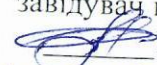


**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
«ЕЛЕКТРОННА КОМЕРЦІЯ»**

Затверджено
завідувач кафедри ІТ
 В. Трейтак
« 3 » « 01 » 20 26 р.

« 3 » 07 20 26 р

Лектор курсу			Гусєва Ольга Юрїївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту		Контактна інформація лектора (e-mail), код курсу в Google Workspace for Education		e-mail: o.guseva @duikt.edu.ua код курсу в Google Workspace for Education: https://classroom.google.com/c/fn3av5rv	
Галузь знань			Г «Інженерія, виробництво та будівництво»		Освітній рівень		Бакалавр	
Спеціальність			G5 Електроніка, електронні комунікації, приладобудування та радіотехніка		Семестр		7	
Освітньо-професійна програма			«Інтернет-технології»		Тип дисципліни		обов'язкова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	3	90	18	-	36	-	36	
АНОТАЦІЯ КУРСУ								

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню		1. Інтернет-маркетинг 2. Управління електронними комунікаційними мережами.
Освітні компоненти для яких є базовою		1. Фінансовий менеджмент Інтернет-проектів 2. Інфраструктура мереж майбутнього.
Мета курсу:	Метою дисципліни є формування у здобувачів вищої освіти системних знань і практичних навичок щодо організації та функціонування електронної комерції, інтернет-магазинів, цифрових платформ, маркетингових каналів збуту, платіжних і CRM-систем; набуття здатності аналізувати бізнес-процеси, адаптуватися до технологічних змін та розробляти конкурентоспроможні проекти у сфері e-commerce.	

Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

Загальні компетентності (ЗК)

Фахові компетенції (ФК)

ФК 2. Здатність вирішувати стандартні завдання професійної діяльності на основі інформаційної та бібліографічної культури із застосуванням інформаційно-комунікаційних технологій і з урахуванням основних вимог інформаційної безпеки.

ФК 8. Готовність сприяти впровадженню перспективних технологій і стандартів.

	ФК 19. Здатність формувати нові конкурентоспроможні ідеї й реалізовувати їх у проектах (стартапах).
Програмні результати навчання (ПРН)	
ПРН 6. Здатність адаптуватись в умовах зміни технологій інформаційно-комунікаційних мереж, телекомунікаційних та радіотехнічних систем.	
ПРН 24. Вміння створювати адекватні моделі об'єктів дослідження з метою оптимізації процесів моделювання та проектування.	

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ			
Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінюван ня за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1. Теоретичні та організаційно-технологічні основи електронної комерції			
Тема 1. Сутність, елементи та тенденції розвитку електронної комерції в Україні і світі			
Формування компетенцій: ФК 2, ФК 8.			
Результати навчання: ПРН 6.			
Рекомендовані джерела: 2, 3, 8, 11.			
Заняття 1.1. Сутність, елементи та тенденції розвитку електронної комерції в Україні і світі	Лекція 1 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 1.2. Сутність та елементи електронної комерції в Україні і світі	Практичне заняття 1 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь
Заняття 1.3. Тенденції розвитку електронної комерції в Україні і світі	Практичне заняття 2 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Ситуаційна вправа «Вихід традиційного бізнесу в e-commerce: вибір моделі електронної комерції»)
Тема 2. Сутність та принципи роботи інтернет-магазинів.			
Формування компетенцій: ФК 2, ФК 19.			
Результати навчання: ПРН 24.			
Рекомендовані джерела: 1, 2, 8, 11.			
Заняття 2.1. Сутність та принципи роботи інтернет-магазинів.	Лекція 2 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 2.2. Сутність, типологія і тенденції розвитку інтернет-магазинів	Практичне заняття 3 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Ситуаційна вправа «Особливості розвитку інтернет-магазинів в Україні»)
Заняття 2.3. Інструменти і технології ведення інтернет-магазину.	Практичне заняття 4 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Групове практичне завдання: «Запускаємо інтернет-магазин: від бізнес-ідеї до цифрової ітрини на цифровій платформі Shop-express»)

