

**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

**ТОРГОВЕЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
ПІДПРИЄМСТВ**
(назва навчальної дисципліни)

освітній ступінь бакалавр
(назва освітнього ступеня)

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

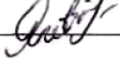
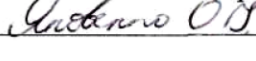
спеціальність 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
(код і назва спеціальності)

освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: економіка
та управління підприємством
(код і назва спеціальності)

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

ПОГОДЖЕНО:

Голова ради з якості вищої освіти факультету

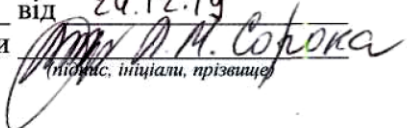
(підпис, ініціали, прізвище)

РЕКОМЕНДОВАНО:

кафедрою управління підприємницькою та туристичною діяльністю

протокол № 7 від 24.12.19

Завідувач кафедри



(підпис, ініціали, прізвище)

Розробники програми:

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

Рецензенти програми:

Захарченко В.І., професор кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю ІДГУ, д.е.н.

Сорока Л.М., завідувач кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю ІДГУ, доцент, к.е.н.

1. ОПИС ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Розподіл годин за навчальним планом	
	Денна	Заочна
Кількість кредитів: 4	Лекції:	
	24	6
Модуль: 1	Практичні заняття:	
Загальна кількість годин: 120		
Рік вивчення дисципліни за навчальним планом 4/1	Лабораторні заняття:	
Семестр 7/2	Семінарські заняття:	
	24	6
Тижневе навантаження (год.):	Консультації:	
- аудиторне: 2		
- самостійна робота: 4	Індивідуальні заняття:	
Форма підсумкового контролю: залік		
Мова навчання: українська	Самостійна робота:	
	72	108

2. МЕТА ДИСЦИПЛІНИ

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

Метою вивчення дисципліни є: формування системи знань і навичок стосовно торговельного підприємництва та особливостей його ведення.

Передумови для вивчення дисципліни: економіка підприємства (виробничого, торговельного та біржових структур), підприємництво та бізнес-культура, маркетинг.

Міждисциплінарні зв'язки з навчальними дисциплінами: товарознавство, звітність і оподаткування підприємства, бухгалтерський облік.

3. ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути такі результати навчання:

1. Знання

- сутність теоретичних положень організації торговельного підприємництва;
- методичні підходи щодо аналізу й обліку у торговельному підприємстві;
- методи вимірювання економічних ризиків та забезпечення економічної безпеки

2. Уміння

- орієнтуватись у різних господарських ситуаціях, пов'язаних з організацією та веденням торговельної діяльності;
- розробляти плани щодо перспектив; обирати доцільні напрямки виходу з ризикових ситуацій та розробляти систему економічної безпеки в залежності від особливостей ведення торгівлі.

3. Комунікація:

- Показувати уміння 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.

4. ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН ДИСЦИПЛІНИ

№ з/п	Назви модулів / тем	Кількість годин (денна форма навчання)						Кількість годин (заочна форма навчання)							
		Аудиторні	Лекції	Семінарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота	Аудиторні	Лекції	Семінарські (практичні)	Лабораторні	Консультації	Індивідуальні заняття	Самостійна робота
1	Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі	4	2	2				8	4	2	2				12
2	Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва	8	4	4				8	4	2	2				14
3	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва	4	2	2				10							12
4	Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі	8	4	4				8							12
5	Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.	4	2	2				8	4	2	2				14
6	Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі	8	4	4				10							12
7	Підприємницька діяльність у сфері роздрібної торгівлі	8	4	4				8							14
8	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства	4	2	2				8							14
Проміжний контроль								4							4
Разом		48	24	24				72	12	6	6				108

5. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

5.1. Зміст навчальної дисципліни за темами

Модуль 1. Сутність, роль та принципи торговельного підприємництва

ТЕМА 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі

1. Підприємництво як соціально-економічна категорія та процес.
2. Роль і значення підприємництва в структурі ринкової економіки
3. Особливості торговельного підприємництва.

ТЕМА 2. Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва

1. Етапи розвитку торговельного підприємництва.
2. Принципи торговельного підприємництва.
3. Методи та критерії вибору видів підприємницької діяльності в сфері торгівлі.
4. Специфіка підприємництва щодо здійснення торгівлі окремими товарами.

ТЕМА 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва

1. Сутність організаційно-правової форми підприємницької діяльності, зміст та особливості в сфері торгівлі.
2. Складні організаційно-правові форми підприємницької діяльності та їх характеристика.

ТЕМА 4. Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі

1. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності в торгівлі.
2. Післяреєстраційні процедури легітимізації суб'єкта підприємництва.
3. Особливості організації суб'єктів підприємницької діяльності з іноземними інвестиціями.

ТЕМА 5. Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.

1. Сутність і зміст стратегій підприємництва.
2. Порядок та етапи розробки підприємницької стратегії.
3. Загальні підходи до оцінки ефективності підприємницької діяльності в торгівлі.
4. Сутність бізнес-плану, мета його створення та призначення.

