

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра Туристичного, готельного та ресторанного бізнесу

(найменування кафедри)

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Ринок туристичних послуг

(назва навчальної дисципліни)

Освітня програма: Туризмознавство

(назва освітньої програми)

Спеціальність: 242 Туризм

(найменування спеціальності)

Галузь знань: 24 Сфера обслуговування

(найменування галузі знань)

Ступінь вищої освіти: Перший (бакалаврський) рівень

(назва ступеня вищої освіти)

Затверджено на засіданні кафедри
туристичного, готельного та ресторанного
бізнесу

Протокол №_1_ від __14.08.2020__ р.

м. Запоріжжя 2020

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	ППН 20 Ринок туристичних послуг Нормативна частина Цикл професійної підготовки
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	Бут Т.В, к.е.н., доцент, доцент кафедри ТГРБ
Контактна інформація викладача	7698 403, телефон викладача, 0664940987, E-mail викладача: tatyanabut1979@ukr.net
Час і місце проведення навчальної дисципліни	згідно до розкладу занять - https://zp.edu.ua/node/7904 дистанційне навчання - https://moodle.zp.edu.ua/
Обсяг дисципліни	Кількість годин: 120 кредитів – 4 розподіл годин: лекцій – 14 практичні – 30 індивідуальні завдання – 7 вид контролю: залік.
Консультації	<i>Згідно з графіком консультацій</i>
2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни	
<p align="center">Пререквізити навчальної дисципліни.</p> <p>Дисципліна: економіка туризму Теми: Туризм як динамічна галузь економіки. Підприємство як суб'єкт господарювання. Споживчий ринок товарів і послуг. Ринкове ціноутворення. Основні та виробничі фонди тур підприємства. Основні фонди, їх характеристика та показники використання. Обороти засоби туристичного підприємства. Зміст трудових ресурсів. Фінансові ресурси та витрати туристичного підприємства. Загальна характеристика і види фінансових ресурсів. Витрати туристичного підприємства. Доходи і прибуток підприємства. Фінансове планування на туристичних підприємствах.</p> <p>Дисципліна: організація екскурсійних послуг. Теми: Вступ до курсу. Екскурсія, її сутність. Методика підготовки екскурсій. Техніка ведення екскурсії. Особливості проведення різних видів екскурсій. Професійна майстерність екскурсовода. Якість екскурсій, засоби її оцінки. Екскурсія як метод інформації в туризмі.</p>	
<p align="center">Постреквізити навчальної дисципліни:</p> <p>Здобуті здобувачем вищої освіти знання при вивченні дисципліни «Ринок туристичних послуг» є обов'язковими для таких складових подальшого навчання: - Організація сфери туристичних послуг.</p>	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
<p>Курс Ринок туристичних послуг призначений для формування у студентів знань про теоретико-методологічні засади ринку туристичних послуг, ключових понять і термінів; сутність туристичного маркетингу та напрямків менеджменту туристичних підприємств; визначення організаційно-правових передумов розвитку туристичного бізнесу в Україні; оцінювання впливу зовнішнього середовища на розвиток туристичного бізнесу в Україні; застосування економіко-математичних методів для дослідження економічного потенціалу туристичного бізнесу.</p> <p>Загальні компетентності: Здатність діяти соціально відповідально та свідомо до сприйняття культури та звичаїв інших країн і народів, толерантного ставлення до національних, расових, конфесійних відмінностей, здібність до міжкультурних комунікацій у туристичній сфері. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел із використанням новітніх інформаційних технологій. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісні взаємодії при вирішенні поставлених завдань.</p> <p>Спеціальні компетенції:</p>	

