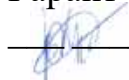


Міністерство освіти і науки України
Національний аерокосмічний університет
«Харківський авіаційний інститут»

Кафедра менеджменту та бізнес-адміністрування (№ 602)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Гарант освітньої програми



В. А. Фурсова

(ініціали та прізвище)

« 29 » серпня 2025 р.

СИЛАБУС ОBOB'ЯЗKОВОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Товарознавство

(назва навчальної дисципліни)

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

(шифр і найменування галузі знань)

Спеціальність: 075 Маркетинг

(код та найменування спеціальності)

Освітня програма: Маркетинг

(найменування освітньої програми)

Рівень вищої освіти: перший (бакалаврський)

Силабус введено в дію з 01.09.2025 року

Харків – 2025 р.

Розробник: Ліхоносова Г.С., д-р екон. наук, проф.
(прізвище та ініціали, посада, науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Силабус навчальної дисципліни розглянуто на засіданні кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування (№ 602)

Протокол № 1 від « 29 » серпня 2025 р.

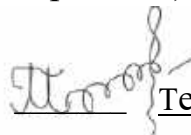
Завідувач кафедри канд. екон. наук, доц.
(науковий ступінь та вчене звання)


(підпис)

Валентна ГАТИЛО
(ініціали та прізвище)

Погоджено з представником здобувачів вищої освіти (ЗВО):

Здобувач першого (бакалаврського) рівня вищої освіти



Тетяна МОСКАЛЕНКО
(ініціали та прізвище)

1. Загальна інформація про викладача



Ліхоносова Ганна Сергіївна, д-р екон. наук, професор. Стаж викладацької роботи – з 2009 року; в університеті викладає, зокрема такі дисципліни:

- FinTech та фінансові інновації;
- податковий контроль підприємств аерокосмічної галузі;
- фінансовий облік і аналіз ЗЕД;
- митний менеджмент;
- маркетинговий аудит;
- біржова діяльність та фондовий ринок;
- маркетингові дослідження;
- маркетингова товарна політика;
- міжнародні фінансові розрахунки.

Напрями наукових досліджень: податкові стимули соціально-економічного розвитку; соціально-економічні важелі регулювання добробуту населення; фінансове обґрунтування нівелювання соціально-економічного відторгнення; маркетинговий інструментарій фінансового балансування.

Контактна інформація:

g.likhonosova@khai.edu

2. Опис навчальної дисципліни

Форма здобуття освіти	Денна, заочна
Семестр	3
Мова викладання	Українська
Тип дисципліни	Обов'язкова
Обсяг дисципліни: кредити ЄКТС/ кількість годин	<i>денна:</i> 3 кредити ЄКТС / 90 годин (48 аудиторних, з яких: лекції – 24, практичні – 24; СРЗ – 42); <i>заочна:</i> 3 кредитів ЄКТС / 90 годин (8 аудиторних, з яких: лекції – 4, практичні – 4; СРЗ – 82)
Види навчальної діяльності	Лекції, практичні, самостійна робота
Види контролю	Поточний контроль, модульний контроль, семестровий контроль – іспит
Пререквізити	Математика для економістів, Економіка підприємства
Кореквізити	Маркетинг
Постреквізити	Маркетингова товарна політика, Маркетингові дослідження

3. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Товарознавство» є забезпечення високого рівня теоретичних знань та практичних навичок майбутнього фахівця для вирішення

основних завдань торговельної діяльності в процесах формування раціональної структури асортименту, оцінки споживних властивостей та якості продовольчих та непродовольчих товарів.

Основними **завданнями** «Товарознавство» є:

- вивчення загальних положень теоретичних основ товарознавства;
- дослідження споживчих властивостей харчових продуктів з метою управління якістю;
- вивчення ефективних способів використання цінних властивостей товарів з метою оздоровчого впливу їх на організм людини;
- визначення відхилень у якісному та кількісному складі харчових продуктів і встановлення їх причин;
- вивчення питань зниження втрат та затрат під час зберігання та транспортування товарів;
- вивчення методів оцінювання якості харчових продуктів; класифікації груп непродовольчих товарів;
- сучасних напрямків розвитку сировинної бази та технології виробництва непродовольчих товарів;
- споживних властивостей, асортименту та якості різних груп непродовольчих товарів;
- умов їх маркування, пакування, зберігання та транспортування.

