МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ, ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ ТА
ЕКОНОМІКИ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

 Декан економічного факультету

 А. В. Череп

«­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» 2023 р.

 **МІЖНАРОДНА ТОВАРНА ПОЛІТИКА**

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

підготовки магістрів

очної (денної) та заочної (дистанційної) форм здобуття освіти

спеціальності 051 Економіка

освітньо-професійна програма Економіка та управління ринком землі

**Укладачі:** Калініченко З. Д., к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму

Обговорено та ухвалено на засіданні кафедри Ухвалено науково-методичною радою

міжнародної економіки, природних ресурсів економічного факультету

та економіки міжнародного туризму

Протокол № 1 від « 28 » серпня 2023 р. Протокол № 1 від «28 » серпня 2023 р.

В.о. завідувача кафедри міжнародної економіки, Голова науково-методичної ради

природних ресурсів та економіки міжнарод- економічного факультету

ного туризму

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Д. І. Бабміндра \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Н. О. Дугієнко

Погоджено

Гарант освітньо-професійної програми

Економіка та управління ринком землі

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_О. В. Гамова

 2023 рік

**1. Опис навчальної дисципліни**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Галузь знань, спеціальність, освітня програма, рівень вищої освіти** | **Нормативні показники для планування і розподілу дисципліни на змістові модулі** | **Характеристика навчальної дисципліни** |
| Очна (денна) форма здобуття освіти | Заочна (дистанційна) форма здобуття освіти |
| **Галузь знань**05 «Соціальні та поведінкові науки» | Кількість кредитів - 4 | **Вибіркова** |
| **Цикл дисциплін :** |
| **Спеціальність:**051 Економіка | Загальна кількість годин - 120 | **Семестр** |
| 1-й | 1-й |
| **Лекції** |
| **Освітньо-професійні** **програма:**«Економіка та управління ринком землі» | Змістових модулів - 6 | 14 | 6 |
| **Практичні заняття** |
| 14 | 6 |
| **Самостійна робота** |
| 92 | 108 |
| Рівень вищої освіти:**магістерський** | Кількість поточнихконтрольних заходів - 21 | **Вид підсумкового семестрового контролю:**залік |

**2. Мета та завдання навчальної дисципліни**

Метою викладання навчальної дисципліни «Міжнародна товарна політика» є формування теоретичних знань та практичних навичок маркетингового планування продукту, оптимізації товарної політики та розроблення товарів та послуг ринкової новизни на міждержавному, міжнародному та світовому рівні.

 Основні завдання курсу – вивчення теорії товарної політики організацій на зовнішніх ринках, набуття умінь і навичок визначення конкурентоспроможності та місця товару на ринку, підвищення ефективності управління плануванням та розробленням продукту, упаковки, товарної марки.

 У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен знати:

-  сутність, зміст та завдання міжнародної товарної політики

-  класифікацію товарів та послуг, технологію проведення маркетингових досліджень, методику вибору цільового ринку, планування продукту і розроблення нового товару

-  види ідентифікації продукції, місце та роль упаковки в системі продукту;

        вміти:

-  аналізувати рівень цін в системі ринкових характеристик товару;

-  володіти методиками оцінки якості продукції та рівня її конкурентоздатності;

-  оцінювати стан формування внутрішнього та зовнішнього попиту на ринку окремого товару та послуги;

-  визначати етап життєвого циклу товару з урахуванням зовнішніх чинників впливу;

-  працювати із законодавчою базою України з питань, що вивчаються дисципліною.

