



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ІЗМАЇЛЬСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СИЛАБУС
навчальної дисципліни

Менеджмент і адміністрування торгівельних організацій

1. Основна інформація про дисципліну

Тип дисципліни:	вибіркова	Форма навчання:	заочна.
Освітній ступінь:	магістр		
Галузь знань:	07 Управління та адміністрування		
Спеціальність:	073 Менеджмент		
Освітня програма:	Менеджмент: адміністрування діяльності суб'єктів господарювання		
Рік навчання:	1	Семестр:	1, 2
Кількість кредитів (годин):	4 (120 год.: 4- лекції; 4- семінарські; 112 - самостійна робота)		
Мова викладання:	українська		

2. Інформація про викладача (викладачів)

ПІБ: Сорока Лариса Миколаївна

Науковий ступінь, вчене звання, посада: кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Кафедра: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю

Робочий e-mail: soroka.lara55555@gmail.com

Години консультацій на кафедрі: п'ятниця, 14.40-16.00

3. Опис та мета дисципліни

Дисципліна «Менеджмент і адміністрування торгівельних організацій» призначена для поглиблення фахових компетентностей здобувачів вищої освіти за спеціальністю 073 менеджмент, але може бути цікавою та корисною й студентам інших спеціальностей.

Необхідність вивчення дисципліни обґрунтовується появою нових вимог до ефективності управління діяльністю різних суб'єктів господарювання в умовах трансформації економіки нашої держави та глобалізаційних процесів, що відбуваються у світовій економіці. Слід зазначити, що структурним елементом будь-якої національної економіки є суб'єкти господарської діяльності різних організаційно-правових форм, які мають різні цілі діяльності. Але разом з тим кожний суб'єкт господарської діяльності має сформулювати систему управління та організувати процес управління таким чином, щоб забезпечити досягнення стратегічних цілей та створити умови для подальшого розвитку в нестабільному середовищі функціонування сучасних організацій. Виконання такого завдання може бути під силу лише управлінцю обізнаному у питаннях організаційного дизайну, методів і інструментів управління, технологій і методів прийняття управлінських рішень, планування та діагностики різних аспектів діяльності та використання ресурсів (кадрових,

фінансових, матеріальних, тощо), особливостях розробки конкурентної політики та конкурентної стратегії спроможного оцінити ризики та вчасно запропонувати і впровадити заходи антикризового управління.

Отже, опанування дисципліни дозволить майбутнім фахівцям у галузі управління отримати знання в предметній сфері менеджменту організації (закони, принципи, методи інструменти управління), набути та розвинути здатності використання концепцій, методів і інструментарію менеджменту у відповідності до цілей діяльності організації, визначати, аналізувати та структурувати проблеми організації, розробляти заходи щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання, обирати та приймати управлінські рішення, які забезпечать сталий розвиток організації і відповідний рівень конкурентоспроможності в умовах невизначеності та ризику.

Передумови для вивчення дисципліни: «Економіка підприємства», «Маркетинг», «Теорія менеджменту», «Мікроекономіка та макроекономіка».

Міждисциплінарні зв'язки «Стратегічний менеджмент та маркетинг», «Економіка підприємства», «Економічне управління діяльністю суб'єктів господарювання»

4. Результати навчання

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

- *Знання:*

- специфіки менеджменту в торгівлі;
- особливостей функціонального управління підприємствами торговельної сфери;
- напрямів вдосконалення менеджменту торгових підприємств в Україні;
- специфіки реалізації функцій управління в торговельних підприємствах;
- засобів управління інформаційними технологіями;
- сучасних процесів торговельної сфери;
- раціональної організації роботи підприємств торгівлі;
- факторів організаційної діяльності, спрямованої на підвищення соціально-економічної ефективності підприємств.

- *Уміння:*

- 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.

- *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.

- *Автономність та відповідальність:*
- прийняття рішень у складних і непередбачуваних умовах, що потребує застосування нових підходів та прогнозування;
- відповідальність за розвиток професійного знання і практик, оцінку стратегічного розвитку команди;
- здатність до подальшого навчання.

5. Структура дисципліни

Тема 1. Сутність, мета та завдання торгового менеджменту.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 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.
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 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.

