

## СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛЯ»

<b>Лектор курсу</b>			<b>Капелюшна Тетяна Вікторівна</b> , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності		<b>Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle</b>		e-mail: <a href="mailto:ptbd_dut@ukr.net">ptbd_dut@ukr.net</a> ; сторінка курсу в Moodle – <a href="http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=1853">http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=1853</a>	
<b>Галузь знань</b>			07 «Управління та адміністрування»		<b>Рівень вищої освіти</b>		бакалавр	
<b>Спеціальність</b>			076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		<b>Семестр</b>		5	
<b>Освітня програма</b>			«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		<b>Тип дисципліни</b>		Обов'язкова	
<b>Обсяг:</b>	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:					
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка	
	4	120	18	-	36	-	66	

### АНОТАЦІЯ КУРСУ

#### Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню	Застосування інформаційно-телекомунікаційних засобів, організація рекламної презентації, маркетинг, товарознавство на ринку товарів та послуг, ціноутворення, фінанси, гроші та кредит, організація торгівлі
Освітні компоненти для яких є базовою	Державне та технічне регулювання торгівлі, організація комерційної діяльності, інформаційні системи і технології в підприємстві та торгівлі, виробнича практика
<b>Мета курсу:</b>	є формування спеціальних знань та практичних навичок у сфері організації комерційної діяльності суб'єктів підприємництва у глобальній мережі інтернет.

#### Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
<b>ЗК1.</b> Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. <b>ЗК2.</b> Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. <b>ЗК7.</b> Здатність працювати в команді. <b>ЗК8.</b> Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. <b>ЗК10.</b> Здатність діяти відповідально та свідомо.	<b>СК1.</b> Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності. <b>СК2.</b> Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур. <b>СК3.</b> Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. <b>СК7.</b> Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. <b>СК10.</b> Здатність до бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків і результатів діяльності у сфері підприємництва, торгівлі та біржової практики з урахуванням ризиків.

#### Програмні результати навчання (ПРН)

<b>ПРН1.</b> Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.
<b>ПРН2.</b> Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій

діяльності.

**ПРН7.** Демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

**ПРН12.** Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур.

**ПРН13.** Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур.

**ПРН20.** Знати основи бізнес-планування, оцінювання кон'юнктури ринків та результатів діяльності підприємницьких, торговельних і біржових структур з урахуванням ризиків.

## ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
<b>Розділ 1</b> <b>«Організаційні аспекти інтернет-торгівлі»</b>			
Тема 1. <i>Електронна торгівля та традиційна комерція: порівняльний аналіз</i> <b>Знати:</b> типи і категорії електронної торгівлі; можливості інтернет-комерції; слабкі і сильні сторони інтернет та традиційної торгівлі <b>Вміти:</b> аналізувати сильні та слабкі сторони щодо продажів певних товарів у інтернет та традиційним способом. <b>Формування компетенцій:</b> ЗК1, СК1 <b>Результати навчання:</b> ПРН1 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 2, 3, 6, 7	Лекція 1	4,0*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, вирішення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 2		Навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, вирішення ситуаційного завдання
Тема 2. <i>Способи організації інтернет-торгівлі</i> <b>Знати:</b> торговельні інтернет-майданчики в Україні та світі, сайти оголошень; алгоритм просування товарів та послуг в інтернет <b>Вміти:</b> реєструватися на торговельних майданчиках і сайтах <b>Формування компетенцій:</b> ЗК1, ЗК8, СК1, СК2 <b>Результати навчання:</b> ПРН1, ПРН12 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1,3,6,8	Лекція 2	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3		Усне опитування, вирішення ситуаційного завдання; тестування
	Практичне заняття 4		Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, вирішення ситуаційного завдання
Тема 3. <i>Укладення електронного договору</i> <b>Знати:</b> особливості укладення е-договору; інструменти захисту від інтернет-шахрайства <b>Вміти:</b> укласти е-договір; способи захисту від інтернет-шахрайства <b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, ЗК10, СК2, СК3, СК7 <b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН7, ПРН13 <b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 5, 7, 9	Лекція 3	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5		Навчальна дискусія, вирішення практичних
	Практичне заняття 6		Доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, вирішення ситуаційного завдання
Тема 4. <i>Захист прав покупця в інтернет-магазинах</i> <b>Знати:</b> правила інформування споживача щодо товару, придбаного	Лекція 4	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів

<p>через інтернет</p> <p><b>Вміти:</b> алгоритм дій щодо повернення товарів покупцем з різних причин (не сподобався, не підійшов, товар не відповідає вподобанням споживача, неякісний товар)</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК7, СК3</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН13</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 7, 8</p>	Практичне заняття 7		Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
	Практичне заняття 8		Кейси, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
		15*	Проведення МК 1
<p>Тема 1. Електронна торгівля та традиційна комерція: порівняльний аналіз</p> <p>Тема 2. Способи організації інтернет-торгівлі</p> <p>Тема 3. Укладення електронного договору</p> <p>Тема 4. Захист прав покупця в інтернет-магазинах</p>	Самостійна робота		<p>Визначення «Інтернет-торгівлі» та «Електронної комерції».</p> <p>Хронологічна історія електронної комерції в світі за подіями.</p> <p>Проникнення Інтернету.</p> <p>Вікова структура Інтернет-користувачів.</p> <p>Обсяг ринку Інтернет-рїтейлу України.</p> <p>Товарні сегменти в Україні</p> <p>Структура ринку електронної комерції. Поняття секторів В2В, В2С, В20, С2В, С2С, С2С, 02В, 02С, 020.</p> <p>Переваги використання Інтернет-торгівлі.</p> <p>Електронна торгівля. Мережеві спільноти.</p> <p>12 правил Мережевої економіки</p> <p>Інтернет-магазини. Поняття Інтернет-магазину.</p> <p>Процес здійснення покупки, переваги та недоліки.</p> <p>Корпоративні сайти, їх основна та додаткові функції.</p> <p>Властивості для підтримки позитивного іміджу.</p>
<b>Розділ 2 «Торговельні операції через інтернет та комунікація з клієнтами»</b>			
<p>Тема 5. <b>Організація комунікації з клієнтами</b></p> <p><b>Знати:</b> основні цифрові канали зв'язку з клієнтам, організаційні аспекти комунікації з клієнтами через CRM</p> <p><b>Вміти:</b> здійснювати комунікацію з клієнтами через цифрові канали</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК2,ЗК7, СК2, СК3</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН13</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 7, 9</p>	Лекція 5		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 9	4,5*	Усне опитування, вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 10		Обговорення, усне опитування, вирішення практичних завдань
<p>Тема 6. <b>Оподаткування доходів торговельних операцій через інтернет</b></p> <p><b>Знати:</b> способи розрахунку за товари</p> <p><b>Вміти:</b> здійснювати аналіз розрахунків доходів та обсягів оподаткування у разі наступних способів розрахунку: за товари</p>	Лекція 6	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 11		Усне опитування, тестування. Вирішення практичних завдань

<p>готівкою; безготівкових платежів; шляхом перерахування грошей на електронний гаманець</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК8, ЗК7, СК2, СК3, СК10</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН12, ПРН13, ПРН20</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1</p>	Практичне заняття 12		Експрес-опитування студентів, вирішення практичних завдань
<p>Тема 7. <i>Просування товарів в інтернет</i></p> <p><b>Знати:</b> принципи роботи пошукових систем, як працює реклама в пошукових системах в глобальній мережі.</p> <p><b>Вміти:</b> проводити пошук оптимальних способів просування товарів в глобальній мережі</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, СК2, СК3, СК10</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН13, ПРН20</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1,7</p>	Лекція 7	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 14		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
<p>Тема 8. <i>Організація доставки та розрахунків за інтернет-замовленнями</i></p> <p><b>Знати:</b> особливості доставки за договором поставки та за договором купівлі-продажу; алгоритм розрахунків при доставці поштою, кур'єром.</p> <p><b>Вміти:</b> здійснювати розрахунки за інтернет-замовленнями</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2, СК3, СК10</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН12, ПРН13</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1, 8</p>	Лекція 8	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 15		Експрес-опитування студентів. Вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 16		Усне опитування. Вирішення практичних завдань
<p>Тема 9. <i>Автоматизація взаємовідносин з клієнтами</i></p> <p><b>Знати:</b> принципи CRM-системи</p> <p><b>Вміти:</b> автоматизувати взаємовідносини з клієнтами з використанням CRM-системи</p> <p><b>Формування компетенцій:</b> ЗК2, ЗК7, ЗК8, СК2, СК3</p> <p><b>Результати навчання:</b> ПРН2, ПРН12, ПРН13</p> <p><b>Рекомендовані джерела:</b> 1,7,8</p>	Лекція 9	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 17		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 18	Експрес-опитування студентів. Вирішення практичних завдань	
		15*	Проведення МК2
<p>Тема 5. Організація комунікації з клієнтами</p> <p>Тема 6. Оподаткування доходів торговельних операцій через інтернет</p> <p>Тема 7. Просування товарів в інтернет</p> <p>Тема 8. Організація доставки та розрахунків за інтернет-замовленнями</p> <p>Тема 9. Автоматизація взаємовідносин з клієнтами</p>	Самостійна робота		Електронний торговий ряд. Інтернет-вітрина. Інтернет-магазин, що не має власних складів. Інтернет-магазин, що має власні склади. Технологія придбання товарів в Інтернеті. Процес здійснення покупки. Каталог товарів. Типи кошиків. Реєстрація і оформлення. Інтернет-брендинг. Відмітні особливості Інтернетбрендів. Методи просування сайту.

