

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ управління, адміністрування та інформаційною діяльністю
КАФЕДРА управління підприємницькою та туристичною діяльністю

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

МЕНЕДЖМЕНТ І АДМІНІСТРУВАННЯ ТОРГІВЕЛЬНИХ
ОРГАНІЗАЦІЙ
(назва навчальної дисципліни)

освітній ступінь бакалавр
(назва освітнього ступеня)

галузь знань 07 Управління і адміністрування
(шифр і назва галузі знань)

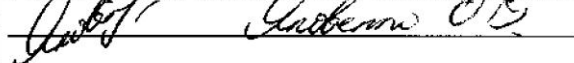
спеціальність 073 Менеджмент
(код і назва спеціальності)

освітня програма Менеджмент: бізнес - адміністрування
(код і назва спеціальності)

тип дисципліни вибіркова
(обов'язкова / вибіркова / факультативна)

ПОГОДЖЕНО:

Голова ради з якості вищої освіти факультету



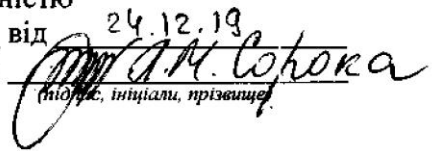
(підпис, ініціали, прізвище)

РЕКОМЕНДОВАНО:

кафедрою управління підприємницькою та туристичною діяльністю

протокол № 4 від

Завідувач кафедри

24.12.19

(підпис, ініціали, прізвище)

Розробники програми: Меркулов М.М. професор кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю ІДГУ, д.е.н.

Метіль Т.К. доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю ІДГУ, к.е.н.

Рецензенти програми: д.е.н., проф. Захарченко В.І.,
к.е.н., доц. Сорока Л.М.

1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна	Заочна
Кількість кредитів: 4	Лекції:	
	24	
Модулів: 2	Практичні заняття:	
Загальна кількість годин: 120		
Рік вивчення дисципліни за навчальним планом: 2	Лабораторні заняття:	
Семестр: 3	Семінарські заняття:	
	24	
Тижневе навантаження (год.): - аудиторне: 4 - самостійна робота: 8	Консультації:	
	Індивідуальні заняття:	
Форма підсумкового контролю: залік		
Мова навчання: українська	Самостійна робота:	
	72	

2. МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

Предмет вивчення навчальної дисципліни є комплексна система вивчення положень торговельного підприємництва, його створення, аналізу й прогнозування і безпечного ведення.

Метою вивчення дисципліни є: формування у майбутніх спеціалістів з управління сучасного системного мислення в галузі діяльності торговельних підприємств та організацій, набуття фахівцями практичного використання знань з управління підприємствами торгівлі.

Передумови для вивчення дисципліни: економіка підприємства, маркетинг, теорії та менеджмент організацій, мікроекономіка та макроекономіка.

Міждисциплінарні зв'язки самоменеджмент, товарознавство, оподаткування та аудит, бухгалтерія.

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У результаті вивчення навчальної дисципліни студенти повинні:

1. Знати:

- специфіку менеджменту в торгівлі;
- особливості функціонального управління підприємствами торговельної сфери;
- напрями вдосконалення менеджменту торгових підприємств в Україні;
- специфіку реалізації функцій управління в торговельних підприємствах;
- засоби управління інформаційними технологіями;
- сучасні процеси торговельної сфери;
- раціональну організацію роботи підприємств торгівлі;
- фактори організаційної діяльності, спрямованої на підвищення соціально-економічної ефективності підприємств.

2. Вміти:

- використовувати методику і методологію економічного аналізу діяльності підприємств торгівлі;
- ґрунтовно вирішувати економічні, організаційно-технологічні та управлінські завдання в цілому;

- використовувати сучасні методи наукового дослідження в процесі вивчення процесів, які відбуваються на підприємствах торгівлі;
- аналізувати існуючий технологічний ланцюг в діяльності підприємств;
- оцінювати ефективність організації діяльності окремих видів підприємств, робити наукові узагальнення та висновки.