У результаті вивчення дисципліни студент повинен набути таких результатів і компетентностей:

|  |  |
| --- | --- |
| Загальні (ЗК) та спеціальні (СК)компетентності  | Програмні результати навчання |
| 1 | 2 |
| **IK -** Здатність визначати та розв’язувати складні економічні задачі та проблеми, приймати відповідні аналітичні та управлінські рішення у сфері економіки або у процесі навчання, що передбачає проведення досліджень та/або здійснення інновацій за невизначених умов та вимог.**ЗК-02** Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.**ЗК-03** Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.**ЗК-04** Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).**ЗК-07** Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів).**СК-01** Здатність застосовувати науковий, аналітичний, методичнийінструментарій для обґрунтування стратегії розвитку економічних суб’єктів та пов’язаних з цим управлінських рішень.**СК-03** Здатність збирати, аналізувати та обробляти статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, які необхідні для розв’язання комплексних економічних проблем, робити на їх основі обґрунтовані висновки.**СК-05** Здатність визначати ключові тренди соціально- економічного та людського розвитку.**СК-08** Здатність оцінювати можливі ризики, соціально-економічні наслідки управлінських рішень.**СК-10** Здатність до розробки сценаріїв і стратегій розвитку соціально-економічних систем.**СК-11** Здатність планувати і розробляти проєкти у сфері економіки, здійснювати її інформаційне, методичне, матеріальне, фінансове та кадрове забезпечення**СК-15** Здатність застосовувати поглиблені знання, теорії та принципи, засоби, інструменти реалізації еколого-економічної політики на засадах сталого розвитку економіки**СК-16** Здатність обґрунтовувати та приймати управлінські рішення й спроможність забезпечувати їх результативність у сфері управління ринком землі.  | **ПРН-01** Формулювати, аналізувати та синтезувати рішення науково-практичних проблем.**ПРН-03** Вільно спілкуватися з професійних та наукових питань державною та іноземною мовами усно і письмово.**ПРН-04** Розробляти соціально-економічні проекти та систему комплексних дій щодо їх реалізації з урахуванням їх цілей, очікуваних соціально-економічних наслідків, ризиків, законодавчих, ресурсних та інших обмежень.**ПРН-05** Дотримуватися принципів академічної доброчесності.**ПРН-08** Збирати, обробляти та аналізувати статистичні дані, науково-аналітичні матеріали, необхідні для вирішення комплексних економічних завдань.**ПРН-10** Застосовувати сучасні інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення у соціально-економічних дослідженнях та в управлінні соціально-економічними системами.**ПРН-14** Розробляти сценарії і стратегії розвитку соціально-економічних систем.**ПРН-15** Організовувати розробку та реалізацію соціально-економічних проектів із врахуванням інформаційного, методичного, матеріального, фінансового та кадрового забезпечення**ПРН-16** Аналізувати потреби та ціннісні орієнтації природокористувачів та споживачів певної продукції в процесі мотивації здійснення екологоорієнтованої підприємницької діяльності та екологізації виробництва. **ПРН-17** Визначати закономірності та тенденції управління природокористуванням з урахуванням процесів глобалізації, інтелектуалізації, інформатизації та екологізації виробництва.**ПРН-18**Розробляти, обґрунтовувати і приймати ефективні рішення з питань управління ринком землі на основі забезпечення соціальної справедливості у землекористуванні.**ПРН-19** Володіти навичками проектної діяльності, виконувати економічне обґрунтування і оцінку ефективності землевпорядних рішень.**ПРН-20** Ідентифікувати проблеми та знаходити шляхи їх вирішення спираючись на знання з економіки та управління ринком землі |

**Міждисциплінарні зв’язки.** Курс «Міжнародна товарна політика» має міждисциплінарний характер та інтегрує в собі знання з багатьох економічних дисциплін. Відповідно до структурно-логічної схеми курс пов’язаний з дисциплінами «Європейська інтеграційна політика», «Економіка довкілля та природокористування» та ін.

