



МІЖНАРОДНИЙ ЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ  
«ЄВРОПЕЙСЬКА ШКОЛА БІЗНЕСУ»

Кафедра менеджменту та економіки

**УЗГОДЖУЮ**

Директор Навчально-наукового  
інституту «Європейська школа  
бізнесу»

  
" 13 " 09 2021 р. О. Власенко

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри менеджменту та  
економіки

  
" 03 " 09 2021 р. Ю. Ремига

**РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**ОРГАНІЗАЦІЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ**

(шифр і назва навчальної дисципліни)

Рівень вищої освіти:	Перший (бакалаврський) рівень
Ступінь вищої освіти:	бакалавр
Галузь знань:	07 «Управління та адміністрування»
Спеціальність:	073 «Менеджмент»

РОЗРОБЛЕНО ТА ВНЕСЕНО:

Приватний заклад вищої освіти «Міжнародний європейський університет».

Робоча програма навчальної дисципліни розроблена на основі навчальних планів №0736/21-01, №0736з/21-02, №073п/21-03, №073пз/21-04, схвалених на засіданні Вченої ради університету (протокол №7 від 01.07.2021 р.).

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

Доцент кафедри менеджменту та економіки,  
кандидат економічних наук, доцент

 О. Власенко

Робоча програма навчальної дисципліни обговорена та схвалена на засіданні кафедри менеджменту та економіки, протокол № 8 від «02» 09 2021 р.

Завідувач кафедри менеджменту та економіки

 Ю. Ремига

Гарант ОП

 Ю. Ремига

Плановий термін між ревізіями – 1 рік  
**Контрольний примірник**

## ВСТУП

**Програма вивчення навчальної дисципліни** «Організація зовнішньої торгівлі» складена відповідно до Стандарту вищої освіти України (далі – Стандарт) першого (бакалаврського) рівня галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент».

**Опис навчальної дисципліни (анотація).** Дана навчальна дисципліна є теоретичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця в області менеджменту. Вивчення дисципліни забезпечує одержання необхідних теоретичних знань та практичних навиків щодо самостійного прийняття рішень й формулювання пропозицій при організації зовнішньої торгівлі.

Найменування показників	Галузь знань, напрям підготовки, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
<b>Кількість кредитів – 3</b>	<b>Галузь знань 07 «УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ»</b>	<b><u>Вибіркова</u></b>	
Розділів – 2	<b>Спеціальність: 073 «Менеджмент»</b>	Рік підготовки	
Змістових розділів – 2		<b>2-й</b>	<b>2-й</b>
Індивідуальне науково-дослідне завдання: ---		Семестр	
		<b>4-й</b>	<b>4-й</b>
<b>Загальна кількість годин – 90</b>		Лекції	
		<b>16 год.</b>	<b>4 год.</b>
Тижневе навантаження: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 3,6	Практичні		
	<b>16 год.</b>	<b>2 год.</b>	
	Самостійна робота		
	<b>58 год.</b>	<b>84 год.</b>	
		Вид контролю:	
		<b><u>залік</u></b>	<b><u>залік</u></b>

**Предметом** вивчення навчальної дисципліни є процеси управління підприємствами, які пов'язані із організацією торгівлі.

**Міждисциплінарні зв'язки:** навчальна дисципліна «Організація зовнішньої торгівлі» базується на знаннях таких дисциплін, як «Зовнішньоекономічна діяльність підприємств», та взаємопов'язана з дисципліною «Логістика».

### 1. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**1.1. Метою** викладання навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» є надання основних системних теоретичних і практичних знань про характер, зміст та особливості організації торговельно-оперативних процесів у оптовій і роздрібній торгівлі, спрямованість організаційної діяльності на підвищення соціально-економічної ефективності торговельних підприємств та організацій.

1.2. Основними завданнями вивчення дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» є:

- формування у здобувачів вищої освіти базової системи знань щодо раціональної організації торгівлі,
- формування у студентів системного уявлення про організаційні відносини, які складаються в процесі торгових операцій;
- опанування студентами основ правового забезпечення організації зовнішньої торгівлі;
- опанування студентами сучасними методичними інструментаріями та програмними продуктами для організації ефективного торгового підприємства, враховуючи вітчизняний та зарубіжний досвід в сучасних умовах.

