



КОМЕРЦІЙНЕ ТОВАРОЗНАВСТВО

Викладач: д.е.н., професор Іванов Микола Миколайович

Кафедра: управління персоналом і маркетингу, V корп. ЗНУ, ауд. 218а (2^й поверх)

Email: nn_iva@ukr.net

Телефон: (061) 228-76-25 (кафедра)

Інші засоби зв'язку: Viber, Zoom

Освітня програма, рівень вищої освіти		Маркетинг; Бакалавр				
Статус дисципліни		Цикл професійної підготовки спеціальності				
Кредити ECTS	4	Навч. рік	2021-2022 2 семестр	Рік навчання - 1	Тижні	13
Кількість годин	120	Кількість змістових модулів	6	Лекційні заняття – 32 год Лабораторні заняття – 16 год Самостійна робота – 72 год.		
Вид контролю	Залік					
Посилання на курс в Moodle	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7163					
Консультації:	о понеділка, 11.00-12.55 або за домовленістю Viber, Zoom чи ел. поштою					

ОПИС КУРСУ

Набуття студентами теоретичних і практичних знань сучасного розуміння комерційного товарознавства та застосування їх в маркетингу. Здатність студентів використовувати основні поняття, визначення та загальні закономірності формування і прояву споживчої вартості, основні категорії товарознавства.

Мета курсу – є набуття у майбутніх бакалаврів теоретичних та практичних навичок, а також сформувані знання про розвиток і використання інформацію, що відноситься до основ товарознавства; володіти культурою мислення, здатність до узагальнення і сприйняття інформації в області товарознавства мікро і макрорівнях.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

ЗК4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК7. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

СК7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів.

СК11. Здатність аналізувати поведінку ринкових суб'єктів та визначати особливості функціонування ринків.

ПРН1. Демонструвати знання і розуміння теоретичних основ та принципів провадження маркетингової діяльності.

ПРН2. Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.

ПРН4.Збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та маркетингові показники, обґрунтовувати управлінські рішення на основі використання необхідного аналітичного й методичного інструментарію.

ПРН6. Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності.



ПРН.11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

- Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: підручник / І.В. Сирохман. Харків: «Світ Книг», 2018. 713 с.
- Радченко Л.О. Товарознавство непродовольчих товарів: навчальний посібник / Л.О. Радченко, Л.Д. Льовшина, М.П. Головки, О.В. М'ячиков, І.Ф. Мартишко. Харків: Світ Книг. 2019. 943 с.
- Товарознавство та комерційна діяльність: підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
- Теоретичні основи товарознавства : підручник / І. М. Байдакова, Л. І. Байдакова, Л. М. Губа, В. Я. Плахотін, О. В. Шегінський. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2016. 284 с.

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи (тах 60 балів):

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

- Усне опитування і обговорення практичних завдань.
- Теоретичні тести за пройденим матеріалом – 2 тести по 10 балів кожен (за 1й і 2й півсеместри, проводиться онлайн на платформі Moodle).

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

- Виконання практичних завдань та захист отриманих результатів (завдання до практичних робіт з дисципліни у Moodle).
- Виконання практичних завдань додаткового рівня та захист отриманих результатів (завдання до практичних робіт з дисципліни у Moodle).

Підсумкові контрольні заходи (тах 40 балів):

Підсумковим контрольним заходом є залік.

Критерії оцінювання заліку. Максимальна оцінка, яку студент може отримати за залік складає 40 балів. Залік містить два завдання: теоретичне і практичне, кожне з яких оцінюється в 20 балів.

Результат виконання студентом кожного теоретичного завдання оцінюється за такою шкалою:

- 20 балів (максимальна оцінка): студент правильно відповів на теоретичне питання;
- 19-15 балів: студент дав не повну відповідь без суттєвих помилок або з незначними помилками;
- 14-9 балів: студент отримує у випадку, якщо він відповідає не менше ніж на 30 % питання, зокрема знає тільки визначення понять та з загальних рисах може відповісти на поставлене запитання;
- 8-3 бали: студент отримує у випадку, якщо він знає тільки визначення понять;
- 0 балів: студент не відповів на питання або дав не правильну відповідь.

Результат виконання практичного завдання на комп'ютері оцінюється за такою шкалою:

- 20 балів (максимальна оцінка): студент правильно та у повному обсязі розв'язав задачу і зробив висновки;
- 19-12 балів: студент розв'язав задачу не в повному обсязі з незначними помилками;
- 11-7 балів: студент розв'язав задачу не в повному обсязі із значними помилками;
- 6-2 бали: студент не розв'язав задачу, але допустив помилку у формулі та зробив спробу зробити висновки;
- 0 балів: студент отримує у випадку, якщо він не розв'язав задачу.