**3. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**Змістовий модуль 1. [Сутність міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark2)**

[**Тема 1**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark1) [**Сутність міжнародної товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark2)

[Визначення міжнародної маркетингової товарної політики: цілі та](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark3) [завдання](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark3). [Механізм формування та реалізації міжнародної](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark4) [товарної політики підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark4). [Проблеми в управлінні міжнародною маркетинговою товарною](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark5) [політикою.](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark5)

[**Тема 2**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark6) [**Товар як основа міжнародної товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7)[**підприємства**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7)

[Моделі подання комерційних характеристик](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark8) [товару](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark8). [Класифікація товарів](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark9) Сутність i значення товарної політики у сучасних міжнародних економічних відносинах. Зміст міжнародної товарної політики підприємств. Елементи товарної політика підприємства. Модифікація товарної номенклатури. Модернізація товару. Модифікація товарних ліній. Визначення місця товару на ринку. Зміст диверсифікації товарної політики. Стратегії диверсифікації товарної політики. Матриця І.Ансоффа та її зміст.

***Змістовий модуль 2. Товарна політика ринку.* [Стратегічні аспекти моделі життєвого циклу](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark15)** [**товару**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15)

[**Тема 3**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark10) [**Товарна політика ринку та управління її**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark11)[**асортиментом**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark11)

[Товарна політика ринку: планування асортименту](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark12) [продукції та споживчі показники товарів](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark12)

[Методи аналізу асортименту](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark13). [Принципи формування асортименту. Напрями зміни](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark14) [асортименту](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark14) Місце товару в торговельно-економічній діяльності. Ринкова класифікація тoвapiв та послуг. Сучасні визначення товару. Послуги та їх визначення. Методи визначення характеристик товару. Головні критерії класифікації споживчих товарів. Товари виробничого призначення та їх класифікація. Різновиди виробничих послуг.

**Тема 4** [**Стратегічні аспекти моделі життєвого циклу**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15)[**товару**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15)

[Визначення ЖЦТ і його різновиди в контексті](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark16) [маркетингової товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark16)

[Характеристика етапів ЖЦТ щодо формування](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark17) [маркетингової товарної політики підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark17). [Стратегічні аспекти розробки рекомендацій щодо](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark18) [вибору відповідальних дій на стадіях ЖЦТ](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark18). Визначення та склад інфраструктури ринку товарів та послуг. Класифікаційні ознаки ринків товарів та послуг. Основні складові механізму функціонування ринку. Переваги та вади сучасної ринкової економіки. Характерні особливості сучасного ринку товарів та послуг. Головні тенденції змін форм підприємницької діяльності сучасного ринку. Пріоритети споживачів на міждержавних, міжнародних, регіональних і глобальних товарних ринках. Життєвий цикл товарів і послуг.

***Змістовий модуль 3.* [Управління якістю продукції в системі](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark25)  міжнародної** [**товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25)

[**Тема 5**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark19) [**Значення нового товару при формуванні**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20) **міжнародної** [**товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20)

Товарна номенклатура та її показники. Товарна номенклатура зовнішньоекономічної діяльності. Класифікація послуг зовнішньоекономічної діяльності.

[Поняття нового товару](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark21) [Етапи процесу розробки](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark22). [Методи оцінки нового товару](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark23)

[**Тема 6**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark24) [**Управління якістю продукції в системі**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25)  **міжнародної** [**товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25)

[Поняття якості і показники якості](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark26)

[Чинники, що впливають на якість товару. Вимоги, що](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark27) [ставляться до товарів](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark27)

[Методи аналізу якості продукції](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark28)

[Стандартизація та сертифікація товарів і послуг](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark29)

***Змістовий модуль 4.* [Конкурентоспроможність товару та її](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark31)** [**показники**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31)

[**Тема 7**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark30) [**Конкурентоспроможність товару та її**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31)[**показники**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31)

[Поняття конкурентоспроможності товару](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark32). [Методи оцінки конкурентоспроможності товару](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark33)

Методика оцінки конкурентоспроможності товару за нормативними параметрами. Визначення значущості технічних і економічних параметрів конкурентоспроможності продукції. Визначення групового показника конкурентоспроможності за технічними та економічними параметрами. Інтегральний показник конкурентоспроможності товару. Нецінові чинники конкурентоспроможності. Міжнародні критерії оцінки конкурентоспроможності товару, підприємства, країни. Імідж товару та його визначальні чинники. ―Паблік рилейшнз її призначення та заходи. Значення сертифікації для формування та посилення іміджу товару на зовнішньому та внутрішньому ринках.