1.3. Компетентності та результати навчання, формуванню яких сприяє дисципліна (взаємозв'язок з нормативним змістом підготовки здобувачів вищої освіти, сформульованим у термінах результатів навчання у Стандарті).

Згідно з вимогами стандарту дисципліна забезпечує набуття студентами *компетентностей*:

<b><i>Інтегральна компетентність</i></b>	Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми, які характеризуються комплексністю і невизначеністю умов, у сфері менеджменту або у процесі навчання, що передбачає застосування теорій та методів соціальних та поведінкових наук.
<b><i>Загальні компетентності</i></b>	ЗК 4. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. ЗК 5. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності. ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті. ЗК 16. Здатність використовувати та дотримуватися національних та міжнародних стандартів, чинних правових норм у своїй професійній діяльності.
<b><i>Спеціальні (фахові, предметні) компетентності</i></b>	СК 2. Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо. СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.

**Інтегративні кінцеві програмні результати навчання, формуванню яких сприяє навчальна дисципліна:**

<b><i>Програмні результати навчання</i></b>	ПРН 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. ПРН 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації. ПРН 15. Демонструвати здатність діяти соціально відповідально та громадсько свідомо на основі етичних міркувань (мотивів), повагу до різноманітності та міжкультурності. ПРН 19. Оцінювати участь підприємств у євроінтеграційних процесах та виявляти перспективи їх майбутнього розвитку.
---	--

### **Результати навчання:**

Після опанування дисципліни студент повинен

#### **знати:**

- механізми і закономірності формування процесу продажів товарів та обслуговування клієнтів;
- основи методичного інструментарію для розрахунку економічних показників при організації торгівельної діяльності;
- оптову від роздрібно торгівельної діяльності;

#### **уміти:**

- критично мислити, самостійно аналізувати соціально-економічні процеси, працювати з джерелами, первинними статистичними і архівними матеріалами;
- самостійно користуватися інструментарієм економічних категорій і понять при формулюванні своїх думок;
- аналізувати законодавчу базу у сфері господарсько-торгівельної діяльності, яка чинна на території України;
- самостійно аналізувати досвід економічно розвинутих країн щодо питання організації торгівлі;
- оперувати методами досліджень економічних явищ.

## **2. ІНФОРМАЦІЙНИЙ ОБСЯГ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

На вивчення навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» відводиться 90 годин 3 кредити ЄКТС.

### **ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 1 КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТОРГІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### **Тема 1. Теоретична засади організації торгівлі**

Поняття і сутність організації торгівлі. Поняття технології торгівлі. Поняття і сутність процесу товароруку. Фактори, що впливають на процес товароруку. Принципи та умови раціонального будівництва процесу товароруку. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.

#### **Тема 2. Договори в торгівлі**

Основні сфери діяльності торговельного підприємства. Вибір організаційно-правових форм діяльності торговельного підприємства. Поняття торговельного підприємства. Індивідуальні, партнерські та корпоративні торговельні підприємства: поняття; організаційно-правові

форми; характеристика переваг і недоліків. Етапи і фактори вибору організаційно-правової форми діяльності торговельного підприємства.

Види і ознаки угод. Поняття договору. Правове регулювання договорів. Договори, що застосовуються в торгівлі. Порядок укладання договорів: основні етапи укладання договорів; поняття «оферта» і «акцепт». Виконання договорів. Умови визнання договору недійсним. Відповідальність за порушення договірних обов'язків. Зміни в договорі й умови розірвання договору.

### **Тема 3. Особливості організації оптової торгівлі**

Сутність поняття «оптова торгівля». Роль оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин. Функції оптової торгівлі стосовно оптових покупців і постачальників товарів. Визначальні фактори необхідності розвитку оптової ланки системи господарських відносин.

Типи оптових підприємств. Поняття «посередницька діяльність», «оптовий посередник». Класифікація і характеристика видів оптових підприємств. Послуги оптових підприємств. Форми оптової реалізації товарів. Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою. Основні напрями реформування оптової ланки в Україні: створення оптових продовольчих ринків і нових видів оптових посередників, розширення кола їх функцій та послуг.

### **Тема 4. Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібно-торговельної мережі**

Сутність поняття «торговельне підприємство». Класифікація роздрібних торговельних підприємств, їх характеристика і роль у торговельному обслуговуванні покупців. Основні торгові та технологічні функції магазинів.

