

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ (Ф 03.02 – 91)

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет Економіки та бізнес-адміністрування

Кафедра економіки та бізнес-технологій



ЗАТВЕРДЖУЮ

Проректор з навчальної
роботи

А. Гудманян

2019р.



Система менеджменту якості

РОБОЧА ПРОГРАМА
навчальної дисципліни
«Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на
зовнішньому ринку»

Галузь знань: 07 «Управління та адміністрування»

Спеціальність: 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна програма: «Митна та біржова справа»

Курс 2 Семестр – 3

Лекції – 17

Практичні заняття – 17

Самостійна робота – 56


Усього (годин/кредитів ECTS) – 90/3,0

Диференційований залік – 3 семестр

Домашнє завдання (1) – 3 семестр

Індекс РБ-6-076/18 – 3.3.7

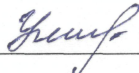
СМЯ НАУ РП 11.01.05-01-2019

	Система менеджменту якості. Робоча програма навчальної дисципліни "Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку"	Шифр документа	СМЯ НАУ РП 11.01.05 – 01-2019
		Стор. 2 із 13	

Робочу програму навчальної дисципліни «Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку» розроблено на основі освітньої програми та робочого навчального плану РБ-6-076/18, підготовки здобувачів вищої освіти освітнього ступеня «Бакалавр» за спеціальністю: 076 «Підприємництво торгівля та біржова діяльність» за освітньо-професійною програмою «Митна та біржова справа» та відповідних нормативних документів.

Робочу програму розробила:
доцент кафедри економіки та бізнес-технологій  О. Школенко

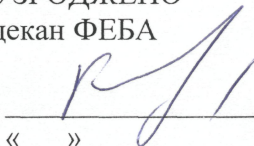
Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні випускової кафедри спеціальності 076 «Підприємництво торгівля та біржова діяльність» за освітньо-професійною програмою «Митна та біржова справа» – кафедри економіки та бізнес-технологій, протокол №10 від «28» 08. 2019 р.

Завідувач кафедри  Н.Ушенко

Робочу програму обговорено та схвалено на засіданні науково-методично-редакційної ради ФЕБА № 8 від « 18 » 10. 2019 р.

Голова НМРР  А. Тофанчук

УЗГОДЖЕНО
декан ФЕБА


С. Петровська
« » 2019 р.

Рівень документа – 3б
Плановий термін між ревізіями – 1 рік
Контрольний примірник

ЗМІСТ

	Сторінка
Вступ	4
1. Пояснювальна записка	4
1.1 Заплановані результати	5
1.2. Програма навчальної дисципліни	5
2. Зміст навчальної дисципліни	7
2.1. Структура навчальної дисципліни	7
2.2. Лекційні заняття, їх тематика та обсяг	7
2.3. Практичні заняття, їх тематика та обсяг	8
2.4. Самостійна робота студента, її зміст та обсяг	8
2.5. Домашнє завдання	8
3. Навчально-методичні матеріали з дисципліни	9
3.1. Методи навчання	9
3.2. Рекомендована література (базова і допоміжна)	9
4. Рейтингова система оцінювання набутих студентом знань та вмінь	10
5. Форми документів Системи менеджменту якості	13



1. ВСТУП

Робоча навчальна програма дисципліни розроблена на основі навчальної програми дисципліни «Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку» та «Методичних вказівок до розроблення та оформлення навчальної та робочої навчальної програм дисциплін», введених в дію розпорядженням від 13.07.17 №106/роз.

Рейтингова система оцінювання (РСО) є невід'ємною складовою робочої навчальної програми і передбачає визначення якості виконаної студентом усіх видів аудиторної та самостійної навчальної роботи та рівня набутих ним знань та умінь шляхом оцінювання в балах результатів цієї роботи під час поточного, модульного та семестрового контролю, з наступним переведенням оцінки за багатобальною шкалою в оцінки за національною шкалою та шкалою ECTS.

РСО передбачає використання модульних рейтингових оцінок (поточної, контрольної, підсумкової), а також екзаменаційної або залікової, підсумкової семестрової та підсумкової рейтингових оцінок.

1. ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА

Навчальна програма навчальної дисципліни «Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку» розроблена на основі «Методичних вказівок до розроблення та оформлення навчальної та робочої навчальної програм дисциплін», введених в дію розпорядженням від «13» 07 2017р. №106/роз .