3. Комунікація:

- Показувати вміння працювати автономно та в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.
- Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.
- Оволодіти навичками письмової та усної професійної комунікації державною й іноземною мовами.

4. Автономність та відповідальність .

- Відповідальність за прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування.
- Управління комплексними діями або проектами.
- Відповідальність професійний розвиток окремих осіб та/або груп осіб.
- Здатність до подальшого навчання з високим рівнем автономності.

5. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назви модулів / тем	Кількість годин (денна форма навчання)						Кількість годин (заочна форма навчання)							
		Аудиторні	Лекції	Семинарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота	Аудиторні	Лекції	Семинарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота
Модуль 1. Базові положення сучасної концепції торговельного менеджменту															
1	Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція	4	2	2				8							
2	Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки	4	2	2				8							
3	Планування діяльності торгової організації	4	2	2				8							
4	Тенденції в менеджменті оптової торгівлі	4	2	2				8							
Модуль 2. Організаційні основи торговельного менеджменту															
5	Організаційний дизайн підприємств торгівлі	8	4	4				8							
6	Управління розвитком матеріально-технічної бази оптової торгівлі	8	4	4				8							
7	Система внутрішньоорганізаційного контролю торговельного підприємства	8	4	4				8							
8	Управління комерційною діяльністю торговельного підприємства	8	4	4				8							
	Проміжний контроль							4							
Разом:		120	24	24				72							

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст навчальної дисципліни за темами

Тема 1. Зовнішньоекономічна діяльність як складова економіки підприємства.

Характеристика категорій зовнішньоекономічної сфери та їх взаємозв'язки. Функції зовнішньоекономічної діяльності. Сутність поняття «зовнішньоекономічна діяльність», основні види і форми зовнішньоекономічної діяльності. Принципи здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 2. Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в Україні.

Характеристика системи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Нормативно-правові акти України щодо зовнішньоекономічної діяльності. Право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Основи регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Державне регулювання. Характеристика недержавних органів регулювання зовнішньоекономічної діяльності: торгово-промислові палати, фондові та валютні біржі та подібне. Економічні інструменти регулювання зовнішньоекономічної діяльності: податки, збори. Характеристика механізму формування валютних фондів підприємств. Характеристика адміністративних методів регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Реєстрація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Реєстрація зовнішніх контрактів. Оперативне регулювання. Нетарифні методи регулювання, їх класифікація і характеристика. Механізм реалізації квот і ліцензій при здійсненні експорту та імпорту товарів. Система ліцензування і квотування. Антидемпінгове та компенсаційне мито. Інформаційне забезпечення зовнішньоекономічної діяльності.

Тема 3. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Основні напрями митної політики України. Характеристика органів державного регулювання митної справи, їх структура. Організація системи митного контролю. Форми здійснення митного контролю. Порядок митного оформлення товарів. Єдиний митний тариф. Види і ставки мита, обмеження щодо експортно-імпортних і транспортних операцій. Митні документи та специфіка їх оформлення. Декларування товарів, форми декларування, процедура декларування. Поняття вантажної митної декларації. Поняття митної вартості. Механізм нарахування та види митних платежів. Митні збори, нарахування акцизного збору та ПДВ.

Тема 4. Зовнішньоторговельні операції підприємств.

Класифікація і характеристика різноманітних форм виходу на зовнішні ринки. Умови існування. Критерії вибору форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Вивчення і аналіз умов ринку. Дослідження потенційних можливостей фірми. Пошук партнерів при здійсненні безпосередніх експортно-імпортних операцій. Способи встановлення контактів з потенційним партнером. Тактика і стратегія проведення переговорів. Укладання угод з ініціативи продавця. Укладання угод з ініціативи покупця. Поняття оферти, її види. Акцепт. Комерційні документи, запит і замовлення, процедура їх використання

Класифікація угод зустрічної торгівлі. Операції натурального обміну (бартер). Операції, які передбачають участь продавця в реалізації товарів, запропонованих покупцем. Комерційна компенсація, зустрічні закупівлі, авансові закупівлі, угоди типу «світч», угоди типу, «оффсет», рамочні угоди, угоди позитивної зустрічної торгівлі, угоди щодо зворотного експорту, програми пов'язання імпорту та експорту і обов'язки, які передбачають участь інвестора в експорті товарів країни-імпортера. Операції в рамках промислового співробітництва. Співробітництво на комерційній основі, виробнича кооперація, операції з давальницькою сировиною. Розповсюдження операцій зустрічної торгівлі в Україні. Регулювання щодо їх здійснення на території.