Сутність і значення спеціалізації підприємств роздрібно-торгівлі. Види магазинів з урахуванням їх товарної спеціалізації.

Показники, які характеризують стан розвитку та ефективність використання роздрібно-торгівлі. Типізація підприємств роздрібно-торгівлі. Роль конкуренції в розвитку роздрібно-торгівлі.

### **Тема 5. Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств**

Основні принципи раціонального розміщення роздрібних торговельних підприємств у містах і сільській місцевості. Фактори, що впливають на розміщення магазинів у містах.

Методичні підходи до визначення потреби у підприємствах роздрібно-торгівлі, їх спеціалізації та вибору місця розташування на території населеного пункту.

## **ЗМІСТОВИЙ РОЗДІЛ 2**

### **ТЕХНОЛОГІЯ ТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

#### **Тема 6. Організація торговельно-технологічного процесу**

Поняття торговельно-технологічних процесів у магазинах, проблеми їх поліпшення. Організація і технологія операцій приймання товарів у магазині. Організація і технологія зберігання і підготовки товарів до продажу.

Технологія розміщення і викладання товарів у торговому залі магазину. Технологія продажу товарів, розрахункові операції та відпуск товарів покупцям. Схеми технологічного процесу. Методи визначення раціональних варіантів торговельно-технологічних процесів. Технологічні картосхеми, їх розробка.

Роль торговельних меблів у раціональній організації торговельно-технологічного процесу. Класифікація меблів для торговельних підприємств. Типи меблів для торговельних підприємств. Експлуатаційно-технічні, економічні, ергономічні, естетичні та санітарно-гігієнічні вимоги до меблів для торговельних приміщень.

Торговельний інвентар. Торговельне холодильне обладнання. Торговельне вимірювальне обладнання. Контрольно-касове обладнання. Вибір типів і моделей торговельного обладнання, визначення його оптимального набору.

#### **Тема 7. Особливості формування товарного асортименту**

Поняття «асортимент товарів». Асортимент промисловий і торговий. Товарні групи та їх класифікація. Поняття виду товару.

Асортимент укрупнений і розгорнутий. Поняття ширини і глибини асортименту. Частота попиту на товар. Стабільність і характер попиту на товари.

Сутність поняття «формування асортименту». Принципи формування товарного асортименту на підприємствах оптової торгівлі. Процес формування асортименту товарів. Асортиментний перелік.

Фактори, що впливають на асортимент товарів на роздрібних торговельних підприємствах. Процес формування асортименту товарів у роздрібній торговельній мережі. Сутність понять «повнота асортименту» та «стабільність асортименту». Коефіцієнти повноти і стабільності асортименту.

#### **Тема 8. Особливості організації продажу товарів у магазинах**

Класифікація форм роздрібною продажу товарів. Фактори, які впливають на вибір форм роздрібною продажу товарів. Самообслуговування як одна з найефективніших форм роздрібною продажу товарів. Вимоги до організації процесу продажу товарів у магазинах самообслуговування. Зарубіжний досвід організації роботи магазинів самообслуговування.

Організація продажу товарів у магазинах за зразками. Класифікація, види і характеристика позамагазинних форм роздрібною продажу товарів. Вітчизняний і зарубіжний досвід позамагазинних форм роздрібною продажу товарів. Організація продажу товарів через дрібнороздрібну торговельну

мережу. Торгівля на ринках. Класифікація і характеристика послуг, які надаються покупцям на підприємствах роздрібною торгівлі.

### **Тема 9. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців**

Система основних елементів, що визначають рівень обслуговування покупців у магазині, і основні показники, які характеризують ці елементи. Система показників і методика оцінки рівня культури обслуговування покупців у магазині. Шляхи підвищення рівня культури торговельного обслуговування в сучасних умовах.

Вітчизняний та зарубіжний досвід захисту прав та інтересів споживачів.

### **Тема 10. Загальні принципи управління персоналом торговельного підприємства**

Класифікація і характеристика персоналу торговельного підприємства. Принципи управління персоналом на торговельному підприємстві. Управління чисельністю і складом персоналу на торговельному підприємстві: проектування основних процесів; нормування витрат праці на виконання окремих робіт; планування чисельності працівників окремих посад, професій та рівнів кваліфікації; формування персоналу підприємства. Продуктивність праці на підприємствах торгівлі.

