

(Ф 03.02-101)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний авіаційний університет  
Факультет Економіки та бізнес-адміністрування  
Кафедра економіки та бізнес-технологій



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з навчальної  
роботи

А.Гудманян  
2018р.



#

Система менеджменту якості

### РОБОЧА ПРОГРАМА навчальної дисципліни

«Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна програма: «Підприємництво та бізнес-технології»

Курс - 1 Семестр - 1

Лекції	- 17	Диференційований залік	1 семестр
Практичні заняття	- 17		
Самостійна робота	- 71		
Усього (годин/кредитів ЕСТ8)	- 105/3,5		

Домашнє завдання (1) - 1 семестр

Індекс: РМ-6-076/18-3.2.2

СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018



Система менеджменту якості.  
Робоча програма  
навчальної дисципліни  
"Управління комерційною та торговою  
діяльністю підприємств"

Шифр  
документа

СМЯ НАУ  
РП 11.01.05-2018

Стор. 2 із 15

Робочу програму навчальної дисципліни «Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств» розроблено на основі освітньо-професійної програми та робочого навчального плану № РМ-6-076/18 підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Магістр» за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», освітньо-професійною програмою «Підприємництво та бізнес-технології», та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:  
доцент кафедри економіки  
та бізнес-технологій

/ Кривицька Наталія Юріївна

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність», (освітньо-професійна програма «Підприємництво та бізнес-технології») - кафедри економіки та бізнес-технологій, протокол №12 від «14»

В.о. завідувача кафедри

/ Ушенко Наталія Валентинівна

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради факультету Економіки та бізнес-адміністрування, протокол №21 від «03» 07 2018 р.

Голова НМРР

/ Тофанчук Анатолій Тимофійович

УЗГОДЖЕНО

В.о. декана ФЕБА


/ Петровська Світлана Володимирівна

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 р.

Рівень документа - 36


Плановий термін між ревізіями - 1 рік

**Врахований примірник**

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 3 із 15	

## ЗМІСТ

	сторінка
<b>Вступ</b> .....	4
<b>1. Пояснювальна записка</b>	
1.1 Заплановані результати.....	4
1.2. Програма навчальної дисципліни.....	5
<b>2. Зміст навчальної дисципліни</b>	
2.1. Структура навчальної дисципліни.....	10
2.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг .....	11
2.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг.....	12
2.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг .....	13
2.4.1. Домашнє завдання.....	13
<b>3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни</b>	
3.1. Методи навчання.....	14
3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна) .....	14
3.3. Інформаційні ресурси в інтернеті.....	15
<b>4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь.</b>	
4.1. Методи контролю та схема нарахування балів .....	15

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 4 із 15	

## ВСТУП

Робоча програма (РП) навчальної дисципліни розробляється на основі «Методичних рекомендацій до розроблення та оформлення робочої програми навчальної дисципліни», затверджених розпорядженням № 106, від «13» липня 2017р. та відповідних нормативних документів.

### 1. Пояснювальна записка

#### 1.1. Заплановані результати.

**Місце** даної дисципліни в системі професійної підготовки фахівця. Навчальна дисципліна «Управління комерційною та торговою діяльністю підприємства» є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в галузі управління та адміністрування і є вибірковою для спеціалізації «Підприємництво та бізнес-технології».

**Метою** викладання дисципліни є набуття майбутніми фахівцями глибоких знань з основ комерційної діяльності та формування у них економічного мислення, адекватного ринковим відносинам, формування навичок аналізувати реальні економічні процеси і приймати обґрунтовані рішення з приводу економічних проблем, пов'язаних з практичною діяльністю в області комерції. Завданнями вивчення навчальної дисципліни є:

пізнання основ комерційної діяльності як науки, її предмету, методів та функцій;

аналіз закономірностей та взаємодії суб'єктів впливу в процесі управління комерційною та торговою діяльністю;

характеристика основних рис та особливостей розвитку комерційної діяльності;


розкриття закономірностей суспільного відтворення, економічного зростання та циклічних коливань в економіці;

сучасні процеси господарчих зв'язків та шляхи вирішення проблем в області комерції.