***Змістовий модуль 5.*** **[Сервіс у системі товарної політики](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark35)** [**підприємства**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35)

[**Тема 8**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark34) [**Сервіс у системі товарної політики**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35)[**підприємства**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35)

Місткість ринку та методика її визначення. Особливості вивчення можливостей продажу товарів споживчого та виробничого призначення. Ринкові дослідження підприємств-конкурентів, споживачів та товарів. Сегменти ринку та критерії їх відбору. Ринки товарів виробничого та споживчого призначення. Оцінка доступності ринку. Оцінка можливостей освоєння сегменту ринку. Методика вибору цільового ринку. Позиціювання товару на ринку. [Завдання сервісної системи підприємства. Види](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark36) [сервісу](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark36) [Суть сервісної політики підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark37) [Основні підходи до здійснення сервісу](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark38)

***Змістовий модуль 6.* [Сервіс у системі товарної політики](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark35)** [**підприємства**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35)

[**Тема 9**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark39) [**Цільовий ринок товару і методика його**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40)[**вибору**](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40)

[Поняття цільового ринку. Методи досягнення](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark41) [конкурентних переваг на цільовому ринку.](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark41) [Матриця вибору цільового ринку (цільового сегмента](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark42) [ринку). Маркетингові стратегії для сегментів ринку](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark42). [Позиціонування товару на ринку](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark43). [Маркетингові стратегії для організацій сфери](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark47) [послуг](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark47) Сутність організаційної схеми управління. Класифікаційні ознаки організаційних схем управління товарною політикою. Венчурні підрозділи та їх призначення. Стратегія інтенсивного провадження товару на ринок. Припинення виробництва й реалізації товару. Формування асортименту. Планування нового продукту і розроблення товару.

**4. Структура навчальної дисципліни**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Змістовний модуль | Усього годин | Аудиторні (контактні) години | Самостійна робота | Система накопичення балів |
| Усього годино/зф | Лекційнізаняття | Практичні заняття | Теор.Зав-ня, к-стьбалів | Практ.Зав-ня, к-стьбалів | Усього балів |
| о/дф | з/дистф | о/дф | з/дистф | о/дф | з/дистф |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** | ***5*** | ***6*** | ***7*** | ***8*** | ***9*** | ***10*** | ***11*** | ***12*** |
| 1 | 20 | 8/3 | 6 | 2 | 2 | 1 | 6 | 12 | 4 | 4 | 8 |
| 2 | 20 | 6/2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 9 | 14 | 5 | 5 | 10 |
| 3 | 20 | 6/2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 12 | 9 | 9 | 18 |
| 4 | 20 | 8/2 | 4 | 1 | 4 | 1 | 5 | 13 | 4 | 4 | 8 |
| 5 | 20 | 6/2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 9 | 14 | 4 | 4 | 8 |
| 6 | 20 | 8/3 | 6 | 2 | 2 | 1 | 9 | 13 | 4 | 4 | 8 |
| Усього за змістові модулі | 90 | 42/14 | 28 | 8 | 14 | 6 | 48 | 76 | 30 | 30 | 60 |
| Підсумковий семестровий контроль**залік** | 30 |  |  |  |  |  | 30 | 30 | 20 | 20 | 40 |
| Загалом | 120 | 100 |