<p>Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Небава М. І., Ратушняк О. Г. Менеджмент організацій і адміністрування. Частина 1: навчальний посібник. Вінниця: ВНТУ, 2012. 105 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.
---	---

Тема 2. Організаційні основи торгового менеджменту. Управління персоналом.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір організаційно-правової форми діяльності торгового підприємства. 2. Загальні основи управління персоналом торгового підприємства управління чисельністю і складом персоналу. 3. Управління продуктивністю праці. 4. Управління стимулюванням праці. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум.: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1829_3236247_9.pdf 3. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: НУА, 2013. 376 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1517_53_839646.pdf
<p>Семінарське заняття (2 год.):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір організаційно-правової форми діяльності торгового підприємства. 2. Загальні основи управління персоналом торгового підприємства управління чисельністю і складом персоналу. 3. Управління продуктивністю праці. 4. Управління стимулюванням праці. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум.: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1829_3236247_9.pdf 3. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: НУА, 2013. 376 с. 4. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1517_53839646.pdf
<p>Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір організаційно-правової форми діяльності торгового підприємства. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Бланк І.А. Торгівельний менеджмент. К.: Ніка-Центр, 2004. 487. 2. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум.: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL:

<p>2. Загальні основи управління персоналом торгового підприємства управління чисельністю і складом персоналу.</p> <p>3. Управління продуктивністю праці.</p> <p>4. Управління стимулюванням праці.</p> <p>5. Написати реферат до теми (на вибір) та підготуватись до його захисту.</p>	<p>http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1829_32362479.pdf</p> <p>3. Олійник С.У. Теорія та практика менеджменту персоналу: підручник. Х.: НУА, 2013. 376 с.</p> <p>4. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1517_53839646.pdf</p>
---	---

Тема 3. Економічні основи торгового менеджменту.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управління товарообігом. 2. Загальні принципи управління товарообігом торгового підприємства. 3. Планування обсягу і структури реалізації товарів. 4. Нормування і планування товарних запасів. 5. Планування надходження і закупівлі товарів. 6. Склад поточних витрат торговельного підприємства. 7. Фактори, що впливають на формування поточних витрат торгового підприємства. 8. Планування поточних витрат. 9. Склад доходів торгового підприємства. 10. Формування цінової політики підприємства. 11. Планування комерційного доходу. 12. Сутність і види прибутку торгового підприємства. 13. Планування формування прибутку. 14. Планування розподілу прибутку. 15. Формування податкової політики торгового підприємства. 16. Податкове планування. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 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. 2. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2013. 408 с. 3. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 296 с.

Тема 4. Фінансові основи торгового менеджменту.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	
<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управління активами. 2. Склад активів торгового підприємства і принципи їх формування. 3. Управління оборотними активами. 4. Управління необоротними активами. 5. Управління капіталом. 6. Склад капіталу торгового підприємства і джерела його формування. 7. Управління власним капіталом. 8. Управління позиковим капіталом. 9. Управління інвестиціями. 10. Форми інвестицій торгового підприємства і завдання управління ними. 11. Управління реальними інвестиціями. Управління фінансовими інвестиціями. 12. Управління грошовими потоками. 13. Склад грошових потоків торгового підприємства і завдання управління ними. 14. Політика управління грошовими потоками торгового підприємства. 15. Оптимізація грошових потоків торгового підприємства. 16. Оцінка фінансового стану торгового підприємства. Фінансове планування. 17. Система фінансового контролінгу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник. За ред. Н. О. Власової. Харків: Світ книг. 2014. 473 с. 2. Шморгун Л. Г. Менеджмент організацій : навч. посіб. Київ: Знання. 2010. 452 с. 3. Шкурупій О.В. , Гончаренко В. В. , Артеменко І А. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2012. 248 с.

Тема 5. Стратегія торгового підприємства.

Перелік питань/завдань, що виносяться на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
<p>Лекція (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	

<p>Семінарське заняття (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.</p>	
<p>Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність стратегії торгового підприємства та принципи її розробки. 2. Поняття стратегії торгового підприємства і її види. 3. Послідовність розробки стратегії торгового підприємства. 4. Методи розробки стратегії торгового підприємства. 5. Стратегічний аналіз господарської діяльності торгового підприємства і методи його здійснення. 6. Формування стратегічних цілей розвитку торгового підприємства. 7. Прийняття стратегічних рішень. 8. Оцінка стратегії торгового підприємства та управління її реалізацією. 9. Оцінка розробленої стратегії розвитку підприємства. 10. Управління реалізацією стратегії і контроль її виконання. 11. Підібрати нормативно-правові акти, які характеризують торгівельні організації. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. «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. 2. Колот В. М. Підприємництво: організація, ефективність, бізнес-культура : навч. посіб. 3-тє вид. Київ : КНЕУ, 2010. 444 с.