		<p>Види електронних систем взаєморозрахунків.  Пересилка комерційної інформації в мережі Інтернет.  Вимоги до платіжних систем та їх класифікація.  Системи Інтернет-банкінгу та керування банківськими рахунками через мережу Інтернет.  Аналіз основних напрямів розвитку Інтернет-торгівлі.  Розвиток сектора В2В на прикладі західних країн і України.  Розвиток сектора В2С на прикладі західних країн і України.  Методи вимірювання ефективності Інтернет-торгівлі.</p>
--	--	--

### МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

- Мультимедійний проектор;
- Комп'ютерний клас для проведення практичних занять.

### ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Інтернет-торгівля. Навчально-методичні матеріали в системі Moodle - <http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=1853>
2. Пильнова В.П, Гавриш О.М., Капелюшна Т.В., Лобань О.О. Інтернет-торгівля: особливості реалізації товару за допомогою інтернету. *Економіка. Менеджмент. Бізнес.* №1.(31). 2020. с. 122-129. <http://journals.dut.edu.ua/index.php/emb/article/view/2394>
3. Гариш О.М., Капелюшна Т.В., Мартиненко М.О. Організація торгівлі: навч. посіб. – К.: ДУТ. 2020. – 174 с. URL: <http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=1295>
4. Згурська О. М., Гавриш О. М., Капелюшна Т. В., Мартиненко М. О. ІТ-послуги як об'єкт міжнародної торгівлі // Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки". - 2020. - №11. URL: <https://www.inter-nauka.com/ua/issues/economic2020/11/6585>
- 5.Зайцева О.О., Болотинюк І.М. Електронний бізнес: Навчальний посібник. / За наук. ред. Н.В. Морзе. – ІваноФранківськ : «ЛілеяНВ» – 2015. – 264 с <http://www.dut.edu.ua/ua/lib/1/category/96/view/1794>
6. Григор`єва М. І. Методичні рекомендації щодо забезпечення самостійної роботи студентів з дисципліни «Міжнародна електронна комерція» (для бакалаврів). – К.: МАУП, 2016. – 64 с. [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_2092\\_37465377.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_2092_37465377.pdf)
- 7.Закон України "Про доступ до публічної інформації" (зі змінами та доповненнями) від 13.01.2011 № 2939-VI. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2939-17>. 3. Закон України "Про електронну комерцію" (зі змінами та доповненнями) від 03.09.2015 № 675-VIII. – URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/675-19>. 4. Закон України "Про інформацію" (зі змінами та доповненнями) від 13.11.1992 № 2657-XII. – URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>
8. Федішин І.Б. Електронний бізнес та електронна комерція (опорний конспект лекцій для студентів напрямку «Менеджмент» усіх форм навчання) / І.Б. Федішин. – Тернопіль, ТНТУ імені Івана Пулюя, 2016. – 97 с. [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_1659\\_56119912.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1659_56119912.pdf)
9. Тардаскіна Т.М. Електронна комерція: Навчальний посібник / Тардаскіна Т.М., Т19 Стрельчук Є.М., Терешко Ю.В. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2016. – 244 с. [http://www.dut.edu.ua/uploads/1\\_178\\_50211194.pdf](http://www.dut.edu.ua/uploads/1_178_50211194.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.

- За використання телефонів і комп'ютерних засобів без дозволу викладача, порушення дисципліни студент видаляється з заняття, за заняття отримує 0 балів.

**\* 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
<b>ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ</b>	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,42 бала
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	• доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни (оцінка залежить від повноти розкриття теми, якості інформації, самостійності та креативності матеріалу, якості презентації і доповіді), підготовка реферату	за кожну презентацію (реферат) максимум 3 бали
	• усне опитування, тестування, рішення практичних задач	за кожну правильну відповідь 0,5 бала
	• участь у навчальній дискусії, обговоренні ситуаційного завдання	за кожну правильну відповідь 2 бали
	• участь у діловій грі	за кожну участь 1 бал
<b>РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)</b>	Модульний контроль № 1 «Організаційні аспекти інтернет-торгівлі»	максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2 «Торговельні операції через інтернет та комунікація з клієнтами»	максимальна оцінка – 15 балів
<b>Додаткова оцінка</b>	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від іспиту
<b>ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ Іспит</b>	Метою іспиту є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Іспит проходить у письмовій формі.	30 балів

**ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ**

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /затис 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.	<b>Високий</b> 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)
70-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі	<b>Достатній</b>	Добре /

	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.	Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	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 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.	<b>Достатній</b> Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.	Добре / Зараховано (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 усувати за допомогою викладача.	<b>Середній</b> 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.	<b>Середній</b> 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 відсутня.	<b>Низький</b> 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.	<b>Незадовільний</b> 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