Сучасні форми організації праці робітників магазинів. Напрями раціональної організації праці в магазинах. Режим роботи і умови праці в магазині. Організація матеріальної відповідальності в магазині. Зарубіжний досвід організації праці в магазинах.

## **3. СТРУКТУРА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

Назви змістових розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
л		п	лаб.	інд.	с. р.	л		п	лаб.	інд.	с. р.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<b>Змістовий розділ 1. Концептуальні засади торговельної діяльності</b>												
Тема 1. Теоретична засади організації торгівлі	8	2	-	-	-	6	10	2	-	-	-	8
Тема 2. Договори в торгівлі	9	1	2	-	-	6	8	-	-	-	-	8
Тема 3. Особливості організації оптової торгівлі	9	1	2	-	-	6	8	-	-	-	-	8
Тема 4. Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібною торговельною мережі	8	1	2	-	-	5	8	-	-	-	-	8
Тема 5. Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств	8	1	2	-	-	5	8	-	-	-	-	8
<i>Контрольна робота №1</i>	4	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
<b><i>Разом за змістовим розділом 1</i></b>	<b>46</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>30</b>	<b>42</b>	<b>2</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>40</b>
<b>Змістовий розділ 2. Технологія торговельної діяльності</b>												



Тема 6. Організація торговельно-технологічного процесу	8	1	2	-	-	5	12	2	-	-	-	10
Тема 7. Особливості формування товарного асортименту	8	1	2	-	-	5	8	-	-	-	-	8
Тема 8. Особливості організації продажу товарів у магазинах	8	1	2	-	-	5	8	-	-	-	-	8
Тема 9. Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	8	1	2	-	-	5	12	-	2	-	-	10
Тема 10. Загальні принципи управління персоналом торговельного підприємства	8	2	-	-	-	6	8	-	-	-	-	8
<i>Контрольна робота №2</i>	4	2	-	-	-	2	-	-	-	-	-	-
<b><i>Разом за змістовим розділом 2</i></b>	<b>44</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	-	-	<b>28</b>	<b>48</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	-	-	<b>44</b>
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	-	-	<b>58</b>	<b>90</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	-	-	<b>84</b>

#### 4. ТЕМИ ЛЕКЦІЙ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Теоретична засади організації торгівлі	1
2.	Договори в торгівлі	1
3.	Особливості організації оптової торгівлі	1
4.	Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібної торговельної мережі	1
5.	Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств	2
6.	<i>Контрольна робота №1</i>	1
7.	Організація торговельно-технологічного процесу	1
8.	Особливості формування товарного асортименту	1
9.	Особливості організації продажу товарів у магазинах	1
10.	Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	2
11.	Загальні принципи управління персоналом торговельного підприємства	2
12.	<i>Контрольна робота №2</i>	2
<b>Разом:</b>		<b>16</b>

#### 5. ТЕМИ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Договори в торгівлі	2
2.	Особливості організації оптової торгівлі	2
3.	Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібної торговельної мережі	2
4.	Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств	2
5.	Організація торговельно-технологічного процесу	
6.	Особливості формування товарного асортименту	2
7.	Особливості організації продажу товарів у магазинах	2
8.	Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	2
<b>Разом:</b>		<b>16</b>

## 6. САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1.	Теоретична засади організації торгівлі	6
2.	Договори в торгівлі	6
3.	Особливості організації оптової торгівлі	6
4.	Особливості організаційної побудови і розвитку роздрібно-торговельної мережі	5
5.	Особливості організації роботи роздрібних торговельних підприємств	5
6.	<i>Контрольна робота №1</i>	2
7.	Організація торговельно-технологічного процесу	5
8.	Особливості формування товарного асортименту	5
9.	Особливості організації продажу товарів у магазинах	5
10.	Організація процесу продажу товарів і обслуговування покупців	6
11.	Загальні принципи управління персоналом торговельного підприємства	2
12.	<i>Контрольна робота №2</i>	6
Разом:		58

## 7. ЗАВДАННЯ ДЛЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ

Самостійна робота полягає в опрацюванні окремих тем програми або їх частин, які не викладаються на лекціях.

