

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕЛЕКТРОННІ ЗАКУПІВЛІ»

Лектор курсу			Сьомкіна Тетяна Віталіївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), посилання в GWE		e-mail: t.v.semkina@ukr.net ; посилання в GWE –	
Галузь знань			07 <i>Управління та адміністрування</i>		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність			075 Маркетинг		Семестр		4	
Освітня програма			«Маркетинг»		Тип дисципліни		Обов'язкова	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	5	150	24	-	36	-	90	

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Електронний бізнес (4), Бізнес-аналітика (4)
Освітні компоненти для яких є базовою	Поведінка споживачів (4), Маркетингова товарна політика (4)
Мета курсу:	формування у здобувачів цілісної системи знань про суть, принципи та механізм функціонування електронних закупівель, опанування теоретичних і практичних навичок самостійного вирішення завдань щодо організації та проведення електронних закупівель відповідно до вимог законодавства

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції (ПП)
ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. ЗК 4. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями, генерувати нові ідеї. ЗК 14. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо.	ПП 2. Здатність критично аналізувати й узагальнювати положення предметної області сучасного маркетингу ПП 4. Здатність проваджувати маркетингову діяльність на основі розуміння сутності та змісту теорії маркетингу і функціональних зв'язків між її складовими ПП 7. Здатність визначати вплив функціональних областей маркетингу на результати господарської діяльності ринкових суб'єктів

Програмні результати навчання (ПРН)

- ПРН 2.** Аналізувати і прогнозувати ринкові явища та процеси на основі застосування фундаментальних принципів, теоретичних знань і прикладних навичок здійснення маркетингової діяльності.
- ПРН 3.** Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань у сфері маркетингу.
- ПРН 6.** Визначати функціональні області маркетингової діяльності ринкового суб'єкта та їх взаємозв'язки в системі управління, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність такої діяльності
- ПРН 7.** Використовувати цифрові інформаційні та комунікаційні технології, а також програмні продукти, необхідні для належного провадження маркетингової діяльності та практичного застосування маркетингового інструментарію
- ПРН 9.** Оцінювати ризики провадження маркетингової діяльності, встановлювати рівень невизначеності маркетингового середовища при прийнятті управлінських рішень
- ПРН 10.** Пояснювати інформацію, ідеї, проблеми та альтернативні варіанти прийняття управлінських рішень фахівцям і нефахівцям у сфері маркетингу, представникам різних структурних підрозділів ринкового суб'єкта
- ПРН 20.** Організувати ефективний процес закупівель та продажу із застосуванням хмарних технологій

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
------------------------	--------------------	---------------------------	--

Розділ 1. «Теоретичні засади сутності маркетингу закупівель»

Тема 1. Сутність маркетингу закупівель

Знати: переваги і недоліки договору закупівель;

Вміти: застосовувати концепцію маркетингу закупівель; класифікувати закупівлі;

Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14

Результати навчання: ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18

Рекомендовані джерела: 1-11

Заняття 1.1. Сучасні стратегії маркетингу. Економічна обґрунтованість маркетингу закупівель. Сутність маркетингу закупівель.	Лекція 1 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 1.2. Сутність маркетингу закупівель. Концепція маркетингу закупівель.	Практичне заняття 1 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Ділова гра «Концепція маркетингу закупівель». Кейс «Prozorro»
Заняття 1.3. Концепція маркетингу закупівель. Планування, організація, контроль закупівельної діяльності.	Лекція 2 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 1.4. Планування, організація, контроль закупівельної діяльності.	Практичне заняття 2 2 год.	2 бали	Усне опитування. Доповідь з презентацією за темою «Методи організації закупівельної діяльності підприємств»
Заняття 1.5. Сучасні стратегії маркетингу закупівель.	Практичне заняття 3 2 год.	2 бали	Усне опитування. Кейс «Вибір стратегії маркетингу закупівель».
Тема 2. Сутність закупівельної діяльності підприємства.			
<u>Знати:</u> концепцію логістики в рамках концепції маркетингу закупівель;			
<u>Вміти:</u> визначати способи закупівель і аналізувати джерела закупівель;			
<u>Формування компетенцій:</u> ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14			
<u>Результати навчання:</u> ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18			
<u>Рекомендовані джерела:</u> 1-11			
Заняття 2.1. Сутність закупівельної політики підприємства. Класифікація та типи закупівель.	Лекція 3 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 2.2. Сутність закупівельної політики підприємства.	Практичне заняття 4 2 год.	2 бали	Розв'язання практичних задач «Типи закупівель». Доповідь з презентацією за темою заняття.
Заняття 2.3. Способи та методи закупівель.	Лекція 4 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 2.4. Способи та методи закупівель.	Практичне заняття 5 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття. Розрахункове завдання: «Методи закупівель».
Заняття 2.5. Класифікація та типи закупівель	Практичне заняття 6 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття. Кейс «Типи закупівель Prom.ua».