**5. Теми лекційних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
| о/дф. | з/дистф. |
|  1 | Тема 1 [Сутність міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark2) | 1 | 1 |
|  1 | [Тема 2](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark6) [Товар як основа міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7) [підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7) | 1 | 1 |
|  2 | Тема 3. [Сутність міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark2) | 2 |  |
|  2 | Тема 4 [Стратегічні аспекти моделі життєвого циклу](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15) [товару](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15) | 2 | 1 |
|  3 | [Тема 5](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark19) [Значення нового товару при формуванні](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20) міжнародної [товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20)  | 2 |  |
|  3 | [Тема 6](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark24) [Управління якістю продукції в системі](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25)  міжнародної [товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25) | 2 | 1 |
|  4 | [Тема 7](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark30) [Конкурентоспроможність товару та її](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31) [показники](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31) | 2 | 1 |
|  5 | [Тема 8](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark34) [Сервіс у системі товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35) [підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35) | 1 | 1 |
|  6 | [Тема 9](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark39) [Цільовий ринок товару і методика його](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40) [вибору](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40) | 1 |  |
|  | Разом | 28 | 6 |

**6. Теми практичних занять**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № з/п | Назва теми | Кількість годин |
| о/дф. | з/дистф. |
|  1 | Тема 1 [Сутність міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark2) | 1 | 1 |
|  1 | [Тема 2](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark6) [Товар як основа міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7) [підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark7) | 1 | 1 |
|  2 | Тема 3. [Сутність міжнародної товарної політики](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark2) | 2 |  |
|  2 | Тема 4 [Стратегічні аспекти моделі життєвого циклу](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15) [товару](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark15) | 2 | 1 |
|  3 | [Тема 5](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark19) [Значення нового товару при формуванні](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20) міжнародної [товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark20)  | 2 |  |
|  3 | [Тема 6](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark24) [Управління якістю продукції в системі](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25)  міжнародної [товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark25) | 2 | 1 |
|  4 | [Тема 7](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark30) [Конкурентоспроможність товару та її](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31) [показники](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark31) | 2 | 1 |
|  5 | [Тема 8](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark34) [Сервіс у системі товарної політики](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35) [підприємства](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark35) | 1 | 1 |
|  6 | [Тема 9](file:///C%3A%5C%5CUsers%5C%5C1%5C%5CDocuments%5C%5CDownloads%5C%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5C%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx%22%20%5Cl%20%22_bookmark39) [Цільовий ринок товару і методика його](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40) [вибору](file:///C%3A%5CUsers%5C1%5CDocuments%5CDownloads%5C%D0%94%D0%B8%D1%81%D1%86%D0%B8%D0%BF%D0%BB%20%D0%9C%D0%95%5C8%20%D0%9C%20%D0%A2%20%D0%9F%5CBook_2022_Raiko_Marketynhova_tovarna.docx#_bookmark40) | 1 |  |
|  | Разом | 14 | 6 |