1. Поняття і сутність організації торгівлі.
2. Поняття технології торгівлі.
3. Вплив науково-технічного прогресу на розвиток торгівлі.
4. Огляд передового вітчизняного та зарубіжного досвіду з питань організації і технології торговельної діяльності.
2. Види і ознаки угод.
3. Поняття договору в торгівлі.
4. Правове регулювання договорів в торгівлі.
5. Порядок укладання договорів: основні етапи укладання договорів; поняття «оферта» і «акцепт»; їх виконання.
6. Умови визнання договору в торгівлі недійсним.
7. Відповідальність за порушення договірних обов'язків.
8. Зміни в договорі й умови розірвання договору.
9. Роль оптової торгівлі в ринково-орієнтованій системі господарських відносин.
10. Визначальні фактори необхідності розвитку оптової ланки системи господарських відносин.
11. Стан організації оптового ринку споживчих товарів і послуг в Україні та у країнах з розвинутою ринковою економікою.
12. Визначальні фактори розвитку роздрібно-торговельної мережі в умовах ринкової економіки.
13. Стан розвитку роздрібно-торговельної мережі у період трансформації економіки України.
14. Тенденції розвитку роздрібно-торговельної мережі в країнах із розвинутою ринковою економікою.

15. Корпоративні мережі магазинів.
16. Добровільні мережі магазинів.
17. Торгові конгломерати та інші види об'єднань у роздрібній торгівлі.
18. Механізм формування структури роздрібно-торговельної мережі та її територіального розміщення в населених пунктах України та у країнах із розвинутою ринковою економікою.
19. Поняття торговельно-технологічних процесів у магазинах, проблеми їх поліпшення.
20. Методи визначення раціональних варіантів торговельно-технологічних процесів.
21. Схеми технологічного процесу.
22. Технологічні картосхеми, їх розробка.
23. Асортимент товарів: поняття, основні види, групи та їх класифікація.
24. Поняття ширини і глибини асортименту.
25. Сутність понять «повнота асортименту» та «стабільність асортименту».
26. Коефіцієнти повноти і стабільності асортименту.
27. Методи роздрібного продажу товарів у магазинах та перспективи їх розвитку.
28. Типові елементи процесу роздрібного продажу товарів.
29. Фактори, що впливають на вибір метода роздрібного продажу товарів.
30. Якість торговельного обслуговування покупців і конкурентоспроможність підприємства роздрібно-торговельної торгівлі.
31. Система показників та методика оцінки рівня торговельного обслуговування покупців у магазині.
32. Самообслуговування як один з найбільш ефективних методів роздрібного продажу товарів і обслуговування покупців.
33. Управління чисельністю і складом персоналу на торговельному підприємстві: проектування основних процесів; нормування витрат праці на виконання окремих робіт; планування чисельності працівників окремих посад, професій та рівнів кваліфікації; формування персоналу підприємства.
34. Сучасні форми організації праці робітників магазинів.
35. Зарубіжний досвід організації праці в магазинах.

## **8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ**

При викладанні навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» застосовуються інформаційні та практичні методи навчання: класичні лекції, лекції-дискусії, практичні заняття, консультації з виконання самостійної та індивідуальної роботи студентів, а також виконання рефератів зорієнтованих на науково-дослідницький пошук студентів, підготовка

коротких повідомлень на основі додаткової літератури курсу, письмові завдання при проведенні контрольних робіт.

Методи навчально-пізнавальної діяльності: пояснювально-ілюстративний метод, репродуктивний метод, метод проблемного викладу, частково-пошуковий або евристичний метод, дослідницький метод.

Методи стимулювання й мотивації навчально-пізнавальної діяльності: індуктивні і дедуктивні методи навчання, методи стимулювання і мотивації навчання.

## **9. МЕТОДИ КОНТРОЛЮ**

Відповідно до плану вивчення дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» передбачається проведення поточного та підсумкового контролю:

– поточний контроль передбачає проведення опитування під час практичних занять;

– підсумковий контроль реалізується у вигляді іспиту.

**Методи контролю:**

1. Оцінювання знань студента під час практичних занять.
2. Написання рефератів.
3. Виконання завдань для самостійної роботи.
4. Проведення проміжних тестів.
5. Проведення поточного контролю.
6. Проведення підсумкового заліку.

