

СИЛЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОСНОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ»

Лектор курсу			Засанський Володимир Вячеславович, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		сторінка курсу в Classroom – - https://classroom.google.com/c/NzEzODA1NDkwNzA2?cjc=kdgnbha		
Галузь знань			07 «Управління і адміністрування»		Освітній рівень		магістр		
Спеціальність			073 «Менеджмент»		Семестр		1		
Освітньо-професійна програма			«Управління інноваційною діяльністю»		Тип дисципліни		Обов'язкова		
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:						
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка		
	4	120	18	18	18	-	66		
АНОТАЦІЯ КУРСУ									
Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі									
Освітні компоненти, які передують вивченню			-						
Освітні компоненти для яких є базовою			-						
Мета курсу:			формування у студентів сучасного економічного мислення та системи спеціальних знань у галузі управлінського консультування, відповідних компетенцій на основі засвоєння основних теоретичних положень та опанування необхідних практичних навичок, що дозволяють ефективно здійснювати управлінську діяльність на підприємстві						
Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми									
Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)					Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції				
ЗК2. Здатність до спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності). ЗК3. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.									
Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання - ПРН)									
ПРН 10. Демонструвати лідерські навички та вміння працювати у команді, взаємодіяти з людьми, впливати на їх поведінку для вирішення професійних задач.									

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1. «ТЕОРЕТИЧНІ	ОВИ УПРАВЛІНСЬКОГО КОНСУЛЬТУВАННЯ»		
Тема 1. Теоретичні аспекти консультаційної діяльності. <i>Знати:</i> суть, консультаційної діяльності, різновиди консультаційних послуг з урахуванням видів консалтингової взаємодії <i>Вміти:</i> застосовувати закономірності управління консультаційною діяльністю відповідно до різновидів консультаційних послуг та видів консалтингової взаємодії. <i>Формування компетенцій:</i> ЗК2, ЗК3. <i>Результати навчання:</i> ПРН 10. <i>Рекомендовані Джерела:</i> 1; 12; 13.	Лекція 1	4,5*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 1		Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 1		Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
Тема 2. Управління консалтинговим процесом <i>Знати:</i> наукові теорії управління консалтинговими компаніями, формування консалтингу як індустрії на світовому ринку та в Україні. <i>Вміти</i> опанувати наукові теорії управління консалтинговими компаніями відповідно до тенденцій його розвитку на світовому ринку та за окремими регіонами. <i>Формування компетенцій:</i> ЗК2, ЗК3. <i>Результати навчання:</i> ПРН 10. <i>Рекомендовані Джерела:</i> 1; 3; 4; 5; 12; 14.	Лекція 2	4,5*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 2		Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 2		Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
Тема 3. Методи управлінського консалтингу <i>Знати:</i> сучасні методи управління в консалтингу, методи активізації творчого мислення, умови проведення методів тестування, тренінгів та ділових ігор. <i>Вміти:</i> застосовувати систему управління взаємовідносинами з клієнтами, аутсорсинг та збалансовану систему показників, методи активізації творчого мислення консультантів, проводити тестування, тренінги та ділові ігри. <i>Формування компетенцій:</i> ЗК2, ЗК3. <i>Результати навчання:</i> ПРН 10. <i>Рекомендовані Джерела:</i> 1; 3; 4; 12.	Лекція 3	4,5*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 3		Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 3		Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
Тема 4. Здійснення управлінського консультування	Лекція 4	4,5*	Лекція-візуалізація