Дана навчальна дисципліна є теоретичною та практичною основою сукупності знань та вмінь, що формують профіль фахівця з базових основ комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку, необхідних для осмислення специфіки запровадження різних форм виходу суб'єктів господарювання на зовнішні ринки.

Метою дисципліни є обґрунтування, систематизація та узагальнення окремих закономірностей, умов, принципів, процесів і специфічних особливостей здійснення комерційної діяльності підприємств України на зовнішніх ринках. Студент має добре засвоїти теоретичні й практичні основи ведення комерційної діяльності на зовнішніх ринках та набути відповідних навиків практичної діяльності в цій сфері.

Для досягнення вказаної мети студенти мають виконати наступні *завдання вивчення курсу*:

- розуміти сутність і специфіку механізму функціонування зовнішньоекономічної діяльності в Україні на сучасному етапі;
- знати й вміти використовувати нормативну базу з регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств;
- оцінювати тенденції, суперечності й доцільність діяльності при визначенні головних напрямків зовнішньоекономічної діяльності для підприємств різних форм власності, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- розуміти специфіку запровадження різних форм виходу на зовнішні ринки;
- знати й вміти використовувати на практиці основні процедури укладання та виконання зовнішньоекономічних контрактів;
- визначати ефективність укладених угод та зовнішньоекономічної діяльності підприємства в цілому;
- використовуючи одержані знання на практиці, приймати професійні рішення, що відповідають державній економічній політиці та основним положенням міжнародних угод, до яких приєдналася Україна, з метою максимізації прибутку від зовнішньої торгівлі, інвестування та інших видів зовнішньоекономічної діяльності



У результаті вивчення дисципліни *студент повинен уміти:*

- професійно керувати тою чи іншою ланкою зовнішньоторгового підрозділу підприємства;
- самостійно приймати правильні рішення в галузі управління зовнішньоекономічною діяльністю;
- виявляти тенденції і перспективи розвитку конкретних ринків і використовувати ці результати в своїй практичній діяльності;
- аналізувати діяльність фірм -контрагентів і фірм-конкурентів, міжнародних організацій;
- виробляти стратегію ЗЕД підприємства, планувати її реалізацію;
- створювати оптимальну організовану структуру управління ЗЕД;
- брати участь в підготовці контрактів купівлі-продажу;
- визначати і підтверджувати ціни й умови доставок в контракті;
- аналізувати ефективність зовнішньоторгових операцій, готувати практичні поради по їх удосконаленню;
- здійснювати пошук, збір і систематизацію необхідної для практичної діяльності інформації;
- вести зовнішньоторгову комерційну кореспонденцію, оформляти відповідну зовнішньоторгову і комерційну документацію.

Навчальний матеріал дисципліни структурований за модульним принципом і складається одного навчального модуля, а саме: модуля №1 «*Теоретичні та правові основи організації комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках*», який є логічно завершеною, відносно самостійною, цілісною частиною навчальної дисципліни, засвоєння якої передбачає проведення модульної контрольної роботи та аналіз результатів її виконання по закінченню вивчення модуля.

Навчальна дисципліна «Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку» тісно пов'язана з такими дисциплінами, як «Комерційна діяльність», «Зовнішньоекономічна комерційна діяльність», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Основи бізнесу», «Зовнішньоторгова політика» «Теорія і практика зовнішньої торгівлі» тощо.

1.2. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.

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

МОДУЛЬ №1 «Теоретичні та правові основи організації комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках»

Тема 1.2.1. 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 правила інтерпретації комерційних термінів ІНКОТЕРМС

Тема 1.2.2. Теоретичні основи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Органи державного управління і регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Засади регулювання ЗЕД в системі управлінського ієрархічного



простору. Митно-тарифне регулювання ЗЕД. Митні режими. Методи Визначення митної вартості. Оподаткування суб'єктів ЗЕД в Україні. Порядок відшкодування ПДВ при експорті. Особливості міжнародного оподаткування. Міжнародне подвійне оподаткування. Нетарифне регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Засоби нетарифного регулювання

Тема 1.2.3. Форми виходу підприємств на зовнішні ринки

Передумови та мотивація виходу підприємств на зовнішні ринки. Характеристика форм виходу підприємств на зовнішні ринки. Вивчення й аналіз умов ринку. Партнери на світовому ринку: пошук, вибір, встановлення контакту