Тема 3. Агрегатори цін в системі електронної комерції. Формування компетенцій: ФК 2, ФК 19. Результати навчання: ПРН 24. Рекомендовані джерела: 1, 2, 8, 9.			
Заняття 3.1. Сутність та принципи роботи інтернет-магазинів.	Лекція 3 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 3.2. Сутність, види і архітектура платформи агрегатора цін;	Практичне заняття 5 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Практичне завдання «Порівняння цін через систему агрегаторів»)
Заняття 3.3. Бізнес-моделі монетизації в агрегаторах цін.	Практичне заняття 6 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Міні кейс «Агрегатор цін як бізнес-проект: архітектура, цінність і монетизація»)
Тема 4. Тенденції розвитку екосистем електронної комерції. Формування компетенцій: ФК 8, ФК 19. Результати навчання: ПРН 6, ПРН 24. Рекомендовані джерела: 2, 3, 7, 8, 10.			
Заняття 4.1. Тенденції розвитку екосистем електронної комерції.	Лекція 4 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 4.2. Сутність, елементи і тенденції розвитку екосистем електронної комерції	Практичне заняття 7 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Навчальна дискусія: «Цифрові екосистеми в e-commerce: нові можливості для бізнесу чи посилення залежності від великих платформ?»)
Заняття 4.3. Переваги, ризики і перспективи розвитку екосистем електронної комерції.	Практичне заняття 8 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Міні кейс «Від маркетплейсу до цифрової екосистеми: формуємо середовище взаємопов'язаних сервісів»)
Тема 1. Сутність, елементи та тенденції розвитку електронної комерції в Україні і світі Тема 2. Сутність та принципи роботи інтернет-магазинів Тема 3. Агрегатори цін в системі електронної комерції Тема 4. Тенденції розвитку екосистем електронної комерції	Самостійна робота		
	4 год	1 бал	Світові та українські маркетплейси: порівняння бізнес-моделей і технологій функціонування.
	4 год	1 бал	Сучасні технології просування інтернет-магазинів.
	4 год	1 бал	Агрегатори цін як інструмент інформаційного забезпечення та підтримки споживчого вибору.
	4 год	2 бал	Платформізація електронної комерції: міжнародний досвід
Розділ 2. Цифрові технології, інструменти та моделі розвитку електронної комерції			
Тема 5. Електронні ринки і цифрові платформи Формування компетенцій: ФК 8, ФК 19. Результати навчання: ПРН 6, ПРН 24.			

Рекомендовані джерела: 2, 3, 4, 8, 10.			
Заняття 5.1. Електронні ринки і цифрові платформи	Лекція 5 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 5.2. Принципи функціонування електронних ринків і цифрових платформ; їх основні структурні компоненти	Практичне заняття 9 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Навчальна дискусія: «Порівняння лідерів цифрових платформ: Amazon, Alibaba.com, AliExpress, eBay, Etsy, Walmart Marketplace, Temu, ROZETKA»)
Заняття 5.3. Моделювання взаємодії учасників платформи і перспективи розвитку цифрових платформ в електронній комерції.	Практичне заняття 10 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Міні кейс «Створюємо цифрову платформу: учасники, сервіси та модель взаємодії»)
Тема 6. Цифрові канали збуту в системі електронної комерції.			
Формування компетенцій: ФК 2, ФК 19.			
Результати навчання: ПРН 24.			
Рекомендовані джерела: 1, 2, 4, 8, 9.			
Заняття 6.1. Цифрові канали збуту в системі електронної комерції.	Лекція 6 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 6.2. Принципи функціонування електронних ринків і цифрових платформ; їх основні структурні компоненти	Практичне заняття 11 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Обговорення доповідей та презентацій здобувачів за тематикою «Власний інтернет-магазин чи маркетплейс: який цифровий канал збуту забезпечує більшу стратегічну незалежність бізнесу?»)
Заняття 6.3. Моделювання взаємодії учасників платформи і перспективи розвитку цифрових платформ в електронній комерції	Практичне заняття 12 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Міні кейс «Оmnіканальний продаж: як об'єднати сайт, маркетплейс, мобільний застосунок і соціальні мережі»)
Тема 7. Цифрові платежі та фінансові технології в електронній комерції			
Формування компетенцій: ФК 2, ФК 8.			
Результати навчання: ПРН 6.			
Рекомендовані джерела: 2, 7, 8, 10.			
Заняття 7.1. Цифрові платежі та фінансові технології в електронній комерції	Лекція 7 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 7.2. Сутність і види електронних платіжних систем; принципи організації онлайн-платежів	Практичне заняття 13 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь
Заняття 7.3. Особливості інтеграції платіжних сервісів з інтернет-магазинами та цифровими платформами	Практичне заняття 14 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Практичне завдання «Як заплатить клієнт? Вибір платіжних технологій для e-commerce»)