<p>Здатність аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал територій.</p> <p>Здатність аналізувати діяльність суб'єктів індустрії туризму на всіх рівнях управління.</p> <p>Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту.</p> <p>Здатність визначати індивідуальні туристичні потреби, використовувати сучасні технології обслуговування туристів та вести претензійну роботу.</p> <p>Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні комунікації.</p> <p>Результати навчання:</p> <p>Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.</p> <p>Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт.</p> <p>Організовувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.</p> <p>Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).</p> <p>Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг.</p>
<p align="center">4. Мета вивчення навчальної дисципліни</p>
<p>ознайомлення студентів з основними поняттями ринку туристичних послуг, сегментації ринку туристичних послуг, формування системи базових знань з основ формування сучасних тенденцій ринку туристичних послуг.</p>
<p align="center">5. Завдання вивчення дисципліни</p>
<p>Методичні – викласти теоретичні основи історії формування та сучасних тенденцій ринку туристичних послуг, розкрити методiku оцінки чинників та економічного потенціалу туристичного бізнесу в Україні.</p> <p>Пізнавальні – сформувати уявлення про сучасний стан ринку туристичних послуг. Викласти основні теорії ринку туристичних послуг з використанням показників аналізу структури і динаміки розвитку туристичного бізнесу в країні.</p> <p>Практичні – формувати практичні навички роботи студентів зі спеціальною літературою, орієнтувати їх на інтенсивну роботу, критичне осмислення здобутих знань; набути студентами практичних навичок та умінь щодо застосування сучасних методів, прийомів визначення впливу глобалізації на розвиток туризму на різних рівнях; висвітлити питання оцінювання ефективності та результативності продажу на ринку туристичних послуг; визначити економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні з використанням показників аналізу структури і динаміки розвитку туристичного бізнесу в країні.</p>
<p align="center">6. Зміст навчальної дисципліни</p>
<p>Змістовий модуль 1. Ключові технології ринку туристичних послуг.</p> <p>Тема 1. Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг.</p> <p>Визначення понять: «туризм», «експорт в туризмі», «імпорт в туризмі», «міжнародний туризм», «туристи», «туристичні послуги». Головні напрями розвитку досліджень ринку туристичних послуг. Функції ринку туристичних послуг. Сегментація ринку туристичних послуг. Критерії сегментації ринку туристичних послуг. Попит та пропозиція на ринку туристичних послуг. Класифікація ринку туристичних послуг.</p> <p>Тема 2. Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні.</p> <p>Етапи становлення ринку туристичних послуг. Етапи розвитку ринку туристичних послуг. Конкурентоспроможність туристичного продукту як товару. Конкурентоспроможність туристичної галузі країни. Закон України «Про туризм». «Даймонд» Портера. Конкурентоспроможність туристичного підприємства. Конкурентні переваги українських туристичних підприємств на зовнішніх ринках. Чинники конкурентних переваг.</p> <p>Тема 3. Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні.</p>

Показники розвитку туристичної галузі України. Кластерні моделі в управлінні регіональним розвитком туризму. Мотивація туристичних поїздок. Показники якості туристичних послуг. Розрахунок частки ринку туристичних послуг. Розрахунок показників розвитку туристичної галузі.

Тема 4. Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств.

Базові складові сучасного менеджменту туристичних підприємств. Поняття «кластер», «маркетинг туристичного підприємства», «маркетингова стратегія туристичного підприємства», «менеджмент туристичного підприємства», «туристичний кластер». Переваги кластерної моделі. Роль маркетингу та менеджменту у розвитку туристичної галузі. Методи маркетингових досліджень. ABC-аналіз.

Змістовий модуль 2. Дієві інструменти підвищення показників розвитку ринку туристичних послуг.

Тема 5. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України.

Чинники ЗЕД туристичного підприємства. Внутрішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Зовнішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Свот-аналіз зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Безпека зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства. Загрози економічної безпеки туристичних підприємств.

Тема 6. Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.

Вплив зовнішнього середовища і розвиток туристичного бізнесу в Україні. Державна програма розвитку туризму в Україні. Економічні стратегії туристичного бізнесу в Україні. Класифікація стратегій. Перспективи створення національної туристичної рекламно-інформаційної мережі в Україні.