<p>Знати: основи організації та проведення процесу управлінського консультування відповідно до механізму консалтингової взаємодії.</p> <p>Вміти: проектувати організаційні структури консалтингу та формувати етапи управлінського консультування відповідно до механізму консалтингової взаємодії.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3.</p> <p>Результати навчання: ПРН 10.</p> <p>Рекомендовані Джерела: 1; 10; 11; 12; 16; 17.</p>	Практичне заняття 4		Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 4		Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
<p>Тема 1. Сутність та зміст консультаційної діяльності.</p> <p>Тема 2. Управлінське консультування як професійна підтримка бізнесу.</p> <p>Тема 3. Методи управлінського консультування.</p> <p>Тема 4. Процес управлінського консультування.</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1. Основні характерні риси консалтингу: комплексність, систематичність, незалежність, регулярність. 2. Види консалтингових послуг в залежності від предмета консультування. 3. Внутрішня та зовнішня консалтингова взаємодія. 4. Інформаційне забезпечення консалтингової діяльності. 5. Організація та етапи процесу менеджмент-консалтингу. 6. Методи дослідження під час проведення консалтингу. 7. Процес проведення консалтингу. 8. Модель навчального консалтингу: переваги та недоліки. 9. Модель експертного консалтингу: переваги та недоліки. 10. Модель процесного консалтингу: переваги та недоліки.
Розділ 2. «ОРГАНІЗАЦІЯ КОНСУЛЬТАНТ-КЛІЄНТСЬКОГО СПІВРОБІТНИЦТВА»			
<p>Тема 5. Організація консалтингових компаній.</p> <p>Знати: види консультаційних компаній, умови їх сертифікації, компетенції професійного консультанта та основні причини звернення підприємства-замовника до консалтингової компанії, методи оцінки якості консультаційних послуг.</p> <p>Вміти: розробляти алгоритм пошуку консультаційних компаній, проводити відбір консультантів за набором професійних компетенцій, застосовувати методи оцінки якості консалтингових послуг.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3.</p> <p>Результати навчання: ПРН 10.</p> <p>Рекомендовані Джерела: 1; 4; 6; 12.</p>	Лекція 5		Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 5	4,5*	Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 5		Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень
	Лекція 6	4,5*	Лекція-візуалізація

<p>Тема 6. Управлінське консультування. Співпраця консультант-клієнт.</p> <p>Знати: основні складові плану та програми проведення управлінського консалтингу, структуру звіту за результатами перевірки, особливості розробки договору надання консалтингових послуг, міжнародний досвід оформлення консультант клієнтського співробітництва.</p> <p>Вміти: складати план та програму проведення управлінського консалтингу, формувати звіт за результатами перевірки, розробляти договір щодо надання консалтингових послуг, використовувати міжнародний досвід оформлення консультант клієнтського співробітництва.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3.</p> <p>Результати навчання: ПРН 10.</p> <p>Рекомендовані Джерела: 1; 10; 12.</p>	Практичне заняття 6	Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 6	Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
<p>Тема 7. Проблеми консалтингу</p> <p>Знати: Сутність реінжинірингу. особливості проведення комунікативного процесу. консалтингової взаємодії, умови виникнення конфліктів та ризиків взаємодії та інструменти управління ними, особливості формування організаційної моделі корпоративної культури.</p> <p>Вміти: застосовувати практичний інструментарій управління конфліктами та ризиками під час проведення комунікативного процесу консалтингової взаємодії, запроваджувати корпоративну культуру в діяльність консалтингової компанії.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3.</p> <p>Результати навчання: ПРН 10.</p> <p>Рекомендовані Джерела: 1; 2; 7; 11; 12; 18; 19.</p>	Лекція 7	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 7	Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 7	4,5* Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.
<p>Тема 8. Світові моделі консалтингу.</p> <p>Знати: особливості формування консалтингових груп. Компанії та їх методи роботи</p> <p>Вміти застосовувати досвід міжнародних компаній</p>	Лекція 8	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 8	4,5* Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій.
	Семінарське заняття 8	Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.