<p>Тема 3. Етапи процесу маркетингу закупівель. Знати: логістичні потреби маркетингу; Вміти: класифікувати закупівлі; Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14 Результати навчання: ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18 Рекомендовані джерела: 1-11</p>			
Заняття 3.1. Аналіз джерел закупівель, дослідження ринку закупівель. Добір джерел закупівель.	Лекція 5 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 3.2. Добір джерел закупівель. Активізація – використання інструментів маркетингу закупівель.	Практичне заняття 7 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Підготовка презентацій на тему «Особливості організації закупівельної політики підприємства».
Заняття 3.3. Конкурентний діалог як процедура електронних закупівель	Лекція 6 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 3.4. Переговори з приводу умов договору.	Практичне заняття 8 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Кейс «Визначення потреб – аналіз ситуації, визначення мети»
Заняття 3.5. Методика розміщення замовлень. Контроль за надходженням товарів.	Практичне заняття 9 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Проведення модульного контролю №1 «Теоретичні засади сутності маркетингу закупівель»
Самостійна робота			
Тема 1. Сутність маркетингу закупівель	15 год.	2 бали	Оцінювання постачальника шляхом сертифікації. Аудиторська оцінка постачальника.
Тема 2. Сутність закупівельної діяльності підприємства.	15 год.	4 бали	Ціни-орієнтири в закупівлі. Контрактні (договірні) види ціни в закупівлі.
Тема 3. Етапи процесу маркетингу закупівель.	15 год.	4 бали	Форми закупівлі матеріально-технічних ресурсів. Базові умови закупівлі та постачання.
Розділ 2. «Дослідження роботи закупівельного центру та планування процесу закупівлі для потреб організації»			
<p>Тема 4. Процес закупівель організаціями-покупцями. Знати: закупівельні критерії організацій; Вміти: характеризувати купівельну поведінку організацій і визначати обсяг замовлення чи закупівлі; Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14 Результати навчання: ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18 Рекомендовані джерела: 1-11</p>			
Заняття 4.1. Характеристика ринку. Обсяг замовлення чи закупівлі. Кількість потенційних клієнтів. Цілі закупівель для потреб організацій.	Лекція 7 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 4.2. Характеристика ринку. Обсяг замовлення чи закупівлі.	Практичне заняття 10 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування. Ситуаційні задачі «Закупівлі організаціями-покупцями»

Заняття 4.1. Закупівельні критерії організацій. Відносини між покупцем і продавцем та партнерство з постачальником.	Лекція 8 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 4.3. Закупівельні критерії організацій.	Практичне заняття 11 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття. Розрахункове завдання «Кількість потенційних покупців».
Заняття 4.4. Відносини між покупцем і продавцем та партнерство з постачальником.	Практичне заняття 12 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття «Комунікаційні зв'язки продавець-покупець».
Тема 5. Онлайн-закупівля на ринках організацій. Знати: сутність онлайн-аукціонів на ринках організацій; Вміти: порівнювати етапи здійснення купівлі споживачем та організацією. Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14 Результати навчання: ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18 Рекомендовані джерела: 1-11			
Заняття 5.1. Переваги онлайн-закупівлі на ринках організацій. Е-ринки: віртуальні ринки організацій	Лекція 9 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 5.2. Переваги онлайн-закупівлі на ринках організацій.	Практичне заняття 13 2 год.	2 бали	Усне опитування, навчальна дискусія, «Онлайн-закупівлі на ринках організації» Zakupki.prom.ua
Заняття 5.3 Онлайн-аукціони на ринках організацій.	Лекція 10 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 5.4. Е-ринки: віртуальні ринки організацій.	Практичне заняття 14 2 год.	4 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття «Е-ринки закупівель»
Заняття 5.5 Онлайн-аукціони на ринках організацій.	Практичне заняття 15 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття. Кейс «Онлайн-аукціони на ринках організації» Prozzoro
Тема 6. Закупівельний центр. Знати: переваги онлайн-закупівель на ринках організацій; Вміти: розподіляти ролі у закупівельному центрі; визначати значущість закупівельного центру. Формування компетенцій: ЗК 1, ЗК 2, ЗК 7, ЗК 14 Результати навчання: ПРН 9, ПРН 13, ПРН 15, ПРН 18 Рекомендовані джерела: 1-11			
Заняття 6.1. Закупівельний центр: міжфункціональна група. Склад закупівельного центру. Розподіл ролей у закупівельному центрі.	Лекція 11 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
Заняття 6.2. Розподіл ролей у закупівельному центрі.	Практичне заняття 16 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Кейс «Розподіл ролей в закупівельному центрі»
Заняття 6.3. Етапи прийняття рішення про закупівлю.	Лекція 12 2 год.	-	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів.