В результаті вивчення навчальної дисципліни студент повинен набути наступні **компетентності**:

#### **Знати:**

- основні закони та функції максимізації прибутку економічного агента;
- основні закони та функції мінімізації витрат економічного агента;
- теоретичні засади управління комерційною та торговою діяльністю підприємств;
- тенденції розвитку комерційної діяльності підприємств в Україні;
- напрями розвитку комерційної діяльності підприємств торгівлі на засадах комплексної концепції прийняття управлінських рішень
- основні засади організації і планування закупівель і збуту у комерційній

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 5 із 15	

діяльності;

– основні поняття про сутність, особливості, суб'єкти, об'єкти комерційної діяльності;

**Вміти:**

– оцінювати ефективності комерційної діяльності підприємств;  
– розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та біржових структур;

– займатись бізнес-плануванням, оцінюванням кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків;

– ефективно управляти діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;

– ініціювати та реалізовувати інноваційні проекти в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності;

– виконання професійних завдань щодо діагностики бізнесу, комерціалізації діяльності, зокрема з використанням інформаційних, комунікаційних та інноваційних технологій;

– вести бізнес і розвивати його в умовах конкурентної боротьби;

– планувати та управляти часом при проведенні досліджень;

– оцінювати сучасний стан економіки та бізнесу, приймати обґрунтовані рішення

– демонструвати навички самостійної роботи, гнучкого мислення, відкритості до нових знань, оцінювати результати автономної роботи і нести відповідальність за особистий професійний розвиток;

– використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності;

– володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення, функціонування та забезпечення сталого розвитку підприємницьких, торговельних і біржових структур;

– виявляти ініціативу і самостійність дій в різних ситуаціях, критично оцінювати явища та процеси у сфері підприємництва, торгівлі і біржової діяльності;


– проаналізувати та удосконалити систему управління комерційною діяльністю підприємств;

– обґрунтувати розвиток комерційної діяльності підприємства на основі матриці поточного фінансування;

– обґрунтовувати наслідки комерційної та торгової діяльності фірми;

– давати оцінку та передбачувати ризики в комерційній та торговій діяльності підприємства;

– організувати і планувати закупівельну діяльність підприємств;

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 6 із 15	

– оцінювати ефективність комерційної та торгової діяльності підприємств в агресивному зовнішньому середовищі.

**Міждисциплінарні зв'язки.** Навчальна дисципліна «Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств» базується на знаннях таких дисциплін, як «Мікроекономіка», «Макроекономіка», «Економіка підприємства» та є базою для вивчення таких дисциплін як: «Управління митно-посередницькими послугами», «Економічна оцінка бізнес-процесів», «Інноваційний розвиток підприємства» тощо.

## 1.2. Програма навчальної дисципліни.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається з одного навчального модуля, а саме:

**Модуль 1. «Система управління комерційною та торговою діяльністю підприємств»**

**Тема 1.1.1. Наукові і методичні основи управління комерційною та торговою діяльністю підприємства.**

Сутність і види комерційної діяльності підприємства. Історія розвитку комерційної діяльності. Суб'єкти комерційної діяльності. Завдання комерційної діяльності на сучасному етапі. Чинники, що впливають на розвиток комерційної діяльності. Економічна природа та функції торгівлі. Комерційна діяльність як об'єкт управління на підприємстві.

**Тема 1.1.2 Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств**

Сутність, зміст і методи закупівлі товарів. Вивчення та пошук комерційних партнерів із закупівлі товарів. Класифікація постачальників. Збутова комерційна діяльність. Сутність та місце оптової торгівлі в ринкових процесах. Аналіз збутової діяльності підприємства.

**Тема 1.1.3. Формування асортименту товарів підприємств торгівлі.**


Завдання і методи вивчення попиту населення в роздрібних підприємствах. Поняття і класифікація асортименту товарів. Формування асортименту товарів у магазинах. Маркетингова стратегія просування товару.

**Тема 1.1.4. Організація складського господарства і технологія складських операцій.**

Поняття та завдання складського господарства. Ознаки класифікації і види товарних складів. Організація технологічних процесів на складах. Вимоги до будови та влаштування складів. Основні групи складських приміщень. Показники оцінки ефективності використання складської мережі оптової торгівлі.

**Тема 1.1.5. Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі.**

Сутність зовнішньої торгівлі як сфери комерційної діяльності. Особливості і види міжнародних комерційних операцій. Процес підприємництва у сфері зовнішньої торгівлі. Особливості окремих умов контрактів. Міжнародні

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 7 із 15	

правила інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС.

**Тема 1.1.6. Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.**

Організація господарських зв'язків щодо постачання та збуту товарів. Класифікація господарських зв'язків. Види договорів. Сутність, функції комерційно-посередницької діяльності. Бізнес-операція, її склад і ресурси. Електронна комерція як сучасний засіб комерційної діяльності


**Тема 1.1.7. Ризики комерційної та торгової діяльності підприємства.**

Сутність господарських ризиків та їх місце в комерційній діяльності. Класифікація та характеристика ризиків, притаманних діяльності торговельного підприємства. Методичний інструментарій оцінки рівня комерційного ризику торговельного підприємства. Основні принципи і методи управління ризиком торговельного підприємства.