Характеристика та класифікація посередників за обсягом повноважень і за місцем, що вони посідають на зовнішніх ринках. Агенти, представники, брокери, маклери. Угоди комісії, їх особливості. Угоди чистої комісії. Договір «делькредере». Угоди консигнації, особливості і можливості здійснення. Способи консигнації. Торгові агенти, агенти повірені: обов'язки, особливості, регулювання. Дистриб'ютори, дилери, їх місце на ринку. Прості агенти, агенти з правом «першої руки», монопольні (ексклюзивні) агенти. Регулювання

посередницьких операцій в Україні. Оренда машин і устаткування. Класифікація, характеристика та особливості виконання лізингових операцій. Закордонний досвід щодо здійснення лізингових операцій. Практика лізингу в Україні. Правове регулювання лізингових відносин.

Тема 5. Контракт у зовнішньоекономічній діяльності.

Суть і мета договірних відносин між підприємствами на зовнішньому ринку. Права і обов'язки сторін. Регулювання укладання міжнародних договорів купівлі-продажу. Конвенція ООН щодо договорів міжнародної купівлі-продажу товарів. Етапи здійснення експортно-імпортової угоди. Види контрактів та їх класифікація. Форми, умови, порядок укладання контрактів. Способи встановлення взаємовідносин між потенційними покупцями та продавцями товару.

Типові контракти в міжнародній торгівлі. Торгові звичаї та їх значення. Можливий набір умов (розділів) контракту. Умови контракту: обов'язкові та додаткові. Зміст і характеристика основних умов контракту. Преамбула. Предмет контракту. Кількість та якість товару в контракті. Базисні умови поставки. Транспортні умови. Термін і дата постачання. Пакування і маркування. Гарантії на технічне обслуговування. Порядок приймання товару. Рекламації і санкції. Арбітраж. Форс-мажорні обставини. Інші умови. Термін поставки, вимоги до нього. Етапи виконання експортно-імпортного контракту. Базисна умова поставки товарів. Суть та еволюція умов «Інкотермс». Характеристика основних груп: Е, F, С, D. Поділ базисних умов в залежності від виду транспорту.

Тема 6. Валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Державна політика в Україні щодо валютного регулювання. Принципи організації валютно-кредитного механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Діяльність Укрексімбанку. Валютні операції. Порядок придбання і використання валюти. Фінансова звітність резидентів. Порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті. Нормативна база щодо валютного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. Система валютного контролю. Державні органи, що здійснюють валютний контроль, їх функції, обов'язки.

Тема 7. Транспортне забезпечення та страхування зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Принципи управління комерційною діяльністю транспортних установ в Україні. Транспортні умови комерційних контрактів. Фрахт та страхування міжнародних перевезень. Види міжнародних перевезень: морські, автомобільні, повітряні, залізничні. Організація та технологія міжнародних перевезень. Порядок заповнення міжнародної транспортної документації. Особливості транспортного обслуговування зовнішньоекономічних перевезень в Україні. Порядок надання транспортно-експедиційних послуг підприємствам суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності. Методика визначення ціни за транспортне обслуговування.

Тема 8. Форми розрахунків та інвестування у зовнішньоекономічній діяльності.