Згідно з умовами освітньо-професійної програми «Маркетинг» спец. 075 Маркетинг першого (бакалаврського) рівня здобувачі освіти через освітній компонент :

ОК33 Товарознавство мають здобути **компетентності**:

Загальні:

- ЗК2. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя.
- ЗК6. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.
- ЗК8. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні.
- ЗК9. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК12. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності).
- ЗК14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.

Спеціальні (фахові):

- ФК5. Здатність коректно застосовувати методи, прийоми та інструменти маркетингу.
- ФК6. Здатність проводити маркетингові дослідження у різних сферах маркетингової діяльності.
- ФК9. Здатність використовувати інструментарій маркетингу в інноваційній діяльності.
- ФК12. Здатність обґрунтовувати, презентувати і впроваджувати результати досліджень у сфері маркетингу.
- ФК13. Здатність планування і провадження ефективної маркетингової діяльності ринкового суб'єкта в кросфункціональному розрізі.

Програмні результати навчання:

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

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

- ПРН7. Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію.

- ПРН8. Застосовувати інноваційні підходи щодо провадження маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, гнучко адаптуватися до змін маркетингового середовища.

- ПРН11. Демонструвати вміння застосовувати міждисциплінарний підхід та здійснювати маркетингові функції ринкового суб'єкта.

- ПРН15. Діяти соціально відповідально та громадсько-свідомо на основі етичних принципів маркетингу, поваги до культурного різноманіття та цінностей громадянського суспільства з дотриманням прав і свобод особистості.

- ПРН17. Демонструвати навички письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами, а також належного використання професійної термінології.

- ПРН18. Демонструвати відповідальність у ставленні до моральних, культурних, наукових цінностей і досягнень суспільства у професійній маркетинговій діяльності.

4. Зміст навчальної дисципліни

Модуль 1.

Змістовний модуль 1.

Тема 1. Товарознавство в системі наукових знань

Історія розвитку товарознавства. Термінологія товарознавства. Основні завдання і принципи товарознавства. Методи пізнання в товарознавстві. Принципи товарознавства. Історія і напрями розвитку товарознавства як науки і навчальної дисципліни.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування.

Тема 2. Натуральні та споживні властивості товарів

Вимоги до товарів. Натуральні властивості товарів. Споживні властивості товарів і показники, що їх визначають. Функціональні властивості. Властивості соціального призначення. Експлуатаційні властивості. Ергономічні властивості. Естетичні властивості. Екологічні властивості. Властивості безпеки. Об'єкти товарознавчої діяльності. Суб'єкти товарознавчої діяльності.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Види цінової політики підприємства. Методи ціноутворення, їх зміст.

Тема 3. Класифікація та асортимент товарів.

Поняття та види класифікації товарів. Методи побудови класифікації товарів. Асортимент товарів та його види. Показники асортименту товарів. Асортиментна концепція та напрями формування сучасного асортименту.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування Індекс дефектності виробу, його розрахунок. Формування техніко-економічних вимог до продукції, від яких залежатимуть її споживчі властивості та ефективність застосування.

Тема 4. Кодування товарів.

Сутність та призначення кодування товарів. Методи кодування товарів. Системи кодування товарів. Штрихове кодування товарів. Асоціація «ДжіЕсІ Україна» та порядок вступу до неї.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування. Міжнародні критерії оцінки конкурентоспроможності товару, фірми, держави.

Тема 5. Якість товарів. Оцінювання якості товарів.

Основні поняття. Властивості і показники якості товарів. Номенклатура споживчих властивостей і показників якості. Поняття і етапи оцінювання якості. Градації якості. Невідповідності та дефекти товарів. Якість товару та розвиток економіки. Показники якості товарів. Методи оцінки якості товарів. Доброякісність та недоброякісність товарів.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування Система цінностей людини. Спонукальні імпульси попиту та пропонування товарів і послуг.