Тема 7. Тур як основний ринковий продукт.

Формування турів. Надання основних, додаткових і супутніх послуг. Розробка туру. Його основні складові. Складання програми туру. Розрахунок витрат на проїзд. Розрахунок вартості мешкання по маршруту. Розрахунок вартості харчування по маршруту. Розрахунок витрат на екскурсійне обслуговування. Розрахунок собівартості туру на одного туриста. Розрахунок маржинального доходу.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	Кількість годин
І семестр			
1	Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг.	лекція	2
	Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг.	практичне	2
2	Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг.	практичне	2
3	Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні.	лекція	2
	Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні.	практичне	2
4	Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні.	практичне	2
5	Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні.	лекція	2
	Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні.	практичне	2
6	Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні.	практичне	2

7	Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств.	лекція	2
	Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств.	практичне	
8	Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств.	практичне	
9	Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України.	лекція	2
	Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України.	практичне	2
10	Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України.	практичне	2
11	Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.	лекція	2
	Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.	практичне	2
12	Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.	практичне	2
13	Тур як основний ринковий продукт.	лекція	2
	Тур як основний ринковий продукт.	практичне	2
14	Тур як основний ринковий продукт.	практичне	2
15	Підсумковий модульний контроль	пк залік	2

8. Самостійна робота

Зміст самостійної роботи для студентів денної форми навчання:

1. Поглиблене вивчення питань тем за методичними вказівками викладача.
2. Систематичне опрацювання лекційного матеріалу, запропонованої базової та допоміжної літератури з питань курсу.
3. Систематична підготовка до семінарських занять відповідно до запропонованих планів їх проведення (переліку питань).
4. Самостійна підготовка до модульного контролю та заліку.

У процесі підготовки за темами (питаннями) курсу, що віднесені для самостійного опрацювання, студентам слід звернути особливу увагу на засвоєння зазначених ключових понять та термінів. Обов'язковим вважається ведення студентами робочого конспекту, який повинен містити розгорнутий або тезисний огляд питань, що віднесені для самостійного опрацювання, а також визначення ключових понять і термінів. У процесі вивчення курсу для поточного контролю самостійної роботи студентів денної форми навчання та якості засвоєння ними матеріалу викладач використовує: - опитування студентів під час семінарських занять, перевірку робочих конспектів; - залучення студентів до дискусії з теми семінарського заняття з наступною оцінкою ініціативи та здатності до аналізу дискусійних питань; - проведення поточних контрольних робіт, тестування та модульного контролю. Самостійна робота студентів заочної форми навчання передбачає самостійне вивчення окремих питань тем за методичними вказівками викладача. Студент повинен опрацювати необхідний обсяг навчальної літератури та нормативно-правових актів. У ході засвоєння програми курсу, під час підготовки до екзамену, студентам рекомендується звертатись до першоджерел (міжнародних нормативно-правових актів, Конституції України, законів, наказів, інструкцій міністерств та інших нормативно-правових документів) і до монографічної літератури, в якій висвітлено основні погляди на відповідні проблеми, наводяться та аналізуються нормативно-правові акти.

Студенти мають змогу завантажити свої напрацювання в систему дистанційного навчання (moodle) НУ «Запорізька політехніка» (<https://moodle.zp.edu.ua/>).

Питання	Діяльність студентів	Термін виконання
I семестр		
Тема 1. Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг.		