Форми платежу: готівка, авансовий, в кредит. Кредитні засоби платежу. Чеки, їх види, гарантії. Вексель: форма, акцепт, аваль. Банківський переказ. Види акредитивів, загальні положення щодо використання. Акредитив у розрахунках за експортні товари, акредитив у розрахунках по імпорту. Інкасо, документарне інкасо, чисте. Відкритий рахунок. Порядок створення змішаних підприємств за участю українського капіталу за кордоном, їх види, умови існування та ліквідування. Комерційна діяльність змішаних підприємств. Прибутки та оподаткування. Умови та порядок створення підприємств за участю іноземних інвесторів в Україні. Організаційні аспекти діяльності спільних підприємств. Трансфертне ціноутворення в спільних підприємств. Утворення фондів і розподіл прибутків. Оподаткування. Перспективи розвитку спільних підприємств в Україні.

5.2 Тематика семінарських занять

Тема 1. Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція .

Тема 2. Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки.

Тема 3. Планування діяльності торгової організації.

- Тема 4. Тенденції в менеджменті роздрібно́ї торгівлі.
Тема 5. Тенденції в менеджменті оптово́ї торгівлі
Тема 6. Організаційний дизайн підприємств торгівлі.
Тема 7. Управління розвитком матеріально-технічної бази оптово́ї торгівлі.
Тема 8. Система внутрішньоорганізаційного контролю торгівельного підприємства.

5.3. ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ.

№ з/п	Вид роботи	Кількість годин	Форми звітності
1.	Сутність торговельного менеджменту та його сучасна концепція	8	Усне опитування, реферат
2.	Стратегія торговельного менеджменту, її зміст і послідовність розробки	8	Конспект, тестові завдання, відповіді на питання
3	Планування діяльності торгової організації	8	Конспект, Відповіді на питання
4	Тенденції в менеджменті оптово́ї торгівлі	8	Усне опитування, реферат
5	Організаційний дизайн підприємств торгівлі	8	Конспект, тестові завдання
6	Управління розвитком матеріально-технічної бази оптово́ї торгівлі	8	Конспект, відповіді на питання
7	Система внутрішньоорганізаційного контролю торговельного підприємства	8	Конспект, відповіді на питання
8	Управління комерційною діяльністю торговельного підприємства	8	Усне опитування
9	Підготовка наукових статей	4	Тези
10	Проміжний контроль	4	МКР
	Разом	72	

Тематика індивідуальних (групових) завдань.

Теми рефератів:

1. Предмет, зміст і завдання дисципліни «Торговельний менеджмент». Методи і прийоми пізнання, зв'язок курсу з суміжними дисциплінами.
2. Значення торговельного менеджменту в системі загального менеджменту: макро- й мікроаспекти.
3. Сутність, мета та завдання торговельного менеджменту.
4. Принципи торговельного менеджменту.
5. Функції і механізм менеджменту в торгівлі.
6. Системний і процесний підходи як методологічна база вивчення курсу.
7. Вибір організаційно-правової форми діяльності торговельного підприємства.
8. Торгівельна організація і сфера її функціонування.
9. Регулювання діяльності торговельних організацій на рівні державних і місцевих органів самоврядування.
10. Сутність стратегії торговельного менеджменту.
11. Етапи формування стратегії менеджменту в торгівлі.
12. Оцінка стратегії торговельного менеджменту.
13. Зовнішнє і внутрішнє середовище організації торгівлі: ознаки, характеристика.
14. Класифікація та основні рівні розробки стратегій в торгівлі.
15. Значення цілісної системи планування.
16. Стратегічне планування в торгівлі. Етапи процесу планування.
17. Планування реалізації стратегії організації.
18. Формулювання місії та цілей організації.

19. Складання бізнес-плану торгового підприємства.
20. Основні риси сучасного управління в роздрібній торгівлі.
21. Функції роздрібно́ї торгівлі на споживчому ринку.
22. Сучасні технології в обслуговуванні покупців.
23. Види роздрібних торгівельних підприємств та особливості управління ними.
24. Управління асортиментом роздрібного торгівельного підприємства.
25. Управління товаропостачанням роздрібно́ї мережі.
26. Управління торгово-технологічними процесами в магазинах.
27. Особливості управління ритейловими мережами.
28. Корпоративний стиль як фактор активізації просування товарів.
29. Основні риси сучасного управління в оптовій торгівлі.
30. Функції оптової торгівлі на споживчому ринку.