Тема 1.2.4. Торговельно–посередницька діяльність на зовнішньому ринку

Сутність та види посередницької діяльності. Класифікація та характеристика суб'єктів посередницької діяльності. Міжнародні товарні біржі. Міжнародні аукціони. Міжнародні торги. Організація рекламної справи. Цілі, зміст, основні засоби реклами. Товарний знак і його використання в цілях реклами. Міжнародні виставки та ярмарки. Поняття та види торгово-посередницьких операцій. Організаційні форми торгово-посередницьких операцій. Основні комерційні умови договорів з торговими посередниками. Угоди посередницької діяльності. Особливості діяльності торгово-посередницьких фірм у сучасних умовах. Проблеми становлення та розвитку торговельно-посередницької діяльності в Україні

Тема 1.2.5. Поняття, види та особливості здійснення комерційних операцій на зовнішньому ринку. Організація зовнішньоторгових операцій

Поняття та види комерційних операцій. Зовнішньоторгові операції. Орендні операції. Операції з міжнародної торгівлі науково-технічними знаннями і досвідом. Операції з торгівлі інженерно-технічними послугами. Консалтингові операції. Операції з технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами машинотехнічної продукції. Маркетингове дослідження зовнішнього ринку. Пошук контрагента. Письмова пропозиція – оферта: тверда, вільна, захисна. Письмове підтвердження: лист, замовлення. Аналіз та проробка конкурентних матеріалів, складання конкурентного листа, розрахунок експортних імпорتنих цін. Проробка базисних умов контракту. Проробка валютно-фінансових умов контракту. Техніко-економічне обґрунтування ЗТО. Підготовка проекту контракта. Типові контракти. Торгові звичаї (узанси)

Тема 1.2.6. Зовнішньоторгова документація

Документи із забезпечення виробництва експортного товару. Документи з підготовки товару до відвантаження. Комерційні документи. Документи з платіжно-банківських операцій. Страхові документи. Транспортні документи. Транспортно-експедиторські документи. Митні документи.

Тема 1.2.7. Укладення зовнішньоторгових контрактів. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст

Проведення попередніх переговорів. Складання протоколу про наміри та попереднього контракту. Складання та підписання зовнішньоторгового контракту. Організація контролю, виконання та припинення зовнішньоторгового контракту. Підготовка до укладення контрактів купівлі-продажу. Укладення контрактів купівлі-продажу. Види



зовнішньоторгових договорів. Структура, зміст та особливості оформлення зовнішньоторгових контрактів купівлі-продажу. Типові помилки, що зустрічаються у зовнішньоторгових контрактах. Ризики при укладенні зовнішньоторговельного контракту та шляхи їх подолання

Тема 1.2.8. Міжнародні комерційні розрахунки

Визначення валютних умов зовнішньоторгових контрактів. Визначення видів платежу. Розрахунки готівкою, або негайний платіж. Розрахунки з платежем на виплату, або у кредит. Комбінований платіж. Кредит з опціоном негайного платежу. Визначення форм розрахунку. Авансовий платіж. Банківський переказ. Акредитивна форма розрахунків. Інкасова форма розрахунків. Розрахунок у формі відкритого рахунка. Визначення засобів розрахунку. Розрахунки за допомогою векселів. Розрахунки за допомогою чеків. Використання банківських гарантій у міжнародних розрахунках. Система клірингу. Факторингові операції. Форфейтингові операції

2. ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

2.1. Структура навчальної дисципліни

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)			
		усього	лекції	практ.	СРС
1	2	3	4	5	6
3 семестр					
Модуль №1. Теоретичні та правові основи організації комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках					
1.1	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	9	2	2	5
1.2	Теоретичні основи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.	10	2	2	6
1.3	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	11	2	3	6
1.4	Торговельно–посередницька діяльність на зовнішньому ринку	10	2	2	6
1.5	Поняття, види та особливості здійснення комерційних операцій на зовнішньому ринку. Організація зовнішньоторгових операцій.	10	2	2	6
1.6	Зовнішньоторгова документація	10	2	2	6
1.7	Укладення зовнішньоторгових контрактів. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст	10	2	2	6
1.8.	Міжнародні комерційні розрахунки	9	2	2	5
2.9	Домашнє завдання	8			8
2.10	Модульна контрольна робота № 1	3	1		2