Тема 8. Управління взаємодією з клієнтами та репутацією в електронній комерції Формування компетенцій: ФК 2, ФК 19. Результати навчання: ПРН 24. Рекомендовані джерела: 1, 2, 5, 8, 9.			
Заняття 8.1. Цифрові платежі та фінансові технології в електронній комерції	Лекція 8 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 8.2. Сутність, принципи і функціональні можливості роботи CRM-систем та технологій клієнтської підтримки	Практичне заняття 15 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Практичне завдання «Управління клієнтським досвідом інтернет-магазину»)
Заняття 8.3. Види і механізми реалізації програм лояльності в електронній комерції	Практичне заняття 16 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Міні кейс «Негативний відгук став вірусним: як відновити онлайн-репутацію та довіру клієнтів»)
Тема 9. Інноваційні технології та проєктування стартапів у сфері електронної комерції Формування компетенцій: ФК 8, ФК 19. Результати навчання: ПРН 6, ПРН 24. Рекомендовані джерела: 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8.			
Заняття 9.1. Інноваційні технології та проєктування стартапів у сфері електронної комерції	Лекція 9 2 год		Пояснювально-ілюстративний матеріал, лекція-візуалізація
Заняття 9.2. Сутність, принципи і функціональні можливості роботи CRM-систем та технологій клієнтської підтримки	Практичне заняття 17 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Групове практичне завдання «Власний бізнес-проєкт у сфері електронної комерції»)
Заняття 9.3. Види і механізми реалізації програм лояльності в електронній комерції	Практичне заняття 18 2 год	2,5 бали	Усне опитування, виконання завдань на практичне застосування знань і вмінь (Групове практичне завдання «Власний бізнес-проєкт у сфері електронної комерції»)
Тема 5. Електронні ринки і цифрові платформи Тема 6. Цифрові канали збуту в системі електронної комерції Тема 7. Цифрові платежі та фінансові технології в електронній комерції Тема 8. Управління взаємодією з клієнтами та репутацією в електронній комерції Тема 9. Інноваційні технології та проєктування стартапів у сфері електронної комерції	Самостійна робота		
	4 год	2 бал	Оmnіканальні технології та інтеграція цифрових каналів збуту в електронній комерції.
	4 год	2 бал	Сучасні платіжні технології та трансформація системи розрахунків в e-commerce.
	4 год	2 бал	CRM-технології і персоналізація в управлінні клієнтським досвідом.
	4 год	2 бал	Штучний інтелект та автоматизація бізнес-процесів у сфері електронної комерції.
	4 год	2 бали	Розробка та обґрунтування бізнес-моделі технологічного стартапу у сфері електронної комерції.

Орієнтовний перелік курсів для отримання додаткових балів або зарахування замість практичних робіт / самостійної роботи

Тема 9. Інноваційні технології та проєктування стартапів у сфері електронної комерції	Освітній курс	до 5	Онлайн-курс «Agile-підходи до управління проєктами» https://max.ithillel.ua/courses/agile?_gl=1*70s3b8*_gcl_au*MTcyOTU5MzE5OS4xNzg5MzE2MDUy*_ga*MTA1MDg3ODI4NS4xNzg5MzE2MDUy*_ga_KVGD0SKTQC*cze3ODkzMTYwNTIkbzEkZzAkdDE3ODkzMTYwNTIkaYwJGwwJGg2ODA2OTExNzc
---	---------------	------	--

