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: 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність
Освітня програма: «Економіка та управління підприємствами. Менеджмент проєктів і консалтинг»
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: Меркулов Микола Миколайович
Науковий ступінь, вчене звання, посада: доктор економічний наук, професор кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Кафедра: кафедра управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Робочій e-mail: merkylovmm@ukr.net
Години консультацій на кафедрі: вівторок, 14.40-16.00

3. Опис та мета дисципліни

Дисципліна «Менеджмент і адміністрування торгівельних організацій» призначена для поглиблення фахових компетентностей здобувачів вищої освіти за спеціальностями 076 Підприємництво, торгівля та біржова діяльність 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 сформувати систему управління та організувати процес управління таким чином, щоб забезпечити досягнення стратегічних цілей та створити умови для подальшого розвитку в нестабільному середовище 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», «Стратегічний менеджмент та маркетинг».

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 торгівельних підприємствах;
- засобів управління інформаційними технологіями;
- сучасних процесів торгівельної 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 виноситься на обговорення/опрацювання	**Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси**
Лекція (2 год.): 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту.	1. Баєва, О. В. Менеджмент і адміністрування: в 2 ч. Ч. ІІ. Менеджмент: навч. посіб. / [О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. ЗгалатЛозинська]; за ред. О. В. Баєвої, Н. І. Новальської. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2017. 326 с. Бібліогр.: С. 311–325 2. «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. 3. 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.

Семінарське заняття (2 год.): 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту.	1. Баєва, О. В. Менеджмент і адміністрування: в 2 ч. Ч. ІІ. Менеджмент: навч. посіб. / [О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. ЗгалатЛозинська]; за ред. О. В. Баєвої, Н. І. Новальської. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2017. 326 с. Бібліогр.: С. 311–325 2. «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. 3. 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.
Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті): 1. Сутність і основні принципи торгового менеджменту. 2. Ціль і завдання торгового менеджменту. 3. Основні функції торгового менеджменту. 4. Механізм торгового менеджменту.	1. Баєва, О. В. Менеджмент і адміністрування: в 2 ч. Ч. ІІ. Менеджмент: навч. посіб. / [О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. ЗгалатЛозинська]; за ред. О. В. Баєвої, Н. І. Новальської. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2017. 326 с. Бібліогр.: С. 311–325 2. «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. 3. 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.

Тема 2. Організаційні основи торгового менеджменту. Управління персоналом.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (2 год.): 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.	1. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1829_32362479.pdf 2. Управління персоналом : підручник / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна, О. В. Середа; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 с. 3. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник. За ред. Н. О. Власової. Харьків: Світ книг. 2014. 473 с.
Семінарське заняття (2 год.): 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.	1. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1829_32362479.pdf 2. Управління персоналом : підручник / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна, О. В. Середа; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 с.
Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті): 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. 5. Написати реферат до теми (на вибір) та підготуватись до його захисту.	1. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1829_32362479.pdf 2.Управління персоналом : підручник / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна, О. В. Середа; за заг. ред. О. М. Шубалого. Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 с. 3. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 368 с. 4. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник. За ред. Н. О. Власової. Харьків: Світ книг. 2014. 473 с.

Тема 3. Економічні основи торгового менеджменту.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.	
Семінарське заняття (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.	
Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті): 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.	1. Баєва, О. В. Менеджмент і адміністрування: в 2 ч. Ч. ІІ. Менеджмент: навч. посіб. / [О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. ЗгалатЛозинська]; за ред. О. В. Баєвої, Н. І. Новальської. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2017. 326 с. Бібліогр.: С. 311–325 2. 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. 3. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 368 с. *4.* Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188 с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1829_32362479.pdf

Тема 4. Фінансові основи торгового менеджменту.

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

Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті): 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.	1. Баєва, О. В. Менеджмент і адміністрування: в 2 ч. Ч. ІІ. Менеджмент: навч. посіб. / [О. В. Баєва, Н. І. Новальська, Л. О. ЗгалатЛозинська]; за ред. О. В. Баєвої, Н. І. Новальської. К.: ДП "Вид. дім "Персонал", 2017. 326 с. Бібліогр.: С. 311–325 2. Сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. URL: http: // www.me.gov.ua 3. Гой І. В. Підприємництво: навч. посібник. Київ: «Центр учбової літератури». 2013. 368 с. 4. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник. За ред. Н. О. Власової. Харьків: Світ книг. 2014. 473 с.

Тема 5. Стратегія торгового підприємства.