ТЕМА 6. Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі

1. Регуляторна державна політика в сфері підприємництва.
2. Органи державного регулювання торговельного підприємництва.
3. Захист прав підприємців та споживачів.
4. Особливості державного регулювання торговельного підприємництва у зарубіжних країнах.

ТЕМА 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібно́ї торгівлі

1. Зміст і функції торгівлі, її види та форми.
2. Сутність, зміст і особливості підприємницької діяльності в роздрібній торгівлі.
3. Технологія створення магазину.
4. Особливості організації торгівлі в дрібно-роздрібній мережі, пересувних торговельних об'єктах, на ринках.
5. Ярмаркова та виставкова діяльність.

ТЕМА 8. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

1. Особливості підприємницької діяльності в сфері ресторанного господарства.
2. Порядок створення закладу ресторанного господарства.
3. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства.

5.2. Тематика семінарських занять.

Модуль 1. Сутність, роль та принципи торговельного підприємництва

- ТЕМА 1. Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі
- ТЕМА 2. Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва
- ТЕМА 3. Організаційно-правові форми торговельного підприємництва
- ТЕМА 4. Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі
- ТЕМА 5. Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.
- ТЕМА 6. Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі
- ТЕМА 7. Підприємницька діяльність у сфері роздрібно́ї торгівлі
- ТЕМА 8. Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства

5.3. Організація самостійної роботи студентів.

Розподіл годин самостійної роботи

№ з/п	Вид самостійної роботи	Кількість годин
		Денна форма навчання
1.	Опрацювання лекційного матеріалу	7
2.	Підготовка до семінарських занять	24
3.	Підготовка до модульного (проміжного) контролю	4
4.	Опрацювання тем, винесених на самостійну підготовку, в тому числі конспектування за заданим планом	16
5.	Виконання тестових завдань	8
6.	Підготовка рефератів	8
7.	Робота з інтернет-ресурсами	5
		Заочна форма навчання
1.	Опрацювання лекційного матеріалу	2
2.	Підготовка до семінарських занять	6
3.	Підготовка до модульного (проміжного) контролю	4
4.	Опрацювання тем, винесених на самостійну підготовку, в тому числі конспектування за заданим планом	71
5.	Виконання тестових завдань	10
6.	Підготовка рефератів	10
7.	Робота з інтернет-ресурсами	5

Денна форма навчання:

№ з/п	Вид роботи	Кількість годин	Форми звітності
1.	Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі	8	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
2.	Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва	8	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
3.	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва	10	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
4.	Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі	8	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
5.	Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.	8	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
6.	Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі	10	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
7.	Підприємницька діяльність у сфері роздрібно торгівлі	8	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
8.	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства	8	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
	Проміжний модульний контроль	4	Підготовка
	Разом	72	

Заочна форма навчання:

№ з/п	Вид роботи	Кількість годин	Форми звітності
1.	Сутність, роль підприємництва та його особливості у сфері торгівлі	12	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
2.	Умови, чинники та принципи розвитку торговельного підприємництва	14	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
3	Організаційно-правові форми торговельного підприємництва	12	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
4	Утворення суб'єкта підприємницької діяльності в торгівлі	12	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
5	Стратегії торговельного підприємництва. основи бізнес-планування.	14	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
6	Державне регулювання підприємницької діяльності в торгівлі	12	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
7	Підприємницька діяльність у сфері роздрібно торгівлі	14	Конспект, усна відповідь на питання, виконання тестових завдань
8	Підприємницька діяльність у сфері ресторанного господарства	14	Конспект, усна відповідь на питання, підготовка реферату
	Проміжний модульний контроль	4	Підготовка
	Разом	108	

Теми рефератів:

1. Торгівля як форма товарного обігу, як галузь економіки.
2. Проблеми розвитку торговельних підприємств в Україні.
3. Перспективи розвитку торгівлі в Україні.
4. Вплив торгівлі на рівень матеріального добробуту людей.
5. Роль торгівлі в період становлення ринкових відносин.
6. Споживач – центральна фігура у ринкових відносинах.
7. Визначення товарних запасів на підприємствах роздрібно торгівлі.
8. Управління прибутком торговельного підприємства.
9. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг.
10. Національні виробники товарів народного споживання та захист їх інтересів.
11. Економічні методи регулювання внутрішнього ринку.
12. Організація торгівлі непродовольчими товарами.
13. Організація торгівлі продовольчими товарами.
14. Обладнання підприємств торгівлі.
15. Управління торговельним підприємством у ринкових умовах.
16. Техніко-технологічна оснащеність торговельних підприємств.
17. Формування кадрового потенціалу торговельних підприємств.
18. Характеристика показника роздрібного товарообороту в умовах ринкової економіки.
19. Фактори, що визначають обсяг, структуру та перспективи розвитку товарообороту.
20. Економічне обґрунтування обсягу роздрібного товарообороту, потрібного для беззбиткової діяльності торговельного підприємства.

6. 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 складається з 3х теоретичних питань. 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 «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

Приклади тестових завдань:

1. Потреби, які сформувались в рамках досягнутого рівня розвитку виробничих сил та масштабів виробництва – це:

- а) дійсні потреби;
- б) абсолютні;
- в) платоспроможні;
- г) дійсні і абсолютні.