ФОРМИ ПОТОЧНОГО ТА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ

6.1 Поточний контроль здійснюється під час проведення семінарських занять (включає, в тому числі, перевірку якості підготовки завдань, які винесені на самостійне вивчення та виконання) і має на меті перевірку рівня підготовленості студента. Формами проведення поточного контролю з дисципліни є:

- 1) усні опитування на семінарських заняттях;
- 2) участь в обговоренні питань на семінарах;
- 2) якість пошуку необхідної літератури тощо.

6.2. Форми і методи проміжного (модульного) контролю

Модульний контроль (МК) – процедура визначення рівня засвоєння студентом навчального матеріалу відповідної дисципліни.

Модульний контроль з дисципліни «Менеджмент і адміністрування торгівельних організацій» проводиться у тестовій формі. Кількість модульних контрольних робіт на дисципліну – 1.

6.3. Форми і методи підсумкового контролю

Підсумковий контроль проводиться з метою оцінки результатів навчання. Завданням підсумкового контролю є перевірка глибини засвоєння студентом програмного матеріалу дисципліни, логіки та взаємозв'язків між окремими її розділами, здатність творчого використання набутих знань, уміння сформулювати своє ставлення до певної проблеми, що впливає зі змісту дисципліни тощо.

Підсумковий контроль з дисципліни «Менеджмент і адміністрування торгівельних організацій» проводиться у формі заліку.

Залік - це форма підсумкового контролю, що полягає в оцінці засвоєння студентами навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ними певних видів робіт на семінарських заняттях і при самостійному опрацюванні тематичних питань.

Оцінка за семестр з дисципліни, з якої передбачений залік, виставляється за результатами поточного контролю.

7. ЗАСОБИ ДІАГНОСТИКИ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Модульна контрольна робота

В-1

1. Торговля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.

В-2

1. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
2. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
3. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.

В-3

1. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібно́ї торгівлі.

2. Управління прибутком торговельного підприємства.
3. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.

В-4

1. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
2. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
3. Організація торгівлі непродовольчими товарами.

В-5

1. Організація торгівлі продовольчими товарами.
2. Обладнання підприємств торгівлі.
3. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.

В-6

1. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
2. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
3. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.

В-7

1. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
2. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торговельного підприємства.
3. Державне регулювання діяльності торговельного підприємства.

В-8

1. Вплив продуктивності праці на ефективність господарювання.
2. Характеристика інформаційного забезпечення розробки плану з праці в торговельному підприємстві.
3. Торговельна надбавка, її розміри та методика обґрунтування.

В-9

1. Резерви та шляхи збільшення прибутку.
2. Збитковість підприємства та методи її оцінки.
3. Ризики в підприємстві.

В-10

1. Господарські ризики торговельного підприємства.
2. Система бюджетів торговельного підприємства.
3. Прогнозування валового доходу торговельного підприємства.

В-11

1. Планування витрат обігу.
2. Фінансові ресурси торговельного підприємства.
3. Аналіз стану інвестування торговельного підприємства.

В-12

1. Планування надходження і закупівлі товарів.
2. Методика прогнозування оптового товарообігу.
3. Передумови виникнення та розвитку нових форм торгівлі.

В-13

1. Шляхи трансформації торгівлі до нового стилю господарювання в умовах глобалізації.
2. Трансформація податкового законодавства до формування прозорого і 15 стабільного правового поля діяльності.
3. Розширення можливостей імпорту товарів і прогресивних передових технологій.

В-14

1. Створення умов для подальшого використання потенційних переваг української економіки.
2. Види роздрібних підприємств.
3. Створення роздрібного торговельного підприємства.

8. КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

8.1. Шкала та критерії оцінювання знань студентів.

Результати навчання з освітніх компонентів оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) «зараховано», «не зараховано» – для заліків. Шкала переведення балів подана в таблиці 1.

Таблиця 1.

Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою	
	залік	
90-100	зараховано	
89-70		
51-69		
26-50	не зараховано	
1-25		

Підсумковий бал з навчальної дисципліни є сумою балів, одержаних за поточний та проміжний контроль.