Шкала оцінювання: національна та ECTS

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



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

Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
Змістовий модуль 1	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі	тиждень 1-2	2 %
	Вид практичне завдання 1 згідно завдання у Moodle.	тиждень 2	5%
Змістовий модуль 2	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі	тиждень 3	2 %
	Вид практичне завдання 2 згідно завдання у Moodle..	тиждень 4	5%
Змістовий модуль 3	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі (Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle)	тиждень 5-6	1% 10%
	Вид практичне завдання 3 згідно завдання у Moodle..	тиждень 6	5%
Змістовий модуль 4	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі	тиждень 7-8	2%
	Вид практичне завдання 4 згідно завдання у Moodle..	тиждень 8	5%
Змістовий модуль 5	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі	тиждень 9-10	2%
	Вид практичне завдання 5 згідно завдання у Moodle.	тиждень 10	5%
Змістовий модуль 6	Вид теоретичного завдання: усне опитування на парі (Тестування за змістовими модулями 4-6 на платформі Moodle)	тиждень 11-12	2% 10%
	Вид практичне завдання 6 згідно завдання у Moodle..	тиждень 12	5%
Підсумковий контроль (max 40%)			
Підсумкове теоретичне завдання: залік (на Moodle)		тиждень 13	20%
Підсумкове практичне завдання: залік (на Moodle)		тиждень 13	20%
Разом			100%



РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ

Тиждень і вид заняття	Тема заняття	Контрольний захід	Кількість балів
Змістовий модуль 1. Теоретичні основи товарознавства			
Тиждень 1-2			
Лекція 1	Мета, завдання, об'єкт, суб'єкт, метод товарознавства Характеристики товару ринку.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 2	Загальна класифікація споживчих товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 1	Класифікація споживчих товарів	Представлення результатів виконаної практичного заняття 1 оцінюється максимально в 5 балів.	3
Змістовий модуль 2. Асортимент товарів: види, властивості, показники.			
Тиждень 3-4			
Лекція 3	Асортимент товарів: основні поняття, види і показники.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 4	Засоби інтелектуального аналізу даних в маркетингу.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 2	Асортиментна характеристика товару	Представлення результатів виконаної практичного заняття 2 оцінюється максимально в 3 балів.	3
Змістовий модуль 3. Споживчі властивості товарів			
Тиждень 5-6			
Лекція 5	Загальні поняття і класифікація споживчих властивостей.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 6	Характеристика номенклатури споживчих властивостей і показників якості товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 3	Дослідження споживчих властивостей товару	Представлення результатів виконаної практичного заняття 3 оцінюється максимально в 3 балів.	3
	Підсумковий півсеместровий контроль (теоретичний)	Тестування за змістовими модулями 1-3 на платформі Moodle	10
Змістовий модуль 4. Методи визначення якості товару			
Тиждень 7-8			

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Силабус навчальної дисципліни



Лекція 7	Вимірювальні методи визначення показників якості товару	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 8	Розрахункові методи визначення якості товару.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне завдання 4	Оцінка при визначенні показників якості товару	Представлення результатів виконаної практичного заняття 4 оцінюється максимально в 3 балів	3
Змістовий модуль 5. Чинники, які визначають якість товарів			
Тиждень 8-9			
Лекція 9	Фактори, які формують якість товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 10	Фактори, що зберігають якість товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне завдання 5	Показники якості товару за методами їх визначення	Представлення результатів виконаної практичного заняття 5 оцінюється максимально в 5 балів	3
Змістовий модуль 6. Контроль якості та кількості товарних партій			
Тиждень 9-10			
Лекція 11	Фактори, що впливають на формування якості товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 12	Маркування товарів. Інформація для споживача в рекламі товарів. Конкуренентоспроможність товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 6	Контроль якості та кількості товарних партій	Представлення результатів виконаної практичного заняття 6 оцінюється максимально в 3 балів.	3
Змістовий модуль 7. Товарна інформація: види, форми, кошти, вимоги, правова база.			
Тиждень 11-12			
Лекція 13	Маркування товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 14	Маркування товарів. Інформація для споживача в рекламі товарів. Конкуренентоспроможність товарів.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 7	Контроль якості та кількості товарних партій	Представлення результатів виконаної практичного заняття 6 оцінюється максимально в 3 балів.	3
Змістовий модуль 8. Перспективи розвитку комерційного товарознавства. Сучасні вимоги Маркетинг 4.0.			
Тиждень 11-13			