Заняття 6.4. Етапи прийняття рішення про закупівлю.	Практичне заняття 17 2 год.	4 бали	Усне опитування, тестування Доповідь з презентацією за темою заняття. Кейс «Етапи прийняття рішення про закупівлю»
Заняття 6.5. Переговорна процедура закупівлі. Оформлення і укладання договору про закупівлі.	Практичне заняття 18 2 год.	2 бали	Усне опитування, тестування Практична робота «Оформлення і укладання договору про закупівлі». Проведення модульного контролю №2 « Планування процесу закупівлі для потреб організації »
Самостійна робота			
Тема 4. Процес закупівель організаціями-покупцями.	15 год.	4 бали	Вплив альтернативи «виробляти самостійно» на розвиток споживача. Уречевлені та функціональні споживчі властивості (характеристики) матеріальних ресурсів.
Тема 5. Онлайн-закупівля на ринках організацій.	15 год.	4 бали	Сутність та призначення функціонально-вартісного аналізу матеріальних ресурсів для закупівлі. Оптимізація програми закупівлі за аналізом взаємовпливу різних видів матеріальних ресурсів, що закуповуються.
Тема 6. Закупівельний центр.	15 год.	2 бали	Періодичні і довгострокові повторювальні закупівлі за альтернативою «закуповувати зі сторони» та їх вплив на розвиток постачальника.
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ul style="list-style-type: none"> • Мультимедійний проєктор; • Комп'ютерний клас для проведення практичних занять. 			
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Виноградова О.В., Дрокіна Н.І. Електронний бізнес. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2018. 292 с. URL: https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/743/view/1477 2. Царьов Р.Ю. Електронна комерція: навчальний посібник з підготовки бакалаврів/ Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2010. 112 с. URL: https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2260/view/467 3. Дарчук В.Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. Навчальний посібник. Київ: ДУТ, 2019. 146 с. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_796_67558907.pdf 4. Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. За наук. ред. Н.В. Морзе. Івано-Франківськ : «Лілея-НВ» 2015. 264 с. URL: https://duikt.edu.ua/ua/lib/1/category/2260/view/1658 5. Яценко Р. М., Ніколаєв І. В. Інформаційні системи в логістиці : навчальний посібник.Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 232 с. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1483_21999522.pdf 6. Rob Stokes. «eMarketing: The essential guide to marketing in a digital world». - - Режим доступу - 2013. http://www.dut.edu.ua/uploads/1_2003_47123043.pdf 7. Нова редакція Закону "Про публічні закупівлі". Посібник для замовників; Розробник: А. Ференц. – К. : Предствництво ЄС в Україні, 2020. – 75 с. – URL: https://decentralization.gov.ua/uploads/library/file/580/1.pdf 8. Публічні закупівлі : практичні рішення та алгоритми проведення торгів : посібник. – К., 2021. URL: https://konsaltua.com/news/posibnyk-publichni-zakupivli-praktychni-rishennya-ta-algoritmy-provedennya-torgiv/ 9. Ткачик Ф. П. Ефективність функціонування публічних закупівель в Україні / Ф. П. Ткачик, К. В. Крисовата // Ефективна економіка. 2020. - No 7. URL: http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=8044. 10. Євтющенко Д. Тендерне законодавство : нові правила – нова відповідальність. / Д. Євтющенко // Економічна правда. – 2020. – 13 травня. – [Електронний ресурс]. URL : https://www.epravda.com.ua/columns/2020/05/13/660412/ 11. Чучаліна К. Відповідальність у сфері публічних закупівель / К. Чучаліна. – [Електронний ресурс]. – URL : https://www.dzakupivli.com.ua/article/116-vdpovdalnst-u-sfer-publchnih-zakupvel 			
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, який спізнився без поважної причини, вважається таким, що пропустив заняття 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 за виконання завдання отримує 0 балів
- За ініціативою викладача зміст даного курсу планується оновлювати щорічно, враховуючи зміни у законодавстві України, наукові досягнення .. Здобувачі також можуть долучатись до оновлення дисципліни шляхом подання пропозицій викладачу стосовно новітніх змін .. За таку ініціативу студенти можуть отримати додаткові бали.