Модульний контроль 1

Змістовний модуль 2.

Тема 6. Стандартизація товарів.

Сутність та основні поняття у сфері стандартизації. Принципи стандартизації. Категорії нормативних документів зі стандартизації та види стандартів. Міжнародні та національна організації зі стандартизації.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування. Соціологічні та культурологічні теорії поведінки споживачів.

Тема 7. Сертифікація та оцінка відповідності

Загальні відомості про сертифікацію та оцінку відповідності. Процедура оцінки відповідності з використанням модулів. Функційний підхід до оцінювання відповідності.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування. Методика вибору цільового ринку. Критерії прийняття остаточних рішень.

Тема 8. Інформація про товар

Економічний зміст і різновиди життєвих циклів товару на ринку. Графік життєвого Інформація про товар: сутність, форми та вимоги до неї. Маркування як засіб товарної інформації. Інформаційні знаки. Правила маркування харчових продуктів в Україні.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування. Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача. Модернізація маркетингових засобів. Припинення виробництва й реалізації товару.

Тема 9. Ідентифікація та фальсифікація товарів.

Загальні відомості про ідентифікацію товарів. Сутність, види та засоби фальсифікації товарів. Способи захисту продукції від фальсифікації.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування брендів. Політика створення бренду.

Тема 10. Основи експертизи товарів

Поняття, мета та завдання експертизи товарів. Об'єкти та суб'єкти товарознавчої експертизи. Види експертизи товарів. Інформаційно-документальні засоби експертизи товарів.

Самостійна робота здобувачів: Опрацювання матеріалу лекцій. Формування питань до викладача та розгляд контрольних запитань. Ведення термінологічного словника. Підготовка до поточного тестування. Кінцевий етап життєвого циклу товару. Причини створення невдалого товару.

Модульний контроль 2

5. Індивідуальні завдання

Навчальним планом передбачено виконання індивідуальної роботи з дисципліни. Індивідуальна робота являє собою самостійний вид підготовки завдання, пов'язаного з класифікацією споживачів, її застосуванням в товарній політиці підприємства, розрахунком базового рівня ціни, проведенням порівняльної оцінки якості товарів (виробів і послуг) за одиничними та комплексними показниками, розв'язанням практико-орієнтованих ситуаційних завдань. Типове завдання надається здобувачу освіти за варіантами.

6. Методи навчання

При викладанні дисципліни «Товарознавство» передбачено застосування активних і інтерактивних методів навчання – проблемних та мінілекцій, практичних занять у активній формі, тестування, розв'язання ситуаційних та практичних завдань, розгляд кейсів, ділові ігри.

Основні відмінності активних та інтерактивних методів навчання від традиційних визначаються не тільки методикою і технікою викладання, але і високою ефективністю навчального процесу, який виявляється у: високій мотивації студентів; закріпленні теоретичних знань на практиці; підвищенні самосвідомості студентів; виробленню здатності ухвалювати самостійні рішення, здібності до колективних рішень; виробленню здібності до соціальної інтеграції; придбанні навичок вирішення конфліктів у податковій сфері; розвитку здібності до компромісів.

Лекції, практичні заняття, самостійна робота з навчальною та довідковою літературою, самостійне виконання контрольних робіт (для заочної форми навчання), консультації. За рядом тем лекційного матеріалу передбачено використання мультимедійного обладнання у вигляді тематичних відеороликів, які розкривають суть окремих тем даної дисципліни.

Контроль знань виконується за принципами кредитно-модульної системи і складається з поточного, модульного та підсумкового. Підсумковий контроль проводиться за тестами з кожного змістового модулю та результатами захисту лабораторних робіт. Модульний – за результатами виконання частини комплексного контрольного завдання.