Визначення понять: «туризм», «експорт в туризмі», «імпорт в туризмі», «міжнародний туризм», «туристи», «туристичні послуги». Головні напрями розвитку досліджень ринку туристичних послуг. Функції ринку туристичних послуг. Сегментація ринку туристичних послуг. Критерії сегментації ринку туристичних послуг. Попит та пропозиція на ринку туристичних послуг. Класифікація ринку туристичних послуг.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Вересень, 6 годин
Тема 2. Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні.		
Етапи становлення ринку туристичних послуг. Етапи розвитку ринку туристичних послуг. Конкурентоспроможність туристичного продукту як товару. Конкурентоспроможність туристичної галузі країни. Закон України «Про туризм». «Даймонд» Портера. Конкурентоспроможність туристичного підприємства. Конкурентні переваги українських туристичних підприємств на зовнішніх ринках. Чинники конкурентних переваг.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Вересень-жовтень, 6 годин
Тема 3. Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні.		
Показники розвитку туристичної галузі України. Кластерні моделі в управлінні регіональним розвитком туризму. Мотивація туристичних поїздок. Показники якості туристичних послуг. Розрахунок частки ринку туристичних послуг. Розрахунок показників розвитку туристичної галузі.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Вересень-жовтень, 6 годин
Тема 4. Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств.		
Базові складові сучасного менеджменту туристичних підприємств. Поняття «кластер», «маркетинг туристичного підприємства», «маркетингова стратегія туристичного підприємства», «менеджмент туристичного підприємства», «туристичний кластер». Переваги кластерної моделі. Роль маркетингу та менеджменту у розвитку туристичної галузі. Методи маркетингових досліджень. ABC-аналіз.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Жовтень, 6 годин
Тема 5. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України.		
Чинники ЗЕД туристичного підприємства. Внутрішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Зовнішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Свот-аналіз зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Безпека зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства. Загрози економічної безпеки туристичних підприємств.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Листопад, 6 годин
Тема 6. Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.		
Вплив зовнішнього середовища і розвиток туристичного бізнесу в Україні. Державна програма розвитку туризму в Україні. Економічні стратегії туристичного бізнесу в Україні. Класифікація стратегій. Перспективи створення національної туристичної рекламної-інформаційної мережі в Україні.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Листопад, 7 годин
Тема 7. Тур як основний ринковий продукт.		

Формування турів. Надання основних, додаткових і супутніх послуг. Розробка туру. Його основні складові. Складання програми туру. Розрахунок витрат на проїзд. Розрахунок вартості мешкання по маршруту. Розрахунок вартості харчування по маршруту. Розрахунок витрат на екскурсійне обслуговування. Розрахунок собівартості туру на одного туриста. Розрахунок маржинального доходу.	Конспект теми, реферат, усна доповідь	Листопад, грудень 7 годин
<p align="center">Індивідуальні завдання</p> <p>Виконання індивідуального завдання можливе у вигляді реферату або усної доповіді на практичному занятті за наступними напрямками:</p> <p>Тема 1. Сутність, структура та функції ринку туристичних послуг. Визначення понять: «туризм», «експорт в туризмі», «імпорт в туризмі», «міжнародний туризм», «туристи», «туристичні послуги». Функції ринку туристичних послуг. Сегментація ринку туристичних послуг. Критерії сегментації ринку туристичних послуг. Попит та пропозиція на ринку туристичних послуг. Класифікація ринку туристичних послуг.</p> <p>Тема 2. Історія формування ринку туристичних послуг. Чинники розвитку туристичного бізнесу в Україні. Етапи становлення ринку туристичних послуг. Етапи розвитку ринку туристичних послуг. Конкурентоспроможність туристичного продукту як товару. Конкурентоспроможність туристичної галузі країни. «Даймонд» Портера. Конкурентоспроможність туристичного підприємства. Конкурентні переваги. Чинники конкурентних переваг.</p> <p>Тема 3. Економічний потенціал сучасного туристичного бізнесу в Україні. Показники розвитку туристичної галузі України. Кластерні моделі в управлінні регіональним розвитком туризму. Мотивація туристичних поїздок. Показники якості туристичних послуг. Розрахунок частки ринку туристичних послуг. Розрахунок показників розвитку туристичної галузі.</p> <p>Тема 4. Маркетингові та інноваційні стратегії у менеджменті туристичних підприємств. Базові складові сучасного менеджменту туристичних підприємств. Визначення понять: «кластер», «маркетинг туристичного підприємства», «маркетингова стратегія туристичного підприємства», «менеджмент туристичного підприємства», «туристичний кластер». Переваги кластерної моделі. Роль маркетингу та менеджменту у розвитку туристичної галузі. Методи маркетингових досліджень. АВС-аналіз.</p> <p>Тема 5. Зовнішньоекономічна діяльність туристичних підприємств як засіб реалізації зовнішньоекономічного курсу України. Чинники ЗЕД туристичного підприємства. Внутрішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Зовнішні чинники зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Свот-аналіз зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств. Безпека зовнішньоекономічної діяльності туристичного підприємства. Загрози економічної безпеки туристичних підприємств.</p>		