НЕФОРМАЛЬНА ТА ІНФОРМАЛЬНА ОСВІТА

- Здобувачі мають право на перезарахування результатів навчання набутих у неформальній та інформальній освіті згідно «Положення про неформальну освіту Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій» chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_35048489.pdf

ПРАВИЛА АКАДЕМІЧНОЇ ДОБРОЧЕСНОСТІ

- Здобувачі освіти у своїй навчальній діяльності зобов'язані дотримуватися цінностей, принципів і правил академічної доброчесності.
- Кожне навчальне завдання має бути виконане самостійно, крім випадків, коли його виконання передбачає участь декількох осіб або правилами виконання відповідних завдань дозволено отримання допомоги від інших осіб, використання допоміжних матеріалів та засобів, мережі Інтернет тощо.
- Кожен здобувач освіти у разі використання у своєму академічному творі результатів інтелектуального творіння інших авторів (текстів, ідей, розробок, тверджень, відомостей, думок тощо) зобов'язаний зробити посилання на відповідне джерело інформації.
- Навчальна робота може включати (повністю або частково) попередню навчальну роботу здобувача освіти лише у тому випадку, якщо це прямо дозволено умовами навчального завдання.
- В аудиторії здобувачі не допускаються до списування та обману – за порушення принципів академічної доброчесності викладач може накладати санкції: зниження балів, повернення роботи на доопрацювання, не допущення до захисту роботи та ін.
- Здобувачі можуть ознайомитися із Кодексом академічної доброчесності Державного університету інформаційно-комунікаційних технологій на сторінці сайту chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://duikt.edu.ua/uploads/p_447_96297052.pdf?2

КРИТЕРІЇ ТА МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ

Умовою допуску до підсумкового контролю є виконання всіх практичних робіт і виконання самостійних завдань, які передбачені структурою освітньої компоненти «Групова динаміка та комунікації»

Якщо здобувача вищої освіти не допущено до складання заліку, як такого, що не виконав індивідуальний план, йому надається час до перескладання для виконання всіх вимог допуску. Здобувач має право на два перескладання. При повторному перескладанні, залік може приймати комісія, яка створюється директором ННІМП. Оцінка комісії є остаточною. Отримання студентом 0 балів (неприйнятно) тягне відрахування за невиконання навчального плану.

Оцінювання студентів здійснюється за накопичувальною 100-бальною системою і складається із двох основних оцінкових блоків і розподіляється в певних пропорціях 60 (бали напрацьовані під час вивчення дисципліни – Поточний контроль), 40 (підсумкове оцінювання - Залік):

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
----------------	------------------------	------------

ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• Виконання практичних робіт	40 бали
	• Самостійна робота	20 балів
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ <i>Іспит</i>	Іспит проходить у письмовій формі.	40 балів
	Додаткова оцінка	Оцінювання
Види навчальної роботи		
Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій за тематикою освітньої компоненти:		
	Тези доповіді на фаховій конференції	3 бали
	Стаття у фаховому виданні	5 балів
	Стаття в іноземному рецензованому виданні	10 балів
Максимальна кількість додаткових балів, які можуть бути зараховані здобувачу освіти - 10 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 (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 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 (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	Достатній Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість	Добре / Зараховано (C)

	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.	
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 усувати за допомогою викладача.	Середній Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни	Задовільно / Зараховано (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 / 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
1-34	Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі 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