 **7. Види і зміст поточних контрольних заходів**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № змістового модуля | Вид поточного контрольного заходу | Зміст поточного контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| 1 | Усне опитування | Відповідь на три теоретичних питання навчального матері-алу за темами ЗМ 1 (теми 1-2 розділ 3 Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| ПрактичнезавданняНаписання есе  | Написання двох есеТеми есе розміщені у системі MOODLЕ  | Правильність написання студентом есе оцінюється так: - 2 бали – есе написано згідно теми заняття;- 1 бал – есе не повністю відповідає темі заняття.  | 1 |
| Тестування 1(теми 1-2) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою  | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
| Усього за ЗМ-1 контр. заходів | 3 |  |  | 6 |
| 2 | Усне опитування | Відповідь на одне теоретичні питання навчального матеріалу за темами ЗМ 2 (теми 3-4 розділ 3 Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| ПрактичнезавданняПорівняльний аналіз явища  | Здійснення порівняльного аналізуЗразок здійснення порівняльного аналізу явища розміщені у системі MOODLЕ  | Правильність здійснення студентом порівняльного аналізу явища оцінюється так: - 2 бали – порівняльний аналіз явища здійснено згідно теми заняття;- 1 бал – порівняльний аналіз явища здійснено не повністю або не відповідає темі заняття. | 2 |
| Тестування 2(теми 3-4) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
| Усього за ЗМ-2 контр. заходів | 3 |  |  | 7 |
| 3 | Усне опитування | Відповідь на теоретичні питання навчального матеріалу за темами ЗМ 3 (теми 5-6 розділ 3 Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| ПрактичнезавданняОпрацювання інформаційних джерел | Опрацювання інформаційних джерелПерелік інформаційних джерел розміщено у системі MOODLЕ  |  Правильність опрацювання інформаційних джерел оцінюється так: - 2бала – інформаційні джерел опрацьовано згідно теми заняття;- 1 бал – інформаційні джерел опрацьовано не повністю або не відповідають темі заняття. | 2 |
| Тестування 3(теми 5-6) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
| Контрольнетестування1 | Тестування за темами 1-6 (розділ 3 Робочої програми) дозволяє перевірити теоретичні знання студента та про-водиться в СЕЗН MOODLЕ  | Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 5 бали | 10 |
| Усього за ЗМ-3 контр. заходів | 4 |  |  | **30** |
| 4 | Усне опитування | Відповідь на одне теоретичне питань навчального матеріалу за темами ЗМ 4 (тема 7) 3розділ Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| ПрактичнезавданняУміння форму-лювати власне ставлення до проблеми | Уміння правильно формулювати власне ставлення до проблемиЗразок правильного формулювання власного ставлення до проблеми розміщені у системі MOODLЕ | Правильність уміння формулювати власне ставлення до проблеми оцінюється так: - 1 бал – уміння правильно формулювати власне ставлення до проблеми згідно теми заняття;- 0,5 бали – невміння правильно сформулювати власне ставлення до проблеми згідно теми заняття або не повністю відповідає темі заняття  | 1 |
| Тестування 4(тема 7) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
| Усього за ЗМ-4 контр. заходів | 3 |  |  | 6 |
| 5 | Усне опитування | Відповідь на одне теоретичне питання навчального матеріалу за темами ЗМ 5 (тема 9) розділ 3 Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| Практичнезавдання Уміння систематизо-вано, логічно і цілісно висловлювати послідовність викладу по проблемі, темі  | Уміння систематизовано, логічно і цілісно висловлювати послідовність викладу по проблемі, темі.Зразок як правильно систематизовано, Логічно і цілісно висловлювати послідовність викладу по проблемі, темі розміщені у системі MOODLЕ |  Правильність уміння систематизовано, цілісно і логічно висловлювати послідовність викладу по проблемі, темі оцінюється так: - 2 бали – уміння систематизовано, логічно і цілісно вис-ловлювати послідовність викладу по проблемі, темі;- 1 бал – невміння систематизовано, логічно і цілісно вис-ловлювати послідовність викладу по проблемі, темі або висловлене не повністю розкриває проблему, тему. | 2 |
| Тестування 5(тема 8) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
| Усього за ЗМ-5 контр. заходів | 3 |  |  | 7 |
| 6 | Усне опитування | Відповідь на теоретичні питання навчального матеріалу за темами ЗМ 2 (тема 9) розділ 3 Робочої програми) | Правильна відповідь студента на одне теоретичне питання оцінюється 1 бал | 3 |
| Практичнезавдання Уміння робити власні аргументовані висновки по завданню  | Уміння робити власні аргументовані висновки по завданнюЗразок як правильно робити власні аргументовані висновки по завданню розміщені у системі MOODLЕ | Правильність уміння робити власні аргументовані висновки по завданню оцінюється так: - 2 бали – уміння правильно робити власні аргументовані висновки по завданню;- 1 бал – невміння правильно робити власні аргументовані висновки по завданню або вони не повністю відповідають завданню. | 2 |
|  | Тестування 6(тема 9) | Тести розміщені у системі MOODLЕз практичною складовою | Тестове завдання складається з 5 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 4 бали | 2 |
|  | Контрольнетестування 2 | Тестування за темами 7-9 (розділ 3 Робочої програми) дозволяє перевірити теоретичні знання студента та про-водиться в СЕЗН MOODLЕ  | Тестове завдання складається з 20 тестових питань. За пра-вильну відповідь на одне питання студент отримує 0, 5 бали | 10 |
| Усього за ЗМ-6 контр. заходів | 4 |  |  | **30** |

