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 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%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) [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%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#_bookmark9)

***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%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) [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)

**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%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) [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)

***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)

[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%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#_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%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#_bookmark33)

***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)

[Завдання сервісної системи підприємства. Види](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) [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%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) [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%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#_bookmark43)

[Маркетингові стратегії для організацій сфери](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) [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)

**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).