7. Методи контролю

Поточне усне опитування, оцінка виконання практичних завдань, оцінка виконання та захисту контрольних робіт (для заочної форми навчання), підсумковий контроль у формі заліку, підсумковий контроль у формі заліку.

Проведення поточно-модульного контролю. Поточно-модульний контроль здійснюється та оцінюється за двома складовими: практичний модульний контроль і лекційний (теоретичний) модульний контроль. Оцінка за практичну складову модульного контролю виставляється за результатами оцінювання знань студента під час практичних занять, виконання завдань для самостійної роботи та проміжного контролю згідно з графіком навчального процесу.

Оцінювання і перевірка знань студента проводиться в таких формах:

1. На кожному занятті контролюється присутність студента.
2. Перевірка та оцінювання знань студента під час проведення практичних занять.
3. Оцінювання виконання завдань для самостійної роботи.
4. Проведення поточних контрольних робіт (тестування, теоретичні та ситуаційні завдання).
5. Проведення поточного модульного контролю.
6. Проведення іспиту.

Перевірка та оцінювання знань студента під час проведення практичних занять має на меті перевірку рівня володіння теоретичними знаннями з теми практичного заняття та можливість застосовувати їх при вирішенні практичного завдання. Оцінювання проводиться за 100-бальною системою за такими критеріями:

- 1) ступінь засвоєння теоретичного матеріалу, який розглядається на заняттях, його розуміння;
- 2) ступінь вміння засвоювати компетенції, набуті на практичних заняттях;
- 3) рівень вивчення основної, додаткової рекомендованої літератури, а також сучасної літератури з проблематики певних тем навчальної дисципліни;
- 4) уміння поєднувати теорію з практикою при вирішенні питань податкового характеру, вміння обґрунтовувати прийняті рішення при виробленні рекомендацій щодо напрямів подальшої реалізації податкової політики, виконанні розрахункових завдань щодо обчислення сум податків, винесених на розгляд аудиторії;
- 5) логіка, стиль і структура відповідей на питання в письмовій роботі студента і при усних відповідях в аудиторії;
- 6) вміння студента обґрунтовувати свою позицію з точки зору діючого податкового законодавства, узагальнювати інформацію та робити висновки.

Написання есе, тез доповідей на науковій конференції (семінари) є додатковою частиною самостійної роботи студента над навчальною дисципліною, мета якого – поглиблення теоретичних знань, набутих студентами у процесі вивчення дисципліни, вміння застосовувати індивідуальні, творчі та професійні компетенції, набуті в процесі навчання. Таке завдання спонукає ґрунтовно вивчати нормативно-правову базу з питань оподаткування, спеціальні наукові видання, у яких розглядаються питання побудови та реформування податкової системи.

Оцінювання есе та тез доповідей проводиться виходячи з таких критеріїв: самостійне виконання; логічність та деталізація плану дослідження; визначення невирішених науково-практичних проблем; повнота розкриття теми; наявність ілюстрацій; відображення практичного досвіду; наявність конкретних пропозицій, наукова новизна; якість оформлення.

Проведення поточних контрольних робіт (тестування, теоретичні та ситуаційні завдання) відбувається за кожною темою (іноді теми можуть об'єднуватись). Це дає можливість перманентно оцінювати рівень знань студентів з теоретичних питань навчальної дисципліни.

Модульний контроль здійснюється у письмовій формі за відповідними білетами. Структура білетів включає у себе: теоретичне питання та ситуаційні завдання. Для підведення підсумків роботи студентів із змістовного модуля виставляється підсумкова оцінка з поточно-модульного контролю, яка враховує оцінки за практичний модульний контроль і лекційний модульний контроль.