**8. Підсумковий семестровий контроль**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  Форма | Види підсумкових контрольних заходів | Зміст підсумкового контрольного заходу | Критерії оцінювання | Усього балів |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
| Залік | *1. Усна відповідь на два теоретичних питання* | Питання для підготовки до підсумкового контролю викладено в системі MOODLЕ(два питання.) | Результат виконання студентом кожного теоретичного питання оцінюється за такою шкалою:*4 бали – повне висвітлення питання.**3-2 бали – часткове висвітлення питання.**1 бал – поверхневе висвітлення питання.*  | 8 |
| *2. Визначення економічних категорій* | *Приклад.* Дайте визначення категорій: державні інституції, недержавні інституції, індекс конкурентоспроможності країни, авторитаризм, конституційна монархія, імітаційна модернізація, диверсифікація інноваційного розвитку, енергетичні джерела, інфраструктура, глобалізація | За правильне визначення категорії студент отримує 0,2 бали. Таким чином за 10 категорій студент отримає 2 бали | 2 |
| *3. Визначення правильності твердження* | Пропонується визначити два твердження*Приклад.* Визначте правильне чи неправильне твердження та обґрунтуйте свою відповідь:1. Глобалізм – якісно нова сходинка в розвитку світової економіки після інтерналізації.2. Регіони України мають сучасну туристично-оздоровчу та рекреаційну інфраструктуру.  | Правильна та обґрунтована відповідь студента з кожного твердження оцінюється в 1 бал | 2 |
| *4. Розв’язання**ситуативного питання* | Розв’язати два ситуативних завдання.*Приклад.* 1. Чому більшість дослідників-економістів з питань сучасної світової економіки вважають, що модернізація є однією з головних складових глобалізації? 2. Чому аграрний сектор в загальному поділі праці національної економіки України та економіки Запорізької області займає одне з чільних місць?  | Результат розв’язання студентом кожного ситуативного завдання оцінюється за такою шкалою:*4 бали – повне висвітлення питання.**3-2 бали – часткове висвітлення питання.**1 бал – поверхневе висвітлення питання.**0 балів – незнання навчального матеріалу.* | 8 |
| *5. Індивідуальне навчально-дослід-не завдання* | Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) студента передбачає самостійне опрацювання частини програмно-го матеріалу, поглиблене вивчення теоретичного матеріалу, систематизацію, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань.*Терміни виконання і захист ІНДЗ* – у межах підготовки та проведення практичних занять, за темами яких вони готувались.Кінцевий варіант ІНДЗ подається студентом у письмовому та електронному вигляді на кафедру.*Термін перевірки та оцінювання ІНДЗ* – за результатами ви-вчення матеріалу *відповідно до термінів проведення поточної атестації № 1 та № 2.* Студенти за результатами вивчення курсу виконують таке завдання – написання письмової роботи на одну з тем курсу Економіка довкілля та природокористування.***Написання письмової роботи за темами курсу*** Перелік тем ІНДЗ для письмового виконання наводиться у системі MOODLЕ.Обсяг письмової роботи: до15 сторінок формату А 4 без врахування переліку використаних джерел.*Індивідуальна робота складається з таких частин:**Вступ (актуальність теми).Основна частина (до 3-х питань). Висновки.Перелік посилань.**Презентація ІНДЗ за допомогою Microsoft Power Point.* ***За бажанням студента і згодою викладача можуть бути обрані й інші види ІНДЗ:*** складання тестів до тем курсу; анотація прочитаної додаткової літератури з курсу; складання хрестоматійного матеріалу (виписок, уривків, цитат) до тем курсу; пошук і складання списку додаткової літератури до тем курсу; розкриття змісту питань до тем курсу; написання статей до наукових збірників та тез доповідей на конференції та ін. | ***Результати написання письмової ро-боти оцінюються за такою шкалою:****Вступ* (1-2 бали): формулювання.*Основна частина* (1-10 балів ): повнота розкриття питання (1-5 балів); опрацювання сучасних наукових інформаційних джерел (1-2 бали); цілісність, систематичність, логічна послідовність викладу (1-3 бали). *Висновки* (1-2 бали): уміння формулювати власне став-лення до проблеми, робити аргументовані висновки.*Грамотність та акуратність* оформлення письмової роботи (1 бал).*Підготовка комп’ютерної презентації*, слайд-шоу (близько 10 слайдів) (1-5 балів).*Загальна оцінка* визначається як сума балів, отриманих студентом за кожним пунктом.Виконання письмової роботи оцінюється в 20 балів. |   20 |
| Усього за підсумковий семестровий контроль |  | **40** |