Перелік питань/завдань, що виноситься на обговорення/опрацювання	Рекомендовані джерела, допоміжні матеріали та ресурси
Лекція (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.	
Семінарське заняття (- год.): непередбачено у робочій програмі навчальної дисципліни.	
Завдання для самостійної роботи: Скласти конспект за питаннями (має бути представлений на семінарському занятті): 1.Сутність стратегії торгового підприємства та принципи її розробки. 2.Поняття стратегії торгового підприємства і її види. 3.Послідовність розробки стратегії торгового підприємства.	1. Селютін В.М., Яцун Л.М. Управління персоналом: Практикум: навчальний посібник. Х.: ХДУХТ. 2018. 188с. URL: http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1829_32362479.pdf 2. Управління персоналом : підручник / О. М. Шубалий, Н. Т. Рудь, А. І. Гордійчук, І. В. Шубала, М. І. Дзямулич, О. В. Потьомкіна, О. В. Середа; за заг. ред. О. М. Шубалого.

4.Методи розробки стратегії торгового підприємства. 5.Стратегічний аналіз господарської діяльності торгового підприємства і методи його здійснення. 6. Підібрати нормативно-правові акти, які характеризують торгівельні організації. Виконаня тестових завдань	Луцьк : ІВВ Луцького НТУ, 2018. 404 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.

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 торгівельного підприємства.

8. Торгівельна організація і сфера її функціонування.

9. Регулювання діяльності торгівельних 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 роздрібної 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 роздрібної 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.

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.

Приклад тестових завдань:

1. Визначте з нижченазваних видів договорів такі, що належать до майнових:
а) зберігання, позики, перевезення, майнового найму;
б) купівлі-продажу, постачання, обміну, дарування;
в) оренди та підряду;
г) всі вище перераховані.

2. З наведених визначень вкажіть те, яке відображає поняття «ділер»:
а) особа, яка діє від імені виробника або покупця (споживача);
б) посередник, який здійснює перепродаж товарів від свого імені за свій рахунок;
в) особа, яка дає доручення щодо реалізації продукції зі складських приміщень;
г) посередник, який укладає угоди, діє за дорученням і за рахунок клієнтів;

3. Яке з наведених нижче визначень найточніше характеризує сутність комерційної діяльності?
а) сукупність операцій, що забезпечують виконання планових завдань при високому рівні культури обслуговування;
б) сукупність елементів торгово-оперативної діяльності, спрямованої на одержання прибутку;
в) сукупність операцій з організації торгово-оперативних процесів і управління ними;
г) всі вище перераховані.

4. Значення «Виробничого плану» для можливих інвесторів полягає у:
а) визначенні раціональності технологічної схеми;
б) визначенні особливостей товару чи послуги і їх конкурентоспроможність;

в) одержання прибутку;
г) вказане в пунктах а та б.
5. До основних суб'єктів комерційної діяльності в торгівлі можуть бути віднесені:
а) магазини, магазини-склади, товарні біржі;
б) дрібно роздрібна торговельна мережа, транспортні підприємства;
в) оптові підприємства, речові та продовольчі ринку, рекламні агентства;
г) всі вищеназвані.

Форма підсумкового контроля залік
Залік виставляється на останньому семінарському занятті (результати поточного та проміжного контролю).

8. Критерії оцінювання результатів навчання

Шкала та схема формування підсумкової оцінки

Результати навчання з освітніх компонентів оцінюються за 100-бальною шкалою (від 1 до 100) з переведенням в оцінку за традиційною шкалою «зараховано» або «не зараховано». Переведення підсумкового балу за 100-бальною шкалою оцінювання в підсумкову оцінку за традиційною шкалою згідно табл. 1.

Таблиця 1.

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

Загальна оцінка за курс виставляється за результатами поточного та проміжного згідно табл. 2.

Таблиця 2.

Формування загальної оцінки за курс

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.0,7	**30 балів** (проміжний контроль) – за результатами виконання модульної контрольної роботи
Мінімальний пороговий рівень	**35** балів (поточний контроль)	**16** балів (проміжний контроль)

Критерії оцінювання під час поточного контролю

Під час поточного контролю оцінюються відповіді студента на семінарських заняттях, а також результати самостійної та індивідуальної роботи. Нарахування балів за поточний контроль відбувається відповідно до «Положення про порядок оцінювання рівня навчальних досягнень студентів в умовах ЄКТС в ІДГУ» (http://idgu.edu.ua/wp-

content/uploads/2020/09/polozhennja_pro_porjadok_ocinjuvannja_rivnja_navchalnyh_dosjahnen_zi_zminamy-vid-28.08.2020-protokol-1.pdf)

Оцінювання роботи на семінарських заняттях, індивідуальної та самостійної роботи здійснюється за шкалою від «0» до «5». Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти на семінарських заняттях приведені у табл. 3.