8. Критерії оцінювання та розподіл балів, які отримують здобувачі

Складові навчальної роботи	Бали за одне заняття (завдання)	Кількість занять (завдань)	Сумарна кількість балів
Змістовний модуль 1			
Робота на лекціях	0	5	0
Виконання практичних робіт	0...3	5	0...15
Захист практичних робіт	0...2	5	0...10
Модульний контроль	0...15	1	0...15
Змістовний модуль 2			
Робота на лекціях	0	5	0
Виконання практичних робіт	0...3	5	0...15
Захист практичних робіт	0...2	5	0...10
Модульний контроль	0...15	1	0...15
Індивідуальне (розрахункове) завдання	0...20	1	0...20
Усього за семестр			0...100
Іспит	0...100	1	0...100
Додаткові елементи навчальної роботи			
Доповідь на науковій конференції за тематикою дисципліни	0...10	1	0...10
Наукова публікація за тематикою дисципліни	0...20	1	0...20
Неформальна освіта (додаткові курси за тематикою за наявності верифікованого сертифікату)	0...20	1	0...20

Додаткові елементи навчальної роботи оцінюються і враховуються тільки тоді, коли за кожен елемент навчальної роботи, що входить до змістовних модулів 1 і 2, здобувач отримує не менше, ніж 60% від максимальної кількості балів. Здобувач, який склав усі модульні і поточні контролю (успішно атестований за їх результатами, тобто отримав підсумкову модульну оцінку 60 балів і вище), вважається таким, що склав семестровий контроль, і за його згодою атестується підсумковою модульною оцінкою як семестровою.

Здобувач, який за результатами модульних і поточних контролів атестований «незадовільно», зобов'язаний скласти семестровий контроль (іспит). Студент допускається до складання семестрового контролю тільки тоді, коли він виконав усі практичні роботи і розрахункову роботу.

Семестровий контроль можуть складати студенти, які бажають підвищити підсумкову модульну оцінку. У цьому випадку зараховується кращий результат.

Білет для іспиту містить два питання і одну задачу. Відповідь на кожне питання білета оцінюється від нуля до 35 балів, розв'язок задачі оцінюється від нуля до 30 балів. Максимальна кількість балів за відповіді на питання і розв'язок задачі – 100.

Прийнята шкала оцінювання

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка для екзамену, курсового проекту (роботи), практики
90-100	відмінно
75-89	добре
60-74	задовільно
01-59	незадовільно з можливістю повторного складання

Семестровий контроль (іспит) проводиться у разі відмови студента від балів поточного тестування й за наявності допуску до іспиту. Під час складання семестрового іспиту студент має можливість отримати максимум 100 балів.

Білет для іспиту складається з :

- 1) понятійного диктанту (25 б.);
- 2) допису логічного закінчення фрази (визначення) (25 б.);
- 3) тестів (25 тестів) (25 б.);
- 4) задачі / ситуаційні завдання (25 б.)

Під час складання семестрового іспиту здобувач має можливість отримати максимум 100 балів.

Критерії оцінювання роботи здобувача протягом семестру

Незадовільно (0-34). Здобувач вищої освіти не засвоїв програмний матеріал. Здобувач *Незадовільно (35-59).* вищої освіти не володіє переважною частиною програмного матеріалу, допускає суттєві помилки при висвітленні понять.

Задовільно (60-74). Здобувач вищої освіти в загальній формі розбирається в матеріалі, проте відповідь неповна, неглибока, містить неточності, є помилки у формулюванні понять, відчуються складнощі в застосуванні знань при наведенні прикладів. Здобувач вищої освіти в загальній формі розбирається в матеріалі, допускає суттєві помилки при висвітленні матеріалу, формулюванні понять, не може навести приклади.

Добре (75-89). Здобувач вищої освіти демонструє достатньо високий рівень знань, при цьому відповідь досить повна, логічна, з елементами самостійності, але містить деякі неточності або незначні помилки, або присутня недостатня чіткість у визначенні понять. Здобувач вищої освіти володіє достатнім обсягом навчального матеріалу, здатний його аналізувати, але не має достатніх знань для формування висновків, не завжди здатний асоціювати теоретичні знання з практичними прикладами.

Відмінно (90-100). Здобувач вищої освіти повною мірою засвоїв програмний матеріал, виявляє знання основної та додаткової літератури, наводить власні міркування, робить узагальнюючі висновки, використовує знання інших галузей знань, вдало наводить приклади.