2. Споживну цінність товару визначає:

- а) безпечність товару;
- б) нешкідливість;
- в) універсальність;
- г) корисність товару;

3. Споживна вартість, притаманна окремому продукту або набору продуктів, призначених для задоволення якої-небудь конкретної потреби людини – це:

- а) одинична суспільна споживна вартість;
- б) сукупно-суспільна;
- в) суспільна;
- г) індивідуальна.

4. Товарознавчо-формуючий етап в історії розвитку товарознавства захоплює:

- а) наш час;
- б) IX–XX ст.;
- в) XVII–IXX ст.;
- г) XVI–XVIII ст.

5. Поділ ринку на чіткі групи споживачів, яким можуть знадобитися окремі товари називається:

- а) стабілізація;
- б) формування;

- в) позиціювання;
 - г) сегментація ринку.
6. Коли предмети споживання сприймаються як засоби підтримки і збереження життя – це:
- а) утилітарний тип споживання;
 - б) пасивний;
 - в) престижний;
 - г) творчий.
7. Вимоги, яким повинен відповідати товар, щоб його можливо було використати за призначенням – це:
- а) специфічні;
 - б) загальні;
 - в) поточні;
 - г) перспективні.
8. Перспективні вимоги до товарів розробляються на основі вимог:
- а) специфічних;
 - б) загальних;
 - в) загальних і поточних;
 - г) поточних.
9. Вимоги, які пред'являються до товарів серійного виробництва, які знаходяться у продажу – це:
- а) поточні вимоги;
 - б) перспективні;
 - в) специфічні;
 - г) загальні.
10. До конкретного товару або групи виробів пред'являються вимоги:
- а) перспективні;
 - б) загальні;
 - в) поточні;
 - г) специфічні.

Питання для самоопрацювання

1. Поняття організації діяльності торговельного підприємства.
2. Поняття економіки торговельного підприємства.
3. Роль торгівлі в національній та світовій економіці.
4. Організація торгівлі як окрема галузь знань.
5. Основні принципи організації торгівлі.
6. Види суб'єктів торговельної діяльності.
7. Організаційні моделі в системі торгівлі.
8. Структурна перебудова торгівлі за роки ринкових реформ.
9. Поняття оптової торгівлі, оптового ринку.
10. Структура та інфраструктура оптової торгівлі.
11. Види оптових підприємств та їх класифікація.
12. Структура оптового підприємства.
13. Сутність складського господарства
14. Сутність та види оптових закупівель
15. Форми і методи оптових закупівель товарів

Модульна контрольна робота

В-1

1. Торгівля 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 роздрібної 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.

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) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно» – для семестрових екзаменів, курсових робіт (проектів) і виробничих практик; «зараховано», «не зараховано» – для заліків і навчальних практик). 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.

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
Відмінний	100...90	Студент 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 перед-бачені навчальною програмою; вільно використовує знання для розв'язання поставлених перед ним завдань

Рівні навчальних досягнень	100-бальна шкала	Критерії оцінювання навчальних досягнень	
		Теоретична підготовка	Практична підготовка
		Студент	
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
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.

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 таблицею 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.

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. Андросова Т. В. Торгівля в ринкової економіці : навч. посібник. Харків: Харків, 2017. 120 с.
2. Апопій В. В. Організація торгівлі: підручник 3-тє вид. К. Центр учбової літератури, 2018. 397 с.
3. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посібник. К.: Знання-Прес, 2016. 148 с.
4. Мазаракі А. А. Внутрішня торгівля в Україні : економічні умови ефективного розвитку. К. : КНТЕУ: 2015. 195с.
5. Мочерний С. В. Основи підприємницької діяльності: навч. посібник. К. : ВЦ «Академія», 2015. 280 с.
6. Салига С. Я. Економіка та підприємництво: навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2015. 250 с.
7. Сизоненко В. О. Сучасне підприємництво: підручник. К.: Знання-Прес, 2015. 440 с.
8. Торговельне підприємництво : монографія за наук. ред. С. В. Князя. Л.: «Львівська Політехніка», 2015. 724 с.
9. Ушакова Н. Г. Внутрішня торгівля України: теоретико-функціональний аналіз: монографія. Х.: ХДУХТ, 2018. 321 с.
10. Чеберко Е. Ф. Теоретические основы предпринимательской деятельности: макроэкономический аспект: курс лекций. СПб.: Изд-во СПбГУП, 2017. 232 с.
11. Юрко І. В. Торговельне підприємництво: навч. посібник. К. Центр учб. л-ри, 2014. 232 с.

10.2. Допоміжні джерела

12. Виноградська А. М. Основи підприємництва : навч. посібник. К. : Кондор, 2015. 544 с.
13. Виноградська А. М. Технологія комерційного підприємництва: навч. посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2016. 285 с.
14. Власова Н. О. Економіка ресторанного господарства: навч. Посібник. Х. : Світ книг, 2015. 368 с.
15. Власова Н. О. Економіка торгівлі : навч. Посібник. Х. : Світ книг, 2016. 473 с.