6. Політика курсу

Політика щодо відвідування навчальних занять

Згідно з «Положенням про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» студенти мають обов'язково бути присутніми на семінарських заняттях. Студент, який з поважних причин, підтверджених документально, не мав був відсутній на семінарському занятті, має право на відпрацювання у двотижневий термін після повернення до навчання. Студент, який не використав надане йому право у встановлений термін або пропустив заняття без поважних причин, отримує за кожне пропущення заняття 0 балів. Студенти, які навчаються за індивідуальним графіком, мають в повному обсязі виконати додаткові індивідуальні завдання, попередньо узгодивши їх з викладачем. Присутність на модульній контрольній роботі є обов'язковою. У випадку відсутності студента на проміжному контролі з поважної причини, підтвердженої документально, йому призначається інша дата складання модульної контрольної роботи.

Політика академічної доброчесності

Студенти мають дотримуватись правил академічної доброчесності відповідно до «Кодексу академічної доброчесності ІДГУ». Наявність академічного плагіату в студентських доповідях є підставою для виставлення негативної оцінки. Списування студентів під час проведення модульної контрольної роботи є підставою для дострокового припинення її складання та виставлення негативної оцінки.

7. Проміжний і підсумковий контроль

Форма проміжного контролю

Зразок модульної контрольної роботи

Варіант 1.

1. Ціль і завдання торгового менеджменту.
2. Управління стимулюванням праці.
3. Сутність стратегії торгового підприємства та принципи її розробки.

8. Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала та схема формування підсумкової оцінки

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

Підсумковий бал	Оцінка за традиційною шкалою
51-100	зараховано
1-50	не зараховано

Схема розподілу балів

Максимальна кількість балів	70 балів (поточний контроль) – середньозважений бал оцінок за відповіді на семінарських заняттях та виконання індивідуальних завдань, який переводиться у 100- бальну шкалу з ваговим коефіцієнтом.0,4	30 балів (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
Мінімальний пороговий рівень	35 балів (поточний контроль)	16 балів (проміжний контроль)

Підсумкова оцінка виставляється за результатами поточного та проміжного контролю. Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях та результати самостійної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до [«Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ»](#).

Критерії оцінювання під час аудиторних занять

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.

Критерії оцінювання індивідуальних завдань

Максимальна кількість балів за виконання будь-якого з видів індивідуальних завдань складає 5 балів.

Оцінювання доповіді (реферату) здійснюється за такими критеріями: самостійність та оригінальність дослідження, виконання поставлених автором завдань, здатність здійснювати узагальнення на основі опрацювання теоретичного матеріалу та відсутність помилок при оформленні цитування й посилань на джерела.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання та передбачає написання реферату на одну із запропонованих тем. Разом з тим у здобувач освіти може запропонувати свою тему у відповідності до особистих науково-дослідних інтересів та погодити її з

викладачем. Також за бажанням студент може написати декілька рефератів протягом семестру для підвищення загальної оцінки за курс.

Окрім цього замість написання реферату можуть бути зараховано прослуховування курсів і у відповідності до теми навчальної дисципліни на платформах EdEra, Prometheus. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

Тематика 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. Торговельна 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 роздрібно торгівлі на споживчому ринку.
22. Сучасні технології в обслуговуванні покупців.
23. Види роздрібних торговельних підприємств та особливості управління ними.
24. Управління асортиментом роздрібного торговельного підприємства.
25. Управління товаропостачанням роздрібно 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.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Модульна контрольна робота проводиться у письмовій формі максимальна кількість балів за модульну контрольну роботу становить 30 балів. Варіант модульної контрольної роботи містить три теоретичних питання.

Максимальна кількість балів за 1 теоретичне питання складає 10 балів. Максимальна кількість балів виставляється у разі повної обґрунтованої відповіді на теоретичні питання.

Оцінка «0» виставляється у разі якщо студент не володіє теоретичними матеріалом та невозові відповіді на питання контрольної роботи.

Викладач


(підпис)

Сорока Л.М.
(ПІБ)

Затверджено на засіданні кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
протокол № 7 від «24» 12 2019 р.

Завідувач кафедри


(підпис)

Сорока Л.М.
(ПІБ)