9. Політика навчального курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків. Інтерактивний характер курсу передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. Здобувачі освіти, які за певних обставин не можуть відвідувати практичні заняття регулярно, повинні протягом тижня узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. Окремі пропущені заняття мають бути відпрацьовані на найближчій консультації протягом тижня після їх пропуску. Відпрацювання занять здійснюється усно у формі співбесіди за питаннями,

визначеними планом заняття. В окремих випадках дозволяється письмове відпрацювання пропущених занять шляхом виконання індивідуального письмового завдання.

Дотримання вимог академічної доброчесності здобувачами освіти під час вивчення навчальної дисципліни. Під час вивчення навчальної дисципліни здобувачі освіти мають дотримуватися загальноприйнятих морально-етичних норм і правил поведінки, вимог академічної доброчесності, передбачених Положенням про академічну доброчесність Національного аерокосмічного університету «Харківський авіаційний інститут» (<https://khai.edu/assets/files/polozhennya/polozhennya-pro-akademichnu-dobrochesnist.pdf>). Очікується, що роботи здобувачів освіти будуть їх оригінальними дослідженнями або міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикавання джерел, списування, втручання в роботу інших здобувачів освіти становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі здобувача освіти є підставою для її незарахування викладачем незалежно від масштабів плагіату чи обману. У разі виконання індивідуальної самостійної роботи до захисту допускаються реферати, які містять не менше 60 % оригінального тексту під час перевірки на плагіат, есе – 70 %.

Вирішення конфліктів. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, а також правила етичної поведінки регламентуються Кодексом етичної поведінки в Національному аерокосмічному університеті «Харківський авіаційний інститут» (<https://khai.edu/ua/university/normativna-baza/ustanovchi-dokumenty/kodeks-etichnoi-povedinki/>).

10. Методичне забезпечення та інформаційні ресурси

Підручники, навчальні посібники, навчально-методичні посібники, конспекти лекцій, методичні рекомендації з підготовки та оформлення курсової роботи тощо, які видані в Університеті знаходяться за посиланням:

- http://library.khai.edu/catalog?clear_all_params=0&mode=KNMZ&lang=ukr&caller_mode=SearchDocForm&ext=no&theme_path=0&themes_basket=&ttp_themes_basket=&disciplinesearch=no&top_list=1&fullsearch_fld=&author_fld=%D0%A0%D0%BE%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%BE%D0%B2&docname_fld=&docname_cond=beginwith&theme_context=%D0%A0%D1%96%D0%B7%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F+%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%B0%D0%BB%D1%96%D0%B2&theme_cond=all_theme&theme_id=0&is_ttp=0&combiningAND=0&step=20&tpage=1

- Сторінка дисципліни знаходиться за посиланням:
<https://mentor.khai.edu/course/view.php?id=870>

11. Рекомендована література

Базова

1. Бірта Г.О. Товарознавство продовольчих товарів (спец. курс): навч. посіб. Київ. «Центр учбової літератури», 2019. 424 с.
2. Голодюк Г.І. Товарознавство послуг: навчальний посібник для студентів спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»/ Г.І. Голодюк, І.О. Дудла, О.В. Пахолюк. Луцьк: Луцький НТУ, 2017. 296 с.
3. Зрезарцев М.П. Товарознавство непродовольчих товарів: навчальний посібник. Київ. Центр учбової літератури. 2019. 328 с.
4. Комерційне товарознавство. Навчальний посібник [В.М. Орлова, О.Р. Сергєєва, О.В. Кузьменко, В.А. Павлова, Г.А. Рижкова, Л.А. Гончар видав-во Кондор, 2018. 286 с.

5. Мельник Т.Ю. Товарознавство : підручник (для студентів економічних спеціальностей) [Електронне видання]. Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2020. 364 с.

6. Організація торгівлі (практикум) [текст]: навчальний посібник для студентів спеціальності 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність/ Г.І. Голодюк, Л.Л. Ковальська, А.В. Дзюбинський. Луцьк. Луцький НТУ, 2019. 135с.