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Комп'ютери с програмним забезпеченням для виконання практичних робіт Microsoft Visio, Microsoft PowerPoint, Canva, MindMeister – аналітика та візуалізація даних; GoogleCharts, Vizualize-онлайн сервіси для створення інфографіки, Business Model Canvas (Canvanizer, Strategyzer) – для розробки бізнес-моделей, LivePlan / BizPlanner – для складання бізнес-планів і фінансового прогнозування. Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Outlook – документообіг; Мультимедійний проєктор, маркерна дошка і екран.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Гусева О.Ю., Поканевич Ю. В. Інноваційні методи управління бізнес-процесами у цифровій економіці. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку і аудиту. № 1-2, 2025, 56-61. <https://ir.nasoa.edu.ua/collections/734f6590-ab82-48f1-931c-642ed6cc348f>
2. Лисак О. І., Болтянська Л. О., Трасова Д. М. Електронна комерція : навчальний посібник / О. І. Лисак, Л. О. Болтянська, Д. М. Трачова. Запоріжжя : ТДАТУ, 2026. 368 с. file:///C:/Users/USER/Downloads/Elektronna%20komertsiya_%20%20navchal_%20posibnyk_2026_.pdf
3. Лазоренко М. О. Цифрова трансформація як імператив інноваційного розвитку бізнес-процесів. Економічний простір. 2025. № 200. С. 64-69. <https://economic-prostir.com.ua/wp-content/uploads/2025/04/200-64-69-lazarenko.pdf>
4. Гусева О. Ю., Поканевич Ю. В. Удосконалення класифікації бізнес-процесів для забезпечення інноваційного розвитку підприємств. Український журнал прикладної економіки і техніки. 2025. Том 10. № 4. С. 319 – 323. DOI: <https://doi.org/10.36887/2415-8453-2025-4-64>
5. Лакіза, В., Гіренко, В., & Кулинич, Р. Теоретико-прикладні аспекти дослідження результативності системи менеджменту підприємства в умовах глобального економічного розвитку. 2024. *Економіка та суспільство*, (61). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-165>
6. Мазницький Б. Ю., Гусева О. Ю. Управлінський підхід EOS®: переваги, відмінності, напрями застосування підприємствами. "Інтер-наука". Серія: "Економічні науки". No 6., 2024. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-6-10057>
7. Maryna Baldzhy; Kateryna Khavrova; Olga Guseva; Alona Goloborodko; Anastasia Artyomova. Risk Management Strategies in the Global Business Environment: Analysis of Complex Dependencies and Effectiveness of Measures. *Economic Affairs*, Vol. 68, No. 04, pp. 2095-2103, December 2023. DOI: [10.46852/0424-2513.4.2023.20](https://doi.org/10.46852/0424-2513.4.2023.20)
8. Мельниченко С. В., Бондарев Б. В. Електронна комерція та її вплив на бізнес-середовище. Маркетинг і цифрові технології. 2025. Том 9. № 1. С. 117–129. DOI: <https://doi.org/10.15276/mdt.9.1.2025.6>
9. Guseva, O.; Lehominova, S.; Dymenko, R.; Voskoboeva, O.; Romashchenko, O. Methodology forming strategies for management of commercial resources of trading enterprises. *Journal of Hygienic Engineering and Design*. Vol. 36. pp. 224 – 228. 2021. <http://www.scopus.com/inward/record.url?eid=2-s2.0-85136236381&partnerID=MN8TOARS>
10. Гусева О. Ю., Бойко А. О. Управління доступом у цифрових екосистемах як елемент антикризової стратегії підприємств. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2026. № 2. С. 50-62. DOI: [10.31673/2415-8089.2026.213481](https://doi.org/10.31673/2415-8089.2026.213481)
11. Іванов К. Р. Електронна комерція: сутність, функції, форми та сучасний стан. Актуальні проблеми економіки. 2024. № 6 (276). С. 183–194. DOI: <https://doi.org/10.32752/1993-6788-2024-1-276-183-194>

ПОЛІТИКА КУРСУ («ПРАВИЛА ГРИ»)