**Тема 1.1.8. Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі**

Тенденції розвитку підприємств оптової торгівлі в Україні. Оцінка результатів комерційної діяльності підприємств. Система показників ефективності комерційної діяльності. Конкурентоспроможність комерційного підприємства та її складові.




	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 8 із 15	

## 2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

### 2.1. Структура навчальної дисципліни (тематичний план).

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)			
		Усього	Лекції	Прак- тичні	СРС
1	2	3	4	5	6
<b>1 семестр</b>					
<b>Модуль №1 «Система управління комерційною та торговою діяльністю підприємств»</b>					
1.1	Наукові і методичні основи управління комерційною та торговою діяльністю підприємства	7	2	-	5
1.2	Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств	10	2	2	6
1.3	Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	12	2	2	8
1.4	Організація складського господарства і технологія складських операцій.	12	2	2	8
1.5	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	12	2	2	8
1.6	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.	12	2	2	8
1.7	Ризики комерційної та торгової діяльності підприємства	12	2	2	8
1.8	Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі	14	3	3	8
1.9	Домашнє завдання	8	-	-	8
1.10	Модульна контрольна робота №1	6	-	2	4
<b>Усього за модулем №1</b>		<b>105</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>71</b>
<b>Усього за 1 семестр</b>		<b>105</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>71</b>
<b>Усього за навчальною дисципліною</b>		<b>105</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>71</b>




	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 9 із 15	

## 2.2. Лекційні заняття, їх тематика і обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навч. занять (год)	
		Лекції	СРС
<b>1 семестр</b>			
<b>Модуль №1 «Система управління комерційною та торговою діяльністю підприємств»</b>			
1.1.	Наукові і методичні основи управління комерційною та торговою діяльністю підприємства	2	5
1.2.	Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств	2	3
1.3.	Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	2	4
1.4.	Організація складського господарства і технологія складських операцій.	2	4
1.5.	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	2	4
1.6.	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.	2	4
1.7.	Ризики комерційної та торгової діяльності підприємства	2	4
1.8.	Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі	3	4
<b>Усього за модулем №1</b>		17	32
<b>Усього за навчальною дисципліною</b>		<b>17</b>	<b>32</b>

## 2.3. Практичні заняття, їх тематика і обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навч. занять (год)	
		Практичні заняття	СРС
<b>1 семестр</b>			
<b>Модуль №1 «Система управління комерційною та торговою діяльністю підприємств»</b>			
1.1.	Організація і планування закупівельної та збутової діяльності підприємств	2	3
1.2.	Формування асортименту товарів підприємств торгівлі	2	4
1.3.	Організація складського господарства і технологія складських операцій.	2	4
1.4.	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	2	4
1.5.	Система господарських зв'язків суб'єктів комерційної діяльності.	2	4
1.6.	Ризики комерційної та торгової діяльності підприємства	2	4
1.7.	Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі	3	4
1.8.	Модульна контрольна робота №1	2	4
<b>Усього за модулем №1</b>		17	31
<b>Усього за навчальною дисципліною</b>		<b>17</b>	<b>31</b>

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 10 із 15	

## 2.4. Самостійна (індивідуальна) робота студента, її зміст та обсяг

п/п	Зміст самостійної роботи студента	Обсяг СРС (годин)
<b>1 семестр</b>		
1.	Опрацювання лекційного матеріалу	32
2.	Підготовка до практичних занять	27
3.	Підготовка до модульних контрольних робіт	4
4.	Виконання домашнього завдання	8
<b>Усього за навчальною дисципліною</b>		<b>71</b>

### 2.4.1. Домашнє завдання

Домашнє завдання (ДЗ) з дисципліни виконується у першого семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмінь, набутих студентом у процесі засвоєння навчального матеріалу дисципліни в області антикризового управління підприємством. Виконання ДЗ є важливим етапом у підготовці фахівця з напряму управління та адміністрування.

Конкретна мета ДЗ міститься в засвоєнні і практичному закріпленні отриманих теоретичних знань, з різних питань економіки і комерції, в вмінні використовувати в теоретико-методологічному дослідженні основні категорії комерційної діяльності та аналізувати сучасні тенденції та чинники розвитку комерційної діяльності підприємства.

Виконання, оформлення та захист ДЗ здійснюється студентом в індивідуальному порядку відповідно до методичних рекомендацій.