7. Радченко Л.О., Товарознавство непродовольчих товарів: Навчальний посібник. Харків. «Світ Книг», 2018. 943 с.

8. Сирохман І.В., Задорожний Ф.М. Товарознавство продовольчих товарів: навч. посіб. Хапків. Світ Книг. 2019. 713 с.

9. Товарознавство та комерційна діяльність: Підручник / В. Л. Дикань, А. О. Каграманян, Н. Є. Каличева та ін.; за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 362 с.

10. Товарознавство. Непродовольчі товари : підруч. / Н. В. Мережко, О. Р. Мокроусова, Л. А. Коптюх та ін. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. 760 с.

Hrynkevych S., Fleychuk M., Bulyk O. Labour potential in a non-stable economy: the latest trends of socio-economic transformation. System transformations of the national economy: challenges and expectations: Collective monograph / edited by: O. Vlasiuk, O. Ilyash, W. Olszewski, M. Osinska, V. Voloshyn. Bydgoszcz, Poland. 2016. Vol. 1. Pp. 58-74.

Допоміжна

1. Бондарчук, М.Є. Товарознавство (Теоретичні основи товарознавства). Конспект лекцій [Текст] : для студ. спец. 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність" ступінь бакалавр / М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. підприємн. і торг. Кривий Ріг : [ДонНУЕТ], 2017. 114 с.

2. Проектування логістичної системи роздрібної торговельної мережі регіонів України: підприємницький аспект / Л.Л.Ковалька, О.Ю.Речун, Т.М.Видрик // Монографія. 2017. Луцьк: РВВ ЛНТУ, 190 с.

3. Серьогіна І.Ю. Основи товарознавства в галузі: методичні рекомендації до опрацювання змісту дисципліни для здобувачів вищої освіти спеціальності 015 Професійна освіта (Сфера обслуговування. Кривий Ріг : КДПУ, 2021. 30 с.

4. Товарознавство: практикум / уклад. : Ю. В. Фісун, О. С. Борисенко, А. В. Шевченко, О. М. Крапко. К. : НАУ, 2022. 48 с.

5. Товарознавство : підручник [Н.В. Мережко та ін.]. Київ. нац.торг.-екон.

6. ун-т. Київ, 2019 с.

7. Chen, Jianqing; Jan Stallaert (2014). "An Economic Analysis of Online Advertising Using Behavioral Targeting". MIS Quarterly 38 (2): 429–449.

8. Gesteland Richard R. Cross-Cultural Business Behavior Marketing, Negotiating, Sourcing and Managing Across Cultures // Richard R. Gesteland Copenhagen Business School Press, 2002, p. 347.

9. Samli A. Coskun International Consumer Behavior in the 21st Century // A. Coskun Samli, Springer Science+Business Media New York, 2013, p. 170.

Інформаційні ресурси

1. Incoterms 2010 [Електронний ресурс]: Правила Міжнародної торгівельної палати від 01 січня 2011р.// Верховна Рада України. Розділ «Міжнародні документи». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/988_014 -

2. Офіційний сайт Верховної Ради України URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

2. Офіційний сайт Міністерства фінансів України URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України URL: <http://sfs.gov.ua/>.

4. Спеціалізований інформаційно-аналітичний ресурс для бухгалтерів, аудиторів URL: <http://www.buhgalter911.com>.

5. Про захист прав споживачів: Закон України від 12 травня 1991 р. №1023-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text>
6. Про державний ринковий нагляд та контроль нехарчової продукції: Закон України від 02.12.2010 р. № 2735-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2735-17>.
7. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В.І. Вернадського URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Науково-технічної бібліотеки Національного аерокосмічного університету «ХАІ» URL: <http://library.khai.edu/>.
9. Про затвердження порядку провадження торговельної діяльності та правил торговельного обслуговування на ринку споживчих товарів . Закон України від 15 червня 2006 р. № 33. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/833-2006-п>
10. Офіційний сторінка фахового науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ» URL: <http://nti.khai.edu/ojs/index.php/cher/index>.