Критерії оцінювання поточного та проміжного контролю визначаються Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень здобувачів вищої освіти в умовах ЄКТС, яке прийнято в університеті із урахуванням вагових коефіцієнтів:

– поточного контролю:

для дисциплін, що завершуються заліком – 0,7;

– проміжного контролю:

для дисциплін, що завершуються заліком – 0,3.

Для визначення ступеня оволодіння навчальним матеріалом з подальшим його оцінюванням рекомендується застосовувати наступні рівні навчальних досягнень студентів (табл. 2):

Таблиця 2.

Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Студент	
Відмінний	100...90	вільно володіє навчальним матеріалом, висловлює свої думки, робить аргументовані висновки, рецензує відповіді інших студентів, творчо виконує індивідуальні та колективні завдання; самостійно знаходить додаткову інформацію та використовує її для реалізації поставлених перед ним завдань; вільно використовує нові інформаційні технології для поповнення власних знань	може аргументовано обрати раціональний спосіб виконання завдання й оцінити результати власної практичної діяльності; виконує завдання, не передбачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань
Достатній	89....70	вільно володіє навчальним матеріалом, застосовує знання на практиці; узагальнює і систематизує навчальну інформацію, але допускає незначні огріхи у порівняннях, формулюванні висновків, застосуванні теоретичних знань на практиці	за зразком самостійно виконує практичні завдання, передбачені програмою; має стійкі навички виконання завдання

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Студент	
Задовільний	69...51	володіє навчальним матеріалом поверхово, фрагментарно, на рівні запам'ятовування відтворює певну частину навчального матеріалу з елементами логічних зв'язків, знає основні поняття навчального матеріалу	має елементарні, нестійкі навички виконання завдань
Незадовільний	50...26	має фрагментарні знання (менше половини) при незначному загальному обсязі навчального матеріалу; відсутні сформовані уміння та навички; під час відповіді допущено суттєві помилки	планує та виконує частину завдання за допомогою викладача
Неприйнятний	25...1	студент не володіє навчальним матеріалом	виконує лише елементи завдання, потребує постійної допомоги викладача

8.2. Критерії оцінювання під час аудиторних занять.

Досягнення студентів на семінарських заняттях, а також виконані ними індивідуальної та самостійної роботи оцінюються за шкалою від «0» до «5». Критерії оцінювання наводяться у таблиці 3.

Таблиця 3.

Критерії оцінювання навчальних досягнень студентів на семінарських заняттях

Оцінка	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Оцінюється робота студента, який у повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно, самостійно й аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу, вільно послуговується науковою термінологією, розв'язує задачі стандартним або оригінальним способом, наводить аргументи на підтвердження власних думок, здійснює аналіз та робить висновки.
4 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає, в основному розкриває зміст теоретичних запитань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу, розв'язує задачі стандартним способом, послуговується науковою термінологією. Але при висвітленні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі неістотні неточності та незначні помилки.
3 бали	Оцінюється робота студента, який відтворює значну частину навчального матеріалу, висвітлює його основний зміст, виявляє елементарні знання окремих положень, записує основні формули, рівняння, закони. Однак не здатний до глибокого, всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, не користується необхідною літературою, допускає істотні неточності та помилки.
2 бали	Оцінюється робота студента, який достатньо не володіє навчальним матеріалом, однак фрагментарно, поверхово (без аргументації й обґрунтування) викладає окремі питання навчальної дисципліни, не розкриває зміст теоретичних питань і практичних завдань.
1 бал	Оцінюється робота студента, який не в змозі викласти зміст більшості питань теми та курсу, володіє навчальним матеріалом на рівні

	розпізнавання явищ, допускає істотні помилки, відповідає на запитання, що потребують однослівної відповіді.
0 балів	Оцінюється робота студента, який не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його висвітлити, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

Кожен вид роботи фіксується у відповідній графі журналу академічної групи з обов'язковим позначенням виду роботи та дати проведення. Після завершення вивчення дисципліни викладач виводить середньозважений бал, що переводиться у 100-бальну шкалу (див. таблицю 4.) з відповідним ваговим коефіцієнтом.