Усього за модулем №1	90	17	17	56
Усього за 3 семестр	90	17	17	56
Усього за навчальною дисципліною	90	17	17	56

2.2. Лекційні заняття, їх тематика та обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)	
		Лекції	СРС
1	2	3	4
3 семестр			
Модуль №1. Теоретичні та правові основи організації комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках			
1.1	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	2	3
1.2	Теоретичні основи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.	2	3
1.3	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	2	4
1.4	Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку	2	4
1.5	Поняття, види та особливості здійснення комерційних операцій на зовнішньому ринку. Організація зовнішньоторгових операцій.	2	3
1.6	Зовнішньоторгова документація	2	3
1.7	Укладення зовнішньоторгових контрактів. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст	2	3
1.8	Міжнародні комерційні розрахунки	2	3
1.9	<i>Модульна контрольна робота №1</i>	1	2
Усього за модулем №1		17	28
Усього за 3 семестр		17	28

2.3. Практичні заняття, їх тематика та обсяг

№ пор.	Назва теми	Обсяг навчальних занять (год.)	
		Практ. заняття	СРС
1	2	3	4
3 семестр			
Модуль №1. Теоретичні та правові основи організації комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках			
1.1	Комерційна діяльність у сфері зовнішньої торгівлі	2	2
1.2	Теоретичні основи митно-тарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.	2	3
1.3	Форми виходу підприємств на зовнішні ринки	3	3
1.4	Торговельно-посередницька діяльність на зовнішньому ринку	2	3
1.5	Поняття, види та особливості здійснення комерційних операцій на зовнішньому ринку. Організація зовнішньоторгових операцій.	2	2
1.6	Зовнішньоторгова документація	2	2

	Система менеджменту якості. Робоча навчальна програма навчальної дисципліни "Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку"	Шифр документа	СМЯ НАУ РНП 11.01.01 – 01-2019
		Стор. 7 із 13	

1.7.	Укладення зовнішньоторгових контрактів. Зовнішньоторгові договори: види, структура, зміст	2	2
1.8.	Міжнародні комерційні розрахунки	2	3
<i>Усього за модулем №2</i>		17	20
<i>Усього за 3 семестр</i>		17	20

2.4. Самостійна робота студента, її зміст та обсяг

№ пор.	Зміст самостійної роботи студента	Обсяг СРС (годин)
1	2	3
3 семестр		
1	Опрацювання лекційного матеріалу	26
2	Підготовка до практичних занять	20
3	Виконання домашнього завдання	8
4	Підготовка до модульних контрольних робіт	2
Усього за 3 семестр		56
Усього за навчальною дисципліною		56

2.5. Домашнє завдання

Домашнє завдання (ДЗ) з дисципліни виконується у третьому семестрі, відповідно до затверджених в установленому порядку методичних рекомендацій, з метою закріплення та поглиблення теоретичних знань та вмій з комерційної діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках.

Виконання ДЗ є важливим етапом у підготовці фахівців економічних спеціальностей у митній та біржовій справі.

Конкретна мета ДЗ міститься у відпрацюванні навичок зі змісту господарських операцій і процедур на зовнішніх ринках, знань щодо оформлення зовнішньоекономічних контактів, зовнішньоторгівельної документації, проведенні міжнародних комерційних розрахунків, системи міжнародних економічних зв'язків та практики міжнародного співробітництва.

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

При вивченні навчальної дисципліни використовуються наступні методи навчання:

- пояснювально-ілюстративний метод;
- метод проблемного викладу;
- репродуктивний метод;
- частково-пошуковий метод;
- дослідницький метод.

Для активізації навчально-пізнавальної діяльності студентів під час вивчення дисципліни застосовуються інноваційні методи: робота в малих групах, семінар-дискусія, мозкова атака, презентація, ділові ігри, кейси, самостійний аналіз проблем та вирішення поставлених задач макроекономічної політики тощо.



3.2. Рекомендована література

Базова література :

3.1.1. Митний кодекс України від 11.07.2002 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mito.org.ua/>

3.1.2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р. №435-IV. Редакція від 11.06.2016р. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>

3.1.3. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 06.02.1996. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2097-12>

3.1.4. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=959-12>

3.1.5. Закон України «Про митний тариф України» від 5.04.2001. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://kharkov-terminal.com.ua/pages.php?page=63>

3.1.6. Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.1994. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=185%2F94-%E2%F0>

3.1.7. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=93%2F96-%E2%F0>

3.1.8. Положення про вантажну митну декларацію: Постанова Кабінету Міністрів України від 9.06.1997 з доповненнями та змінами. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=574-97-п>.