- Курс передбачає роботу в колективі.
- Середовище в аудиторії є дружнім, творчим, відкритим до конструктивної критики.
- Освоєння дисципліни передбачає обов'язкове відвідування лекцій і практичних занять, а також самостійну роботу.
- Самостійна робота включає в себе теоретичне вивчення питань, що стосуються тем лекційних занять, які не ввійшли в теоретичний курс, або ж були розглянуті коротко, їх поглиблена проробка за рекомендованою літературою.
- Усі завдання, передбачені програмою, мають бути виконані у встановлений термін.
- Якщо здобувач відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Здобувач має право замінити практичне завдання / самостійну роботу проходженням онлайн-курсу з відповідної теми. Здобувач може обрати один курс зі списку рекомендованих або узгодити інший з викладачем.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації здобувач повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату здобувач отримує за завдання 0 балів.
- Здобувач, який спізнився, вважається таким, що пропустив заняття з неповажної причини з виставленням 0 балів за заняття, і при цьому має право бути присутнім на занятті.
- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни здобувач видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Виконання практичних робіт	45 балів
	Самостійна робота	15 балів
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮ- ВАННЯ ІСПИТ	Іспит проходить у письмовій формі.	40 балів
<i>Додаткова оцінка</i>	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських конкурсах наукових студентських робіт за тематикою дисципліни	5 балів
	Проходження онлайн-курсу за тематикою дисципліни на відкритих освітніх платформах (Coursera, EdX, Prometheus, Udemu тощо) з подальшим підтвердженням сертифікатом	5 балів
	<i>Максимальна кількість додаткових балів, які можуть бути зараховані здобувачу освіти - 10 балів</i>	
	Підсумкова оцінка формується як сума балів за поточне оцінювання (0-60 балів) та оцінки на іспиті (0-40 балів)	

ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ

Бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /запис в екзаменаційній відомості
90-100	Студент демонструє повні й міцні знання навчального матеріалу в обсязі, що відповідає робочій програмі дисципліни, правильно й обґрунтовано приймає необхідні рішення в різних нестандартних ситуаціях. Вміє реалізувати теоретичні положення дисципліни в практичних розрахунках, аналізувати та співставляти дані об'єктів діяльності фахівця на основі набутих з даної та суміжних дисциплін знань та умінь. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних/контрольних завдань проявив вміння самостійно вирішувати поставлені завдання, активно включатись в дискусії, може відстоювати власну позицію в питаннях та рішеннях, що розглядаються. Зменшення 100-бальної оцінки може бути пов'язане з недостатнім розкриттям питань, що стосується дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / Зараховано (А)
82-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни.	Добре / Зараховано (В)
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість	Добре / Зараховано (С)

	відповіді при зміні результату при заданій зміні вихідних параметрів. Помилки у відповідях/ рішеннях/ розрахунках не є системними. Знає характеристики основних положень, що мають визначальне значення при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, в межах дисципліни, що вивчається.	використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	
67-74	Студент засвоїв основний теоретичний матеріал, передбачений робочою програмою дисципліни, та розуміє постанову стандартних практичних завдань, має пропозиції щодо напрямку їх вирішень. Розуміє основні положення, що є визначальними в курсі, може вирішувати подібні завдання тим, що розглядалися з викладачем, але допускає значну кількість неточностей і грубих помилок, які може усувати за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни.	Задовільно / Зараховано (D)
60-66	Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З використанням основних теоретичних положень, студент з труднощами пояснює правила вирішення практичних/розрахункових завдань дисципліни. Виконання практичних / індивідуальних / контрольних завдань значно формалізовано: є відповідність алгоритму, але відсутнє глибоке розуміння роботи та взаємозв'язків з іншими дисциплінами.	Середній Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни.	Задовільно / Зараховано (E)
35-59	Студент може відтворити окремі фрагменти з курсу. Незважаючи на те, що програму навчальної дисципліни студент виконав, працював він пасивно, його відповіді під час практичних робіт в більшості є невірними, необґрунтованими. Цілісність розуміння матеріалу з дисципліни у студента відсутні.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни.	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється
0-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі екзамену/заліку.	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни.	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється

ПОЛІТИКА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Здобувач вищої освіти виконуючи самостійну або індивідуальну роботу повинен дотримуватись політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт Здобувача, він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у Силабусі.