Час, потрібний для виконання ДЗ, – до 8 годин самостійної роботи

## 3. НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ МАТЕРІАЛИ З ДИСЦИПЛІНИ

### 3.1. Методи навчання

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни застосовуються навчальні технології: робота в малих групах, семінар-дискусія, мозкова атака, презентація, тощо.

### 3.2. Рекомендована література


#### Базова література

3.2.1. Власова Н. О. Економіка торгівлі: навч. посібник / Н. О. Власова, В. А. Гросул, Н. С. Краснокутська та ін. – Х. : Світ Книг, 2015. – 473 с.

3.2.2. Антонюк Н. А. Словник – довідник підприємця. Ринок: економіка. маркетинг. Фінанси. Закони. – Херсон, 2013. – С.41

3.2.3. Панкратов Ф.Г., Серьогіна Т.К. Комерційна справа: Навч. посібник. 2-е вид. – Рівне: Вертекс, 2012. – 352 с.

3.2.4. Тарасюк Г. М. Планування комерційної діяльності: Навч. посібник –

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 11 із 15	

К.: Каравела, 2015. – 400 с.

3.2.5. Шакун В.І. Правові основи підприємницької діяльності: Підручник, К. - "Правові джерела", 2011. – С. 16, 18.

3.2.6. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності : підручник / за ред.О. А. Киричен- ко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 518 с.

3.2.7. Стелзнер М. Контент-маркетинг. Новые методы привлечения клиентов в эпоху Интернета. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012.

3.2.8. Спивак В. А. Корпоративная культура / В. А. Спивак. – СПб :Питер, 2011. – 352 с.

### **Допоміжна література**

3.2.9. Друкер П.Ф. Управление, нацеленное на результаты: Пер. с англ. – М: Техн.шк.бизнеса, 2014.

3.2.10.Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной рыночной среде: риски, стратегии, безопасность/Г.Б.Клейнер, В.Л.Тамбовцев, Р.М.Качалов; под общей редакцией Панова С.А. – М.: ОАО «Издательство «Экономика»,2011. – 288 с.– (из серии «Экономическая наука современной России»).

3.2.11.Моделирование экономической динамики : учебное пособие/ Клебанова Т. С., Дубровина Н. А., Полякова О. Ю та ін. – 2-е изд.,стереотип. – Х. : Изд. дом "ИНЖЭК", 2015.– 244 с.


3.2.12.Хан, Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга/ Д. Хан; [пер. с нем.]. – М.: Финансы и статистика, 2012. –800с.

3.2.13.Шершньова, З.Є. Стратегічне управління: підручник/ Зоя Євгеніївна Шершньова. – [2- ге видання].–К.: КНЕУ, 2009. – 699, 17[с.].

### **Інформаційні ресурси в інтернеті**

3.2.14. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3.2.15. Г.А. Дяченко - Комерційна діяльність// [Електронний ресурс]: режим доступу [http://b-ko.com/book\\_123.html](http://b-ko.com/book_123.html)

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 12 із 15	

## 4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ

### 4.1. Методи контролю та схема нарахування балів.

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи здійснюється в балах відповідно до табл. 4.1.

Таблиця 4.1


Оцінювання окремих видів навчальної роботи студента

1 семестр		
Модуль №1		Мах кількість балів
Вид навчальної роботи	Мах кількість балів	
Відповідь на практичних заняттях (3б. × 5 зан.)	15 (сумарна)	
Виконання тестових завдань (4б. × 5 зан.)	20 (сумарна)	
Розв'язання задач (3б. × 4 зан.)	12 (сумарна)	
Виконання домашнього завдання	11	
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше 35 балів</i>		
Виконання модульної контрольної роботи №1	30	
<b>Усього за модулем №1</b>	<b>88</b>	
<b>Семестровий диференційований залік</b>		<b>12</b>
<b>Усього за дисципліною</b>		<b>100</b>

4.2. Виконані види навчальної роботи зараховуються студенту, якщо він отримав за них позитивну рейтингову оцінку (табл. 4.2).

4.3. Сума рейтингових оцінок, отриманих студентом за окремі види виконаної навчальної роботи, становить поточну модульну рейтингову оцінку, яка заноситься до відомості модульного контролю.

4.4. Сума поточної та контрольної модульних рейтингових оцінок становить підсумкову модульну рейтингову оцінку (табл.4.3), яка в балах та за національною шкалою заноситься до відомості модульного контролю.

