. <https://westudents.com.ua/knigi/284-mjnarodniy-marketing-baranovska-m.html>
  13. Одинокий А.Е., Совершенна І.О. Тенденції розвитку світового рекламного ринку. Підприємницька, торговельна, біржова діяльність: тенденції, проблеми та перспективи розвитку: Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції (м.Київ, 3 січня 2025 року). Навчально-науковий інститут менеджменту та підприємництва ДУІКТ, Київ, 2025. С.145-148. URL: [https://duikt.edu.ua/uploads/p\\_323\\_76953988.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/p_323_76953988.pdf)
  14. Поліщук І.І., Довгань Ю.В. Оцінка ефективності використання маркетингового потенціалу підприємства. *Modern Engineering and Innovative Technologies*. 2022. Issue 21. Part 2. С. 65–72. DOI: <https://doi.org/10.30890/2567-5273.2022-21-02-021>

## ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- За ініціативою викладача зміст даного курсу оновлюється щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукові досягнення за тематикою освітньої компоненти. Здобувачі також можуть долучатись до оновлення дисципліни шляхом подання пропозицій викладачу.
- Здобувачі мають право на перезарахування результатів навчання набутих у **неформальній та інформальній освіті** згідно «Положення про неформальну освіту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій» [https://duikt.edu.ua/uploads/p\\_447\\_35048489.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_35048489.pdf)

### Правила академічної доброчесності

- Здобувачі освіти у своїй навчальній діяльності зобов'язані дотримуватися цінностей, принципів і правил академічної доброчесності.
- Кожне навчальне завдання має бути виконане самостійно, крім випадків, коли його виконання передбачає участь декількох осіб або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, мережі Інтернет тощо.
- Кожен здобувач освіти у разі використання у своєму академічному творі результатів інтелектуального творіння інших авторів (текстів, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зобов'язаний зробити посилання на відповідне джерело інформації.
- Навчальна робота може включати (повністю або частково) попередню навчальну роботу здобувача освіти лише у тому випадку, якщо це прямо дозволено умовами навчального завдання.
- В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.
- Здобувачі можуть ознайомитися із Кодексом академічної доброчесності Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій на сторінці сайту: [https://duikt.edu.ua/uploads/p\\_447\\_96297052.pdf](https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_96297052.pdf)

### КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Використовується накопичувальна (100 бальна) система оцінювання. Поточна успішність складається з успішності за активність під час лекцій, роботу на практичних заняттях, виконання завдань під час самостійної роботи. Всі завдання оцінюються відповідно вимог щодо змістовності та встановлених строків виконання і їх здачі. Якщо студента не допущено до складання заліку, як такого, що не виконав індивідуальний план, йому надається час до перескладання для виконання всіх вимог допуску. Студент має право на два перескладання. При повторному перескладанні заліку його у студента може приймати комісія, яка створюється директором ННІМП. Оцінка комісії є остаточною. У випадку отримання студентом 0 балів (неприйнятно), що тягне відрахування за невиконання навчального плану. Для отримання додаткових балів, студент повинен надати копію сертифіката або друкованої публікації чи письмове повідомлення видавця, про прийняття до друку публікації. Тематика публікації (вебінара, курсу) повинна відповідати змісту дисципліни, при цьому студенту зараховується додаткові бали замість балів за виконання суміжних за тематикою практичних робіт. Максимальна кількість додаткових балів, що можуть бути зараховані за дисципліну – 10 балів. Разом це є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимальна кількість балів – 100, мінімальна кількість балів – 60.

Форми контролю / Види навчальної роботи	Оцінювання
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ:</b>	
<i>Робота на заняттях, у т.ч.</i>	
участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь - 0,5 бали
доповідь з презентацією за тематикою самостійної роботи	за кожну презентацію (реферат) максимум – 5 балів (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді)
усне опитування, тестування	за кожну правильну відповідь – 0,2 бали
участь у обговоренні ситуаційного завдання, навчальній дискусії	за кожну участь - 0,5 бали
<b>Додаткова оцінка за видами діяльності за тематикою дисципліни</b>	
<i>Участь у вебінарах, тренінгах</i>	за кожні 0,1 кредити (3 год.) участі з отриманням сертифікату - 3 бали
<i>Тези доповіді за участю у конференції</i>	за кожні тези, які опубліковані - 3 бали
<i>Стаття у виданні в Україні</i>	за кожну статтю, яка опублікована - 5 балів
<i>Стаття у іноземному виданні</i>	за кожну статтю, яка опублікована - 8 балів
<b>ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ: диференційований залік</b>	Згідно критеріїв оцінювання

### ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /запис в екзаменаційній відомості
90	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає силабусу дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях.	<b>Високий</b> Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і	Відмінно / <b>Зараховано (А)</b>

	<p>Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь.</p> <p>Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно вкочатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого силабусом, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань</p>	<p>навичок, що викладені в силабусі дисципліни.</p> <p>Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.</p>	
82-89	<p>Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає силабусу дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною.</p> <p>Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення</p>	<p><b>Достатній</b></p> <p>Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни</p>	<p>Добре / <b>Зараховано (B)</b></p>
75-81	<p>Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає силабусу дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.</p>	<p><b>Достатній</b></p> <p>Конкретний рівень, за вивченим матеріалом <b>силабусу</b> дисципліни.</p> <p>Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.</p>	<p>Добре / <b>Зараховано (C)</b></p>
67-74	<p>Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений силабусом дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усунути за допомогою викладача.</p>	<p><b>Середній</b></p> <p>Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни</p>	<p>Задовільно / <b>Зараховано (D)</b></p>
60-66	<p>Студент має певні знання, передбачені в силабусі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами</p>	<p><b>Середній</b></p> <p>Є мінімально допустимим у всіх складових <b>силабусу</b> дисципліни</p>	<p>Задовільно / <b>Зараховано (E)</b></p>
35-59	<p>Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу.</p> <p>Незважаючи на те, що силабус дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими.</p> <p>Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутня.</p>	<p><b>Низький</b></p> <p>Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни</p>	<p>Незадовільно з можливістю повторного складання) / <b>Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється</b></p>
0-34	<p>Студент повністю не виконав вимог силабусу навчальної дисципліни.</p> <p>Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними.</p> <p>Студент не допущений до здачі заліку</p>	<p><b>Незадовільний</b></p> <p>Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни</p>	<p>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / <b>Не допущений (F) В залікову книжку не представляється</b></p>