Таблиця 3.

Критерії оцінювання навчальних досягнень здобувачів вищої освіти 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.

Критерії оцінювання розв'язання задач представлено у табл. 4.

Таблиця 4.

Критерії оцінювання розв'язання задач

Оцінка	Критерії оцінювання навчальних досягнень
5 балів	Розв'язання задачі є абсолютно вірним. Студент володіє знаннями методики здійснення розрахунків, вміє нестандартно підходити до розв'язання задач (вирішення ситуацій) та робити обґрунтовані висновки.
4 бали	Задача розв'язана вірно, але обґрунтування висновків є недостатнім
3 бали	Задача розв'язана вірно, але немає висновків та хід розв'язання задачі (вправи, ситуації) не подано.
2 бали	При розв'язанні задачі виявлені неточності, помилки в розрахунках.
1 бал	Практичне завдання розв'язане невірно.
0 балів	Не було спроби розв'язати задачу.

Здобувач вищої освіти має бути оцінений не менш як з 70% семінарських занять, передбачених навчальним планом. У випадку, якщо здобувач вищої освіти не був оцінений з відповідної кількості занять, він отримує 0 балів за кожне заняття, з якого мав бути оцінений. При цьому здобувачу вищої освіти може бути зараховано виконання індивідуальних завдань за певне заняття якщо він не був оцінений за результатами проведення семінарського заняття.

Основними видами індивідуальних завдань є: підготовка доповідей, рефератів; вирішення ситуаційних завдань тощо.

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, якісна презентація результатів власного дослідження.

Індивідуальне завдання є обов'язковим для виконання. Разом з тим здобувач освіти може запропонувати свою тему доповіді (реферату) у відповідності до особистих науково-дослідних інтересів та погодити її з викладачем. Окрім цього у якості виконання індивідуального завдання здобувачу вищої освіти може бути зараховано проходження онлайн-курсів (у відповідності до змісту навчальної дисципліни) на платформах EdEra, Coursera, Prometheus та інших. Зарахування відбувається за наявності сертифікату про успішне проходження курсу.

Критерії оцінювання модульної контрольної роботи

Оцінювання проміжного контролю здійснюється за шкалою від «0» до «30». Загальна оцінка за модульну контрольну роботу є середнім арифметичним оцінок за кожне питання/завдання, яка переводиться за 100 бальною шкалою та множиться на коефіцієнт 0,3. Критерії оцінювання теоретичних та практичних завдань, які включено до проміжного контролю, наведено у табл. 3-4. У разі, якщо здобувач вищої освіти за проміжний контроль отримав менше ніж 16 балів, то він вважається таким, що не склав проміжний контроль. У графі «проміжний контроль» виставляється 0 балів.

Критерії оцінювання при організації освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання

У разі проведення освітнього процесу у дистанційному режимі, порядок його організації регулює «Положення про організацію освітнього процесу із застосуванням технологій дистанційного навчання в Ізмаїльському державному гуманітарному університеті» (http://idgu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/12/polozhennja-pro-orhanizaciju-osv.-procesu-iz-zast.-tehnolohij-dyst.-navch.-2020.pdf).

Дистанційний режим навчання передбачає проведення навчальних занять, контрольних заходів та самостійної роботи здобувачів відповідно до робочої програми навчальної дисципліни.

Дистанційна комунікація учасників освітнього процесу під час синхронного режиму навчання може здійснюватися через онлайн-платформи проведення відео конференцій Google Meet або Zoom.

Поточний контроль результатів навчання здобувачів вищої освіти здійснюється під час проведення дистанційних занять, а також шляхом оцінювання самостійних індивідуальних і групових завдань, що виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom).

Завдання проміжного контролю виконуються здобувачами освіти в електронній формі та надсилаються до системи підтримки дистанційного навчання (LMS Moodle або Google Classroom), які оцінюються за поданим вище алгоритмом.

Викладач _____ Меркулов М.М.
(підпис) (ПІБ)

Затверджено на засідання кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю
Протокол № 6 від 28 грудня 2020 р.

Завідувач кафедри _____ Метіль Т.К.
(підпис) (ПІБ)