Таблиця 4.

**Таблиця переведення середньозваженого балу
за 100-бальною шкалою**

<i>100- бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100- бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100- бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100- бальна</i>	<i>сер. бал</i>	<i>100- бальна</i>	<i>сер. бал</i>
100	4,97–5,00	80	4,10–4,14	60	3,10–3,14	40	2,25–2,29	20	1,15–1,20
99	4,94–4,96	79	4,05–4,09	59	3,05–3,09	39	2,20–2,24	19	1,09–1,14
98	4,91–4,93	78	4,00–4,04	58	3,00–3,04	38	2,15–2,19	18	1,03–1,08
97	4,87–4,90	77	3,95–3,99	57	2,96–2,99	37	2,10–2,14	17	0,97–1,02
96	4,84–4,86	76	3,90–3,94	56	2,93–2,95	36	2,05–2,09	16	0,91–0,96
95	4,80–4,83	75	3,85–3,89	55	2,90–2,92	35	2,00–2,04	15	0,85–0,90
94	4,76–4,79	74	3,80–3,84	54	2,87–2,89	34	1,95–1,99	14	0,79–0,84
93	4,72–4,75	73	3,75–3,79	53	2,84–2,86	33	1,90–1,94	13	0,73–0,78
92	4,68–4,71	72	3,70–3,74	52	2,81–2,83	32	1,85–1,89	12	0,67–0,72
91	4,64–4,67	71	3,65–3,70	51	2,78–2,80	31	1,80–1,84	11	0,61–0,66
90	4,60–4,63	70	3,60–3,64	50	2,75–2,77	30	1,75–1,79	10	0,55–0,60
89	4,55–4,59	69	3,55–3,59	49	2,70–2,74	29	1,69–1,74	9	0,49–0,54
88	4,50–4,54	68	3,50–3,54	48	2,65–2,69	28	1,63–1,68	8	0,43–0,48
87	4,45–4,49	67	3,45–3,49	47	2,60–2,64	27	1,57–1,62	7	0,37–0,42
86	4,40–4,44	66	3,40–3,44	46	2,55–2,59	26	1,51–1,56	6	0,31–0,36
85	4,35–4,39	65	3,35–3,39	45	2,50–2,54	25	1,45–1,50	5	0,25–0,30
84	4,30–4,34	64	3,30–3,34	44	2,45–2,49	24	1,39–1,44	4	0,19–0,24
83	4,25–4,29	63	3,25–3,29	43	2,40–2,44	23	1,33–1,38	3	0,13–0,18
82	4,20–4,24	62	3,20–3,24	42	2,35–2,39	22	1,27–1,32	2	0,07–0,12
81	4,15–4,19	61	3,15–3,19	41	2,30–2,34	21	1,21–1,26	1	0,01–0,06

Підрахунки середньозваженого балу здійснюються з точністю до другого знака після коми. За таблицю 4 визначають кількість балів за 100-бальною шкалою, яку множать на ваговий коефіцієнт – 0,7 і отримують кількість балів за поточний контроль. Кількість балів за поточний контроль округлюють до цілих.

Кількість балів, отриманих студентом за поточний контроль, виставляється викладачем у відповідній графі академічного журналу до проведення проміжного контролю.

8.3. Критерії оцінювання модульної контрольної роботи.

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30» – для дисциплін, викладання яких завершується заліком.

Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою (табл. 4.) та множиться на коефіцієнт 0,3.

Результати проміжного контролю фіксуються у відповідній графі академічного журналу.

8.4. Критерії оцінювання під час підсумкового контролю.

Залік – це форма підсумкового контролю, що полягає в оцінюванні рівня опанування студентами навчального матеріалу виключно на підставі результатів виконання ними певних видів робіт, зазначених у робочій програмі навчальної дисципліни.