Тема 6. Стратегія виходу України на світовий ринок туристичних послуг.

Вплив зовнішнього середовища і розвиток туристичного бізнесу в Україні.

Державна програма розвитку туризму в Україні.

Економічні стратегії туристичного бізнесу в Україні.

Класифікація стратегій.

Тема 7. Тур як основний ринковий продукт.

Формування турів. Надання основних, додаткових і супутніх послуг.

Розробка туру. Його основні складові.

Складання програми туру.

Розрахунок витрат на проїзд.

Розрахунок вартості мешкання по маршруту.

Розрахунок вартості харчування по маршруту.

Розрахунок витрат на екскурсійне обслуговування.

Розрахунок собівартості туру на одного туриста.

Розрахунок маржинального доходу.

Консультаційна допомога студенту надається у таких формах:

- особиста зустріч викладача і студента за графіком консультацій <https://zp.edu.ua/node/7904> (не менш ніж 2 рази по 2 години на тиждень або за попередньою домовленістю);
 - відеоконференція на платформі zoom (особиста або колективна) - ідентифікатор 850-454-0670 (один раз на 2 тижні);
 - листування за допомогою електронної пошти tatyanaabut1979@ukr.net (у форматі 24/7 кожного дня);
 - відеозустріч, аудіоспілкування або повідомлення у сервісі Viber (за графіком консультацій викладача);
- спілкування по телефону (з 10.00 до 12.00 кожен день крім вихідних та святкових днів).

9. Система та критерії оцінювання курсу

Згідно з діючою в університеті системою комплексної діагностики знань студентів, з метою стимулювання планомірної та систематичної навчальної роботи, оцінка знань студентів здійснюється за 100-бальною системою.

Кожен змістовний модуль оцінюється за 100-бальною системою. Отримані за кожен змістовний модуль бали підсумовуються та діляться на 2.

Форми контролю знань студентів:

- поточний;
- модульний;
- підсумковий (залік).

Оцінювання знань студентів в університеті здійснюється за 100-бальною шкалою, яка переводиться відповідно у національну шкалу («відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно») та шкалу європейської кредитно-трансферної системи (ЄКТС –А, В, С, D, E, FX, F). Поточний контроль знань студентів протягом одного семестру включає оцінку за роботу на лекційних, лабораторних, практичних або семінарських заняттях та самостійну роботу.

КРИТЕРІЇ ПОТОЧНОЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ СТУДЕНТІВ.**Робота на практичних заняттях:**

Під час практичних занять студенти усно, доповідають на питання. Активна робота студента на занятті оцінюється у **5 балів**. Студент максимально отримує у 1 модулі **40 балів**, а у другому – **30 балів**

Критерії оцінки на практичному занятті

1, 2 модулі (Бали)	Критерії оцінки
5	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів або письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, активний, часто виступає і часто задає питання; активно, дуже добре працює в парі/групі/команді.
4	Достатньо володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів або письмових відповідей, розкриває зміст

	теоретичних питань та практичних завдань, активний, часто виступає і часто задає питання.
3	Володіє навчальним матеріалом, виконує більшість завдань практичних занять і домашньої/самостійної роботи іноді виступає і задає питання; добре працює в парі/групі/команді.
2	Частково володіє навчальним матеріалом, іноді виконує завдання практичних занять; іноколи виступає і задає питання; не дуже добре працює в парі/групі/команді.
1	Не володіє навчальним матеріалом, іноді виконує завдання практичних занять; іноколи виступає і задає питання; не дуже добре працює в парі/групі/команді.
0	Зовсім не виконує завдання практичних занять, на заняттях неактивний.