## **10. ФОРМА ПІДСУМКОВОГО КОНТРОЛЮ УСПІШНОСТІ НАВЧАННЯ**

Формою підсумкового контролю є **залік**, який складається очно в період призначений деканатом або за індивідуальним графіком, який затверджується навчальним планом. Основною формою підсумкового контролю є тестування, робота над практичним завданням та співбесіда.

## **11. СХЕМА НАРАХУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ СТУДЕНТИ**

Оцінювання окремих видів виконаної студентом навчальної роботи з дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі» здійснюється в балах відповідно до табл.11.1

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

**Поточне оцінювання знань студентів** проводиться протягом семестру у наступних формах:

- усного опитування студентів на практичних заняттях та оцінки рівня їх знань;
- перевірки правильності розв’язання практичних задач;
- експрес-опитування (в усній чи письмовій формі).

Таблиця 11.1

**Розподіл балів оцінювання успішності студентів з навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі»**

Розділ I Поточне тестування та самостійна робота												Розділ II Підсумковий контроль	Всього
Змістовий розділ 1						Змістовий розділ 2							
T1	T2	T3	T4	T5	KP1	T6	T7	T8	T9	T10	KP2		
-	5	5	5	5	10	-	5	5	5	5	10	40	100

\*T1, T2, ..., T10 – теми занять

\*\*KP1, KP2 – контрольні роботи

**Загальна оцінка знань студентів за поточним контролем**

Результати поточного контролю знань студентів в цілому (за усіма формами робіт) оцінюються в діапазоні від **0** до **60** балів.

Студент допускається до підсумкового контролю за умови виконання вимог навчальної програми та у разі, якщо за поточну навчальну діяльність він набрав не менше **36** балів.

**Підсумкове оцінювання знань студентів**

Підсумкове оцінювання знань студентів проводиться у формі заліку.

**Критерії оцінювання знань під час заліку**

Максимальна кількість балів, яку можна отримати на заліку складає **40** балів (див. табл. 11.2).

Таблиця 11.2

**Розподіл балів оцінювання при підсумковому контролі з навчальної дисципліни «Організація зовнішньої торгівлі»**

Оцінка в балах за поточне оцінювання	Оцінка в балах за підсумкове оцінювання	Оцінка за національною шкалою
54-60	36-40	Відмінно
45-53	30-35	Добре
36-44	24-29	Задовільно
менше 36	менше 24	Незадовільно

Під час оцінювання відповіді на окреме питання додатково враховуються допущені недоліки та помилки, якими вважаються:

– неохайне оформлення роботи (не загальноприйняті скорочення, незрозумілий почерк, використання олівців замість чітких чорнил) (мінус 2 бали);

– неточності в назвах окремих категорій та понять (мінус 4 бали).

**Критерії оцінювання відповіді на теоретичні питання білету:**

1. Повна відповідь на питання, яка оцінюється «*відмінно*», повинна відповідати таким вимогам:

– розгорнутий, вичерпний виклад змісту даної у питанні проблеми;

– повний перелік необхідних для розкриття змісту питання економічних категорій та законів;

- здатність здійснювати порівняльний аналіз різних теорій, концепцій, підходів та самостійно робити логічні висновки й узагальнення;
- уміння користуватись методами наукового аналізу економічних явищ, процесів і характеризувати їхні риси та форми виявлення;
- демонстрація здатності висловлення та аргументування власного ставлення до альтернативних поглядів на дане питання;
- використання актуальних фактичних та статистичних даних, знань дат та історичних періодів, які підтверджують тези відповіді на питання.

2. Відповідь на питання оцінюється **«добре»**, якщо:

- відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття хоча б одного з пунктів, вказаних вище (якщо він явно потрібний для вичерпного розкриття питання) або, якщо:
  - при розкритті змісту питання в цілому правильно за зазначеними вимогами зроблені окремі помилки під час: використання цифрового матеріалу.