3.1.9. Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів): Наказ Міністерства економіки України № 201 від 06.09.2001. [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0833-01>

3.1.10. Гребельник О.П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / О.П. Гребельник – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 696 с.

3.1.11. Дядьківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посібник / М.І. Дідьківський – К.: Знання, 2010. – 462 с.

3.1.12. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів / Багрова І.В., Редіна Н.І., Власик В.Є., Гетьман О.О.; Заред. проф. І. В. Багрової. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 580 с.

3.1.13. Зовнішньоекономічні операції і контракти. : Навч. посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / В.В. Козик, Л.А. Панкова, Карп'як Я. С.– К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 608 с.

3.1.14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : практикум: навч. посібник / Л.О. Чернишова, В.О. Козуб, Л.Л. Носач, К.Ю. Величко, О.І. Печенка. – Х. : «Видавництво «Форт», 2017. – 238 с

Допоміжна література :

3.1.15. Васенко В. К. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник / В. К. Васенко – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 216с.

3.1.16. Каніщенко О. Л. Міжнародний маркетинг: Навч. посібник/О. Л. Каніщенко – К.: Політехніка, 2011. – 214 с.

3.1.17. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: Навч. посіб. / Заред. О.В. Шкурупій. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 248 с.



3.1.18. Козак, Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств : кредитно – модульний курс. Навч. посіб. / Ю.Г. Козак. – К.: ЦНЛ, 2010. – 286 с.

3.1.19. Тюріна Н.М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник / Н.М. Тюріна, Н.С. Карвацка. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 408 с

3.1.20. Шершун А. А. Митне оформлення товарів та транспортних засобів. Навчально-методичний посібник. - Київ, 2011. - 330 с.

4. РЕЙТИНГОВА СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАБУТИХ СТУДЕНТОМ ЗНАТЬ ТА ВМІНЬ

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

Таблиця 4.1

3 семестр		
Модуль №1		Мах кількість балів
Вид навчальної роботи	Мах кількість балів	
Виконання завдань на знання теоретичного матеріалу	48(сумарна)	
Виконання домашнього завдання	25	
<i>Для допуску до виконання модульної контрольної роботи №1 студент має набрати не менше 35 балів</i>		
Виконання модульної контрольної роботи №1	15	
Усього за модулем №1	88	
Семестровий диференційований залік		12
Усього за 3 семестр		100

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.

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
Виконання завдань на знання теоретичного матеріалу	Виконання модульної контрольної роботи	Виконання домашнього завдання	
6	14-15	20-25	Відмінно
5	12-13	15-19	Добре
4	9-11	10-14	Задовільно
менше 4	менше 9	менше 10	Незадовільно

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 навчальна програма навчальної дисципліни "Комерційна діяльність суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку"	Шифр документа	СМЯ НАУ РНП 11.01.01 – 01-2019
		Стор. 10 із 13	

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
54 - 64	Задовільно
Менше 53	Незадовільно

4.5 Підсумкова модульна рейтингова оцінка у балах становить підсумкову семестрову модульну рейтингову оцінку, яка перераховується в оцінку за національною шкалою (табл. 4.4, 4.5).

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
11-12	Відмінно
9-10	Добре
7-8	Задовільно
Менше 7	Незадовільно

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

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
90-100	Відмінно	A	Відмінно (відмінне виконання лише з незначною кількістю помилок)
82-89	Добре	B	Дуже добре (вище середнього рівня з кількома помилками)
75-81		C	Добре (в загальному вірне виконання з певною кількістю суттєвих помилок)
67-74	Задовільно	D	Задовільно (непогано, але зі значною кількістю недоліків)
60-66		E	Достатньо (виконання задовольняє мінімальним критеріям)



Система менеджменту якості.
Робоча навчальна програма
навчальної дисципліни
"Комерційна діяльність суб'єктів
господарювання на зовнішньому ринку"

Шифр
документа

СМЯ НАУ
РНП 11.01.01 – 01-2019

Стор. 11 із 13

35-59	Незадовільно	FX	Незадовільно (з можливістю повторного складання)
1-34		F	Незадовільно (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./А**, **87/Добре/В**, **79/Добре/С**, **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.