<p>Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3. Результати навчання: ПРН 10.</p>			
<p>Рекомендовані Джерела: 1; 6; 8; 9; 11; 12.</p>			
<p>Тема 9. Консалтинг в Україні. Знати особливості взаємозв'язку консалтингу з суб'єктами господарювання та місце консалтингу в реалізації форм державно-приватного партнерства, особливості використання послуг іноземних консультантів в Україні. Вміти встановлювати взаємозв'язок консалтингу з суб'єктами господарювання з урахуванням форм державно-приватного партнерства, виявляти умови затребуваності консалтингу в сфері інформаційних технологій. Формування компетенцій: ЗК2, ЗК3. Результати навчання: ПРН 10. Рекомендовані Джерела: 1; 3; 5; 12; 15.</p>	<p>Лекція 9 Практичне заняття 9 Семінарське заняття 9</p>	<p>4,5*</p>	<p>Лекція-візуалізація Усне опитування, тестування, тематична дискусія, обговорення ситуаційних завдань, які ілюструють проблеми конкуренції в цілому та на конкретних прикладах відповідно до форм та функцій. Експрес-опитування студентів, вивчення окремих питань за темою з наступним оформленням навчального матеріалу у вигляді презентацій та повідомлень.</p>
<p>Тема 5. Вибір консалтингових компаній. Тема 6. Оформлення консультант-клієнтського співробітництва. Тема 7. Управління комунікаціями та конфліктами в консалтингу. Тема 8. Структура інтелектуального капіталу консалтингової компанії. Тема 9. Перспективи розвитку консалтингу в Україні.</p>	<p>Самостійна робота</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Організаційна структура управління в консалтингових компаніях. 2. План та програма проведення консалтингу. 3. Критерії професійності консультанта . 4. Етичний кодекс консалтингової компанії. 5. Коучінг, його використання в бізнесі. 6. Договір на надання консалтингових послуг: міжнародний досвід та вітчизняна практика. 7. Основні складові комунікативного процесу консалтингової взаємодії та його функції. 8. Умови виникнення конфліктів та ризиків взаємодії під час управлінського консультування. 9. Роль Національної інноваційної системи України у розвитку консалтингу. 10. Перспективи розвитку ринку консалтингу в Україні.
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ul style="list-style-type: none"> • Комп'ютери с програмним забезпеченням для виконання практичних: Microsoft Project, OpenProj, GanttProject, Microsoft Excel, Microsoft Visio • Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екраню 			
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<p>1. Євтушенко Н.О. Менеджмент-консалтинг. Навчальний посібник. Київ: Талком, 2021. 270 с. http://www.dut.edu.Ua/uploads/1_1657_31254416.pdf</p>			

2. Yevtushenko N., Gudz O. Consulting and internal communications: theoretical and methodological aspect. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 8(1). **2022**. 43-54. <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2022-8-1-43-54> (Web of Science)
3. Yevtushenko N., Salo A. Consulting in increasing innovative activities of enterprises of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. Vol. 7. No. 2 March. **2021**. DOI: <https://doi.org/10.30525/2256-0742/2021-7-2-65-76> (Web of Science)
4. Yevtushenko N., Halimon T. Consulting on the Ukrainian market of services and its competitive advantages. *Baltic Journal of Economic Studies*. **2021**. Vol. 7. No. 4 September. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/174-13> (Web of Science)
5. Євтушенко Н.О. Ринок консалтингу в Україні та перспективи його розвитку в розрізі цифрової економіки. *Інфраструктура ринку*. **2021**. № 58. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastructure58-8>
6. Yevtushenko N., Kuzminska N., Kovalova T. Dependence of the knowledge structure of the company employees on a set of the competencies. *Advances in Science, Technology and Engineering Systems Journal*. **2021**. 6 (2). DOI: 10.25046 / aj060281 Режим доступу: <https://www.astesj.com/v06/i02/p81/#1466873450304-13255c53-ec91>
7. Євтушенко Н.О. Управління організаційною культурою. *Економічний простір*. Дніпро: ПДАБА, **2020**. №164. С.86-90. Режим доступу: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/!ournal/article/view/760> DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/164-14>
8. Yevtushenko N., Vynogradova O., Drokina N., Irtlach M., Konopliannykova M. Key performance indicators in human capital management: international experience and scientific practice. *Test engineering and management having*. Vol. 83: May/June 2020. 27237-27244. Режим доступу: <http://www.testmagzine.biz/index.php/testmagzine/article/view/12692>
9. Євтушенко Н. О. Особливості формування структури інтелектуального капіталу в системі управління потенціалом консалтингової компанії. *Економічний простір*: Дніпро : ПДАБА, **2019**. №143. С.135-148. Режим доступу: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/75>
10. Євтушенко Н. О. Система показників ефективності функціонування консалтингової взаємодії. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ : ДУТ, 2018. № 2 (24). С.62-68.
11. Євтушенко Н. О. Реалізація механізму зовнішньої консалтингової взаємодії у рамках науково -методичного підходу. *Вісник Одеського національного університету*. Одеса : ФОП Головка О.А., **2018**. Т.23.Випуск 7/(72). С.106-110. Режим доступу: [http://liber.onu.edu.ua/pdf/visn_econom_23_7\(72\).pdf](http://liber.onu.edu.ua/pdf/visn_econom_23_7(72).pdf)
12. Євтушенко Н. О. Етапи формування організаційно-економічного механізму внутрішньої консалтингової взаємодії підприємств України: маркетинговий аспект. *Економічний простір*. Дніпро : ПДАБА, **2018**. №140. С. 107-119. Режим доступу: <http://www.prostir.pdaba.dp.ua/index.php/journal/article/view/393>
13. Євтушенко Н. О. Механізм консалтингової взаємодії підприємств на ринку телекомунікаційних послуг України: монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА». 2017. 535 с.
14. Євтушенко Н. О. Компаративний аналіз поняття «консалтингова взаємодія». *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ : ДУТ, **2017**. № 1(19). С. 42-50. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecmebi_2017_1_9
15. Євтушенко Н.О. Європейський ринок консалтингових послуг: особливості і перспективи розвитку. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ: ДУТ, **2017**. № 4 (22). С. 63-72. Режим доступу до журналу: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1663>
16. Євтушенко Н. О. Затребуваність консалтингу як окремого елемента інноваційної інфраструктури національної інноваційної системи України на ринку послуг. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ: ДУТ, **2017**. № 3 (21). С.61-68. Режим доступу: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1596>
17. Євтушенко Н. О. Реалізація механізму консалтингової взаємодії на ринку телекомунікаційних послуг України: проблеми та шляхи вирішення. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. Київ : ДУТ, **2017**. № 2 (20). С. 107-115. Режим доступу: <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/1514>