**Методи і контрольні заходи, що використовуються в процесі вивчення курсу «Економіка довкілля та природокористування»**

Репродуктивні методи (лекції, пояснення, робота з методичними матеріалами).

Наочні методи (демонстрації та ілюстрації: схеми, моделі тощо).

Метод проблемного викладу (постановка проблем і розкриття доказового шляху їхнього вирішення).

Дискусійні методи.

Практичні методи (складання схем, таблиць, виконання вправ тощо).

Метод навчання з використанням Інтернет-технологій (електронне навчання).

Науково-дослідний (частково пошуковий) метод.

Самостійна робота.

***Контрольні заходи***: усне та письмове опитування, самостійна робота, практичні роботи, написання рефератів, тестова перевірка, ситуаційні завдання, виступи студентів, доповнення студентів, репліки студентів з місця (при умові їх відповідності питанню або темі, що розглядається).

***Поточний контроль*** здійснюється у формі усного опитування або письмового контролю на практичних заняттях, виступів студентів при обговоренні питань на практичних заняттях, а також у формі комп’ютерного тестування (через систему Moodle).

***Підсумковий контроль***, тобто екзамен за семестр, може проводитися як в усній формі (відповіді на запитання), так і у письмовій формі за контрольними завданнями, також за допомогою тестування (через систему Moodle).

**Рекомендована література**

**Основна**:

1. Опорний конспект лекцій для вивчення дисципліни “Товарна політика”. Тернопіль. 2020. 61 с.

2. Заблодська І. В. Товарна політика підприємства: механізм формування: Монографія. Львів: Вид-во ЛНУ, 2016. 240 с.

3. Бутенко Н. В. Маркетинг: підручник. Київ : Атіка, 2018.

4. Пильняк В.І.. Маркетингова товарна політика: навчальний посібник. Дніпро : Наука і освіта, 2019. 200 с.

5. Кубишина Н. С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку / Н. С. Кубишина //Економічний вісник НТТУ «КПІ». 2020. № 7 С. 171-178.

6. Крикавський Є., Дейнега І., Дейнега О., Патора Р. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Львів, 2019

7. Зозуля А. В. Міжнародна товарна політика. Київ : Центр НЛ, 2020. 276 с.

8. Кардаш В. Я., Антонченко М. Ю. Маркетингова товарна політика: навч.-метод. по-сіб. для самост. вивч. дисц. Вид. 3-тє, доп. та перероб. Київ : КНЕУ, 2016. 248 с.

9. Особливості міжнародної товарної політики на ринку споживчих товарів. Одеса, 2018. 300с.

**Інформаційні ресурси**

http://www.rada. gov.ua/- сервер Верховної Ради України;

<http://www.bank.gov.ua/>- сервер Національного банку України;

http//www.minfin.gov.ua/- сервер Міністерства фінансів;

http//www.me.gov.ua/- сервер Міністерства економіки та з питань європейської інтег-рації України;

http//www.ueplac.kiev.ua/- сервер UEPLAC (Українсько-європейський консультатив-ний центр з питань законодавства).