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 13 із 15	

Таблиця 4.2

Відповідність рейтингових оцінок за окремі види навчальної роботи  
в балах оцінкам за національною шкалою

Рейтингова оцінка в балах					Оцінка за національною шкалою
Відповідь на практичних заняттях	Виконання тестового завдання	Розв'язу- вання задач	Виконання домашнього завдання	Виконання модульної контрольної роботи	
3	4	3	10-11	27-30	Відмінно
2,5	3	2,5	9	23-26	Добре
2	2,5	2	7-8	18-22	Задовільно
менше 2	менше 2,5	менше 2	менше 7	менше 18	Незадовільно

Таблиця 4.3

Відповідність підсумкових модульних рейтингових оцінок  
в балах оцінкам за національною шкалою

Модуль №1	Оцінка за національною шкалою
79-88	Відмінно
66-78	Добре
53-65	Задовільно
менше 53	Незадовільно

4.5. Підсумкова модульна рейтингова оцінка з даної дисципліни дорівнює підсумковій семестровій модульній рейтинговій оцінці, яка перераховується в оцінку за національною шкалою (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Відповідність підсумкової семестрової  
модульної рейтингової оцінки в балах  
оцінкам за національною шкалою


Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою
79-88	Відмінно
66-78	Добре
53-65	Задовільно
менше 53	Незадовільно

Таблиця 4.5

Відповідність залікової рейтингової  
оцінки в балах оцінці  
за національною шкалою

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою
12	Відмінно
10	Добре
8	Задовільно
-	-

4.6. Сума підсумкової семестрової модульної та залікової рейтингових оцінок у балах становить підсумкову семестрову рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінку за національною шкалою та шкалою ECTS (табл. 4.6).

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 14 із 15	

Таблиця 4.6

**Відповідність підсумкової семестрової рейтингової оцінки в балах  
оцінці за національною шкалою та шкалою ECTS**

Оцінка в балах	Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
		Оцінка	Пояснення
<b>90-100</b>	<b>Відмінно</b>	<b>A</b>	<b>Відмінно</b> (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
<b>82-89</b>	<b>Добре</b>	<b>B</b>	<b>Дуже добре</b> (вище середнього рівня з кількома помилками)
<b>75-81</b>		<b>C</b>	<b>Добре</b> (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
<b>67-74</b>	<b>Задовільно</b>	<b>D</b>	<b>Задовільно</b> (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
<b>60-66</b>		<b>E</b>	<b>Достатньо</b> (виконання задовольняє мінімальним критеріям)
<b>35-59</b>	<b>Незадовільно</b>	<b>FX</b>	<b>Незадовільно</b> (з можливістю повторного складання)
<b>1-34</b>		<b>F</b>	<b>Незадовільно</b> (з обов'язковим повторним курсом)

4.7. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка в балах, за національною шкалою та шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента.

4.8. Підсумкова семестрова рейтингова оцінка заноситься до залікової книжки та навчальної картки студента, наприклад, так: **92/Відм./A**, **87/Добре/B**, **79/Добре/C**, **68/Задов./D**, **65/Задов./E** тощо.

4.9 Підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни дорівнює підсумковій семестровій рейтинговій оцінці.

Зазначена підсумкова рейтингова оцінка з дисципліни заноситься до Додатку до диплома.

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Управління комерційною та торговою діяльністю підприємств"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05-2018
		Стор. 15 із 15	

(Ф 03.02 – 01)

**АРКУШ ПОШИРЕННЯ ДОКУМЕНТА**

№ прим.	Куди передано (підрозділ)	Дата видачі	П.І.Б. отримувача	Підпис отримувача	Примітки

(Ф 03.02 – 02)

**АРКУШ ОЗНАЙОМЛЕННЯ З ДОКУМЕНТОМ**

№ пор.	Прізвище ім'я по-батькові	Підпис ознайомленої особи	Дата ознайомлення	Примітки

(Ф 03.02 – 04)

**АРКУШ РЕЄСТРАЦІЇ РЕВІЗІЇ**

№ пор.	Прізвище ім'я по-батькові	Дата ревізії	Підпис	Висновок щодо адекватності

(Ф 03.02 – 03)

**АРКУШ ОБЛІКУ ЗМІН**

№ зміни	№ листа (сторінки)				Підпис особи, яка внесла	Дата внесення зміни	Дата введення зміни
	Зміненого	Заміненого	Нового	Анульованого			

(Ф 03.02 – 32)

**УЗГОДЖЕННЯ ЗМІН**

	Підпис	Ініціали, прізвище	Посада	Дата
Розробник				
Узгоджено				
Узгоджено				
Узгоджено				