Лекція 15	Методи обробки даних.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Лекція 16	Засоби хмарних обчислювань.	Усне опитування оцінюється максимально в 1 бал	1
Практичне заняття 8	Контроль якості та кількості товарних партій	Представлення результатів виконаної практичного заняття 6 оцінюється максимально в 3 балів.	3
	Підсумковий півсеместровий контроль (теоретичний)	Тестування за змістовими модулями 4-3 на платформі Moodle	10

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Навчальні підручники, монографії:

1. Сирохман І.В. Товарознавство продовольчих товарів: підручник / І.В. Сирохман. Харків: «Світ Книг», 2018. 713 с.
2. Радченко Л.О. Товарознавство непродовольчих товарів: навчальний посібник / Л.О. Радченко, Л.Д. Льовшина, М.П. Головка, О.В. М'ячиков, І.Ф. Мартишко. Харків: Світ Книг. 2019. 943 с.
3. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.
4. Теоретичні основи товарознавства : підручник / І. М. Байдакова, Л. І. Байдакова, Л. М. Губа, В. Я. Плахотін, О. В. Шегінський. Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2016. 284 с.
5. Пугачевський Г.Ф. Теоретичне товарознавство: монографія / Г.Ф. Пугачевський. Київ: КНТЕУ, 2016.128 с.
6. Іванов М.М., Корінев В. Л., Терент'єва Н. В., Малтиз В. В., Іванов С. М. Сучасні технології маркетингового менеджменту: монографія / за ред. Іванова М.М. Запоріжжя: ЗНУ, 2020. 184 с.

Додаткова:

7. Іванов М.М. Комерційне товарознавство в сучасних умовах. *Нова економіка: збірник наукових праць молодих учених, аспірантів і студентів*. Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2021. № 1 (9). С. 376-384.
8. Ivanov M.M. Analysis and classification of the Marketing 4.0 system. *Bulletin of Zaporizhzhia National University. Economic sciences*. 2021. 1 (49). P. 118-122. (DOI <https://doi.org/10.26661/2414-0287-2021-1-49-22>)

Інформаційні ресурси:

9. Іванов М.М. Інформаційні технології в маркетингу. URL: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=7163>



РЕГУЛЯЦІЯ І ПОЛІТИКИ КУРСУ¹

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування занять обов'язкове.

Завдання мають бути виконані як перед заняттями, так і в процесі самого заняття. Пропуски можливі лише з поважної причини. Відпрацювання пропущених занять має бути регулярним за домовленістю з викладачем у години консультацій. Накопичення відпрацювань неприпустиме! За умови систематичних пропусків може бути застосована процедура повторного вивчення дисципліни (див. посилання на Положення у додатку до силабусу).

Політика академічної доброчесності

Кожний студент зобов'язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Практичні завдання з використанням Excel повинні бути самостійними без зазначення авторства – це *плагіат*. Використання будь-якої інформації (текст, фото, ілюстрації тощо) мають бути правильно процитовані з посиланням на автора! Якщо ви не впевнені, що таке плагіат, фабрикація, фальсифікація, порадьтеся з викладачем. До студентів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. посилання на Кодекс академічної доброчесності ЗНУ в додатку до силабусу).

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Будь ласка, вимкніть на беззвучний режим свої мобільні телефони та не користуйтеся ними під час занять. Мобільні телефони відволікають викладача та ваших колег. Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Електронні пристрої можна використовувати лише за умови виробничої необхідності в них (за погодженням з викладачем).

Комунікація

Очікується, що студенти перевірятимуть свою електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення можуть надсилатися через старосту, на електронну пошту та розмішуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно. Ел. пошта має бути підписана справжнім ім'ям і прізвищем. Адреси типу user123@gmail.com не приймаються!

¹ Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів тощо. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!



ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2021-2022 рр.

ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2021-2022 н. р. (посилання на сторінку сайту ЗНУ)

АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ. Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених **Кодексом академічної доброчесності ЗНУ**: <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. **Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти** (додається в обов'язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

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 методу 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/y9pkmp5>. 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/yvcds57la>.

НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА. Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

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/yvufws9v>. 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 (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ. Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (Воронков В. В., 1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

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>.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. *Наукова бібліотека*: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п'ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресами:

- для студентів ЗНУ - moodle.znu@gmail.com, Савченко Тетяна Володимирівна
- для студентів Інженерного інституту ЗНУ - alexvask54@gmail.com, Василенко Олексій Володимирович

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>