Оцінка за семестр з дисципліни, з якої передбачений залік, виставляється після закінчення її вивчення (до початку екзаменаційної сесії) за результатами поточного (ваговий коефіцієнт – 0,7) та проміжного (ваговий коефіцієнт – 0,3) контролю. При цьому обов'язкової присутності здобувачів вищої освіти під час заліку не передбачено.

Залік отримує здобувач вищої освіти, який виконав всі види роботи, визначені в робочій програмі навчальної дисципліни й має достатню кількість балів за поточний контроль (не менше 35 балів) та проміжний контроль (не менше 16 балів).

9. ІНСТРУМЕНТИ, ОБЛАДНАННЯ ТА ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ВИКОРИСТАННЯ ЯКИХ ПЕРЕДБАЧАЄ НАВЧАЛЬНА ДИСЦИПЛІНА

Технічні засоби для демонстрування презентацій (ноутбук, проектор).

10. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

10.1. Основні джерела

1. Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 с.

2. Моргулець О. Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посібник. Реком. МОН молодь спорт України для студ. ВНЗ. Київ : ЦУЛ, 2012. 384 с.

3. «Менеджмент організацій»: навчальний посібник для студентів-магістрів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізації «Менеджмент і бізнес-адміністрування». Укладачі: Л.Є. Довгань, І.П. Малик, Г.А. Мохонько, М.В. Шкробот. Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2017. 271 с.

4. Дикань В.Л. Дослідження міжнародних стандартів управління ризиками. *Бізнес Інформ*. 2014. №1. С. 314- 319.

5. Дикань В.Л. Стратегічне управління: навч. Посібник. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 272 с.

6. Духонина О. Управление предприятиями в современных условиях. *Финансовая газета*. Региональный выпуск. 2015. № 10. С. 96-99.

7. Мазур В.С. Нові підходи і форми менеджменту, як особливого типу управління. Пріоритети економічного розвитку України: історія та сьогодення. Вінниця, 2016. С. 178-183.

8. Менеджмент організацій і адміністрування: навчальний посібник для підготовки до державного іспиту на ступінь магістра зі спеціальності «Менеджмент організацій і адміністрування (за видами економічної діяльності)». Під ред. С.К. Харічкова, Г.А. Дорошук. Одеса. 2015. 400 с.

10.2. Допоміжні джерела

1. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник. Харків : Світ книг, 2015. 368 с.

2. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник. За ред. Н. О. Власової. Харків: Світ книг. 2014. 473 с.

3. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 368 с.

4. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. 3-тє вид. Київ : КНЕУ, 2010. 444 с.

5. Краснокутська Н. С. Підприємницький потенціал як фактор розвитку торговельних підприємств : монографія Харків : «Лідер», 2015. 175 с.

6. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій : навч. посіб. Київ: Знання. 2010. 452 с.

7. Шевченко В. С. Конспект лекцій з дисципліни «Менеджмент та адміністрування (Менеджмент)» (для студентів усіх форм навчання напряму підготовки 6.030601 – Менеджмент та слухачів другої вищої освіти за спеціальністю 7.03060101 – Менеджмент і адміністрування (за видами економічної діяльності)). Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2016. 104 с.

8. Воронкова В. Г. Теорія організацій : навч.-метод. посібник для другого (магістерського) рівня вищої освіти ЗДІА ден. та заоч. форм навчання в галузі знань 28 «Управління та адміністрування» за освітньо-професійною програмою «Менеджмент організацій і адміністрування» спеціальності 074 (281) «Публічне управління та адміністрування» ЗДІА. Запоріжжя : ЗДІА, 2018. 120 с.

10.3. Інтернет-ресурси

1. Сайт Державної регуляторної служби України. URL : <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>

2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: <http://www.me.gov.ua>.

3. Сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Сайт Державної служби України з питань безпечності харчових продуктів та захисту споживачів. URL: <http://www.consumer.gov.ua/default.aspx>

5. Сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://www.sfs.gov.ua>

6. Офіційний сайт Світової організації торгівлі. URL: <http://www.wto.org/>

7. Сайт Головне управління статистики в Харківській області. URL: <http://uprstat.kharkov.ukrtel.net/ua/>