Самостійна робота студентів

Виконання індивідуального завдання можливе у вигляді реферату або усної доповіді на практичному занятті. Така форма надає студенту можливість отримати максимум балів: у першому модулі **40 балів**, а у другому модулі **45 балів**.

Критерії оцінки індивідуального завдання:

1 модуль	2 модуль	Критерії оцінки
40-30	45-35	В повному обсязі володіє матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
29-19	34-24	Достатньо повно володіє матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів, в основному розкриває зміст теоретичних питань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.
18-8	23-10	В цілому володіє матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки.
7-1	9-1	Частково володіє матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів, допускаючи при цьому суттєві помилки.

МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ знань студентів здійснюється через проведення аудиторної письмової контрольної роботи (тести) у першому модулі – це **20 балів** максимум, а у другому – **25 балів**. Правильна відповідь у тестах за 1 правильну відповідь оцінюється у **1 бал**.

Студент, який з різних обставин не отримав необхідної кількості балів з будь-якої теми, має можливість самостійно її підготувати і пройти індивідуальний поточний контроль знань з цієї теми або виконати індивідуальні завдання, що пропонуються в робочій програмі.

ПІДСУМКОВИЙ МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ знань студентів означає поступове накопичення балів від одного поточного модульного контролю до іншого в кінцевому рахунку отримання загального підсумкового балу.

Зведена таблиця набору балів за семестр

1 модуль (максимум балів)		2 модуль (максимум балів)	
Практичні	40 (8 прак.зан*5)	Практичні	30 (6 прак.зан*5)
Самостійна робота/ІДЗ	40	Самостійна робота/ІДЗ	45
Контрольна робота	20	Контрольна робота	25
Всього	100	Всього	100

Якщо студент з будь-якої поважної причини не виконав умов набору балів за період вивчення, він має змогу під час заліково-екзаменаційної сесії прийти на залік і дати відповіді на **три питання** з переліку та розв'язати **10 тестів**.

Бали отримані студентом за 2 модулі (середнє арифметичне) та бали за залік підсумовуються та вираховується середнє арифметичне.

КРИТЕРІЙ ОЦІНКИ НА ЗАЛІКУ:

Студент дає відповідь на три питання до заліку, кожне з яких оцінюється у **30 балів**.

Три питання потребують змістовної відповіді, кожна з них розкриває сутність того чи іншого питання або теоретичного положення (оцінюється від 0 до **30 балів** за кожне питання).

30-27 балів отримують студенти, які повністю розкрили сутність питання, проаналізували та зробили висновки з конкретного теоретичного положення та навели приклади.

26-23 балів отримують студенти, які правильно, але не повністю розкрили сутність того чи іншого питання або теоретичного положення або поверхово проаналізували і зробили висновок з теоретичного положення.

22-18 балів отримують студенти, які правильно, але лише частково розкрили те чи інше питання або частково проаналізували і зробили висновки з теоретичного положення.

17-0 балів отримують студенти, які частково і поверхово визначили те чи інше питання або сформулювали висновки з теоретичного положення, допустивши неточності та помилки.

1. **10 балів** отримує студент за правильні відповіді на тестові питання контрольної роботи (1 питання оцінюється у **1 бал**).