3. Відповідь на питання оцінюється **«задовільно»**, якщо:

- відносно відповіді на найвищий бал не зроблено розкриття чотирьох чи більше пунктів, зазначених у вимогах до нього (якщо вони явно потрібні для вичерпного розкриття питання);
  - одночасно присутні чотири чи більше типів недоліків, які окремо характеризують критерій оцінки питання;
  - висновки, зроблені під час відповіді, не відповідають правильним чи загально визначеним при відсутності доказів супротивного аргументами, зазначеними у відповіді;
  - характер відповіді дає підставу стверджувати, що особа, яка складає іспит, не зовсім правильно зрозуміла зміст питання чи не знає правильної відповіді і тому не відповіла на нього по суті, допустивши грубі помилки у змісті відповіді.

З урахуванням вищевикладеного результати заліку оцінюються в діапазоні від **0** до **40** балів для студентів. При цьому, якщо відповіді студента на заліку оцінені менше ніж на 30%, він отримує незадовільну оцінку за результатами заліку та незадовільну загальну підсумкову оцінку.

Загальна підсумкова оцінка з дисципліни складається з суми балів за результати поточного контролю знань та за виконання завдань, що виносяться на залік.

Загальна підсумкова оцінка не може перевищувати **100 балів**.

Загальна підсумкова оцінка в балах, за національною шкалою та за шкалою ECTS заноситься до заліково-екзаменаційної відомості, навчальної картки та залікової книжки студента (див. табл. 11.3).

Таблиця 11.3

### Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку

90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
66-73	D	задовільно	
60-65	E		
30-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-29	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

## 12. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

- робоча програма навчальної дисципліни;
- плани лекцій, практичних занять та самостійної роботи студентів;
- тези лекцій з дисципліни;
- методичні рекомендації та розробки для викладача;
- методичні вказівки до практичних занять для студентів;
- методичні матеріали, що забезпечують самостійну роботу студентів;
- тестові та контрольні завдання до практичних занять;
- перелік питань та завдань для поточного і проміжного контролю знань з дисципліни;
- перелік питань до заліку, завдання для перевірки практичних навичок під час заліку.

## 13. РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

### Основна (базова):

1. Савицька Н.Л. Торговельне підприємництво: навчально-методичний посібник / Н.Л.Савицька, І.Ю.Мелушова, А.В.Красноусов, К.С.Олініченко. – Х.: Видавництво Іванченка І.С., 2017. – 214 с.
2. Міжнародна торговельна діяльність: підручник / В.В.Рокоча, В.Г.Алькема, В.І.Терехов, Б.М.Одягайло, К.В.Ковтонюк, Л.Г.Харсун, С.І.Ткаленко, С.В.Співаковський, Т.В.Співаковська, Н.М.Літвін, Г.П.Оласюк, О.І.Горбачук, О.І.Стародубцева, Н.О.Дмитрієва. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2018. – 698 с.
3. Торговельне підприємництво: монографія / за наук. ред. С.В.Князя. – Л.: «Львівська Політехніка», 2015. – 724 с.
4. Григорова-Беренда Л.І. Теорія і практика зовнішньої торгівлі: навчальний посібник / Л.І.Григорова-Беренда, М.В.Шуба. – Харків: Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2016. – 136 с.
5. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: підручник / О. П. Гребельник. – 5-те вид., перероб. та допов.; Університет ДФС України. – Ірпінь : 2019. – 410 с.

### Допоміжна:

1. Бланк И.А. Торговий менеджмент. – К.: Ельга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
2. Устенко А.О. Управлінська діагностика: навчальний посібник / А.О.Устенко, О.Я.Малинка. – Івано-Франківськ: Фоліант, 2015. – 265 с.
3. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: Підручник. – К.: Книга, 2004. – 560 с.
4. Власова Н.О. Економіка ресторанного господарства: навч. посібник / Н.О.Власова, Н.С.Краснокутська, О.А.Круглова, І.В.Мілаш. – Х.: Світ книг, 2015. – 368 с.
5. Власова Н.О. Економіка торгівлі: навч. посібник / Н.О.Власова, О.А.Круглова, В.А.Гросул, М.В.Чорна та ін.; за ред. Н.О.Власової. – Х.: Світ книг, 2014. – 473 с.

### 14. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ:

1. Офіційний сайт Державної регуляторної служби України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/5517>.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.sfs.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Світової організації торгівлі // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.wto.org>.
6. Енциклопедія економіки. Соціально економічний ресурс // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.economic.lviv.ua>.
7. Бібліотека економіста // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.library.if.ua>.
8. Наукова періодика України: журнали та збірники наукових праць // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.