18. Yevtushenko N. O. Methodo logical principles for establishment of consulting cooperation organizational and economic mechanism. *Economic Processes Management: International Scientific E-Journal*. 2017. №2. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2017_2/2017_2.pdf
19. Євтушенко Н. О. Ризик взаємодії: поняття, причини виникнення та класифікація. *Економічний простір*. Дніпропетровськ: ПДАБА, 2017. №117. С147 -157.
20. Євтушенко Н.О. Вплив конфліктів на результативність консалтингової взаємодії. *Вісник Одеського національного університету*. 2017. Т.22, Випуск 4/(57). С.69-74. Режим доступу: http://visnyk-onu.od.ua/journal/2017_22_4/16.pdf

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 студент відсутній з поважної причини, він презентує виконані завдання під час самостійної підготовки та консультації викладача.
- Під час роботи над завданнями не допустимо порушення академічної доброчесності: при використанні Інтернет ресурсів та інших джерел інформації студент повинен вказати джерело, використане в ході виконання завдання. У разі виявлення факту плагіату студент отримує за завдання 0 балів.
- Студент, 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.

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є набрання студентом 30 балів у сукупності за всіма темами дисципліни

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
Поточний контроль	Робота на навчальних заняттях (семінарських, практичних, контактних заняттях, заняттях у дистанційному режимі)	30 балів
Модульний контроль	Виконання контрольної (модульної) роботи	10 балів
Самостійна робота	Індивідуальні завдання самостійної роботи (за вибором здобувача): 1. Аналітичний (критичний) огляд наукових публікацій за заданою тематикою 2. Аналітичний звіт про власні наукові дослідження за відповідною тематикою 3. Підготовка презентацій за заданою тематикою 4. Переклад літературних джерел іншомовного походження за заданою проблематикою	10 балів за 2 завдання за вибором здобувача
Додаткова оцінка	Представлення результатів науково-дослідних робіт здобувача: 1. Участь у студентських олімпіадах, конкурсах наукових робіт, грантах, науково-дослідних проєктах. 2. Публікація наукових статей, тез доповіді на конференції	10 балів
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ залік	Виконання підсумкової контрольної роботи	50 балів
	Підсумкова кількість балів з навчальної дисципліни	100 балів

Шкали оцінювання результатів підсумкового контролю

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 / (A)
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 відповіді.	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/ (B)
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 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.	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре/ (C)
64-74	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 усунути за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / (D)
60-63	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 / (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 відсутня.	Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни	Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не проставляється
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі екзамену.	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 проставляється