Сума балів, накопичених здобувачем вищої освіти за виконання всіх видів поточних навчальних завдань (робіт) на практичних (семінарських) заняттях та на підсумковому модульному контролі, свідчить про **ступінь оволодіння ним програмою навчальної дисципліни** на конкретному етапі її вивчення. Протягом семестру студенти можуть набрати від 0 до 100 балів, що переводяться у національну шкалу оцінювання і відповідно у шкалу ЄКТС. Кількість балів відповідає певному рівню засвоєння дисципліни:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	визначення
		для заліку	
90 – 100	A	Зараховано	відмінно - Повно та ґрунтовно засвоїв всі теми навчальної програми вміє вільно та самостійно викласти зміст всіх питань програми навчальної дисципліни, розуміє її значення для своєї професійної підготовки, повністю виконав усі завдання кожної теми та поточного модульного контролю в цілому.
85-89	B		дуже добре - Недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв окремі питання робочої програми. Вміє самостійно викласти зміст основних питань програми навчальної дисципліни, виконав завдання кожної теми та модульного поточного контролю в цілому.
75-84	C		добре - Недостатньо повно та ґрунтовно засвоїв деякі теми робочої програми, не вміє самостійно викласти зміст деяких питань програми навчальної дисципліни. Окремі завдання кожної теми та модульного поточного контролю в цілому виконав не повністю.
70-74	D		задовільно – Засвоїв лише окремі теми робочої програми. Не вміє вільно самостійно викласти зміст основних питань навчальної дисципліни, окремі завдання кожної теми модульного контролю не виконав.
60-69	E		достатньо - Засвоїв лише окремі питання навчальної програми. Не вміє достатньо самостійно викласти зміст більшості питань програми навчальної дисципліни. Виконав лише окремі завдання кожної теми та модульного

			контролю в цілому.
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання	незадовільно – Не засвоїв більшості тем навчальної програми не вміє викласти зміст більшості основних питань навчальної дисципліни. Не виконав більшості завдань кожної теми та модульного контролю в цілому.
1-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	незадовільно – Не засвоїв навчальної програми, не вміє викласти зміст кожної теми навчальної дисципліни, не виконав модульного контролю.

10. Політика курсу

Для успішного проходження курсу та складання контрольних заходів необхідним є вивчення навчального матеріалу за кожною темою. Специфіка курсу здебільшого передбачає акцент на розумінні підходів і принципів, ніж запам'ятовування визначень. Кожен здобувач повинен ознайомитися і слідувати Положенню про академічну доброчесність Національного університету «Запорізька політехніка», Статуту і Правил внутрішнього розпорядку Національного університету «Запорізька політехніка». Зокрема, для успішного засвоєння програмного матеріалу здобувач зобов'язаний:

- не запізнюватися на заняття;
- не пропускати заняття, а в разі хвороби надати довідку;
- самостійно вивчити матеріал пропущеного заняття;
- системно і регулярно працювати з навчальною і науковою літературою;
- конструктивно підтримувати зворотній зв'язок на всіх заняттях;
- брати активну участь у навчальному процесі;
- своєчасно і акуратно виконувати завдання для самостійної роботи;
- відключити мобільний телефон під час занять;
- бути терпимим і доброзичливим до однокурсників та викладачів;
- участь у контрольних заходах (поточний контроль, модульний контроль, контроль самостійної роботи; підсумковий контроль);
- будь-яке копіювання або відтворення результатів чужої праці, якщо тільки робота не має груповий формат, використання завантажених з Інтернету матеріалів кваліфікується як порушення норм і правил академічної доброчесності та передбачає притягнення винного до відповідальності, у порядку, визначеному чинним законодавством та Положенням про академічну доброчесність в Національному університеті «Запорізька політехніка».

Здобувач успішно навчається, якщо послідовно набирає кредити, необхідні для здобуття ступеня бакалавр. Для цього потрібно, щоб накопичувальний бал був не нижче, ніж 60 балів за даним курсом. Якщо накопичувальний бал нижче 60 балів, здобувач вважається неуспішним і може бути відрахований відповідно до «Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» (у новій редакції)».