

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Лектор курсу			Капелюшна Тетяна Вікторівна , кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		e-mail: ptbd_dut@ukr.net ; сторінка курсу в Moodle – http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=2971	
Галузь знань			07 «Управління та адміністрування»		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність			076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		Семестр		7	
Освітня програма			«Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»		Тип дисципліни		Обов'язкова	
Обсяг:	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, статистичне моделювання і прогнозування економічних процесів; правові основи бізнесу, організація ведення бізнесу, логістика, інтернет-торгівля; інноваційне підприємництво, інформаційні системи і технології в підприємстві та торгівлі; виробнича практика
Освітні компоненти для яких є базовою	Організація діяльності трейдера та торговельного брокера, економічна безпека підприємства
Мета курсу:	є формування системи знань теорії та практики організації та ведення комерційних операцій, управління комерційною діяльністю, а також пошуку дієвих способів її провадження з використання програмного продукту «BAS»

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
ЗК1. Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях. ЗК2. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. ЗК5. Здатність працювати в команді. ЗК7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК8. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість. ЗК10. Здатність діяти відповідально та свідомо	СК1. Критичне осмислення теоретичних засад підприємницької, торговельної та біржової діяльності СК2. Здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур СК3. Здатність здійснювати діяльність у взаємодії суб'єктів ринкових відносин. СК4. Здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК7. Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур. СК12. Здатність формувати та демонструвати лідерські якості та поведінкові навички.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН1. Використовувати базові знання з підприємництва, торгівлі і біржової діяльності й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях.

ПРН2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН4. Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності.

ПРН6. Вміти працювати в команді, мати навички міжособистісної взаємодії, які дозволяють досягати професійних цілей.

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.

ПРН14. Вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій, торговельній та біржовій діяльності.

ПРН24. Вміти аргументовано відстоювати свої погляди і переконання в дискусіях, демонструвати навички лідерства та командної роботи.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1 «Теоретичні засади комерційної діяльності»			
Тема 1. Основи комерційної діяльності Знати: сутність комерційної діяльності, завдання комерційної діяльності на сучасному етапі; об'єкти та суб'єкти роздрібної та оптової торгівлі Вміти: ставити завдання щодо провадження ефективної комерційної діяльності, визначати чинники впливу на комерційну діяльність Формування компетенцій: ЗК1, ЗК2, СК1, СК2 Результати навчання: ПРН1, ПРН2 Рекомендовані джерела: 1, 5, 6, 8	Лекція 1	4,0*	Лекція-візуалізація
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 2		Усне опитування/ Налаштування параметрів обліку та введення нормативно-довідкової інформації
Тема 2. Організація і планування закупівель Знати: сутність, зміст, методи закупівлі товарів; класифікацію постачальників; алгоритм пошуку комерційних партнерів Вміти: здійснювати пошук комерційних партнерів із закупівлі; налаштувати в програмі підсистему купівлі; оформляти замовлення постачальникам та надходження товарів і послуг Формування компетенцій: ЗК1, ЗК2, ЗК5, ЗК7, СК1, СК2, СК3, СК7 Результати навчання: ПРН1, ПРН2, ПРН4, ПРН13 Рекомендовані джерела: 1, 2, 5, 8	Лекція 2	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3		Усне опитування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 4		Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: здійснити налаштування параметричних даних для подальшого оформлення замовлень постачальникам; оформити надходження товарів і послуг
Тема 3. Організація і планування збутової діяльності Знати: організаційні аспекти збутової комерційної діяльності Вміти: аналізувати збутову діяльність підприємства Формування компетенцій: ЗК1, ЗК5, ЗК7, СК1, СК3, СК7	Лекція 3	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5		Мозковий шторм, навчальна дискусія, вирішення практичних завдань

<p>Результати навчання: ПРН1, ПРН4, ПРН6, ПРН13 Рекомендовані джерела: 1, 3, 5, 7, 8</p>	Практичне заняття 6		Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
<p>Тема 4. Формування асортименту товарів. Цінова політика Знати: методи дослідження попиту на товар; класифікацію товарний асортимент; принципи формування асортименту товару; стратегії просування прийнятні для конкретної групи товарів Вміти: формувати асортимент товару; формувати ціни для конкретного контрагента в залежності від обсягів та частоти замовлень; застосовувати знижки за різними методами Формування компетенцій: ЗК1, ЗК2, ЗК5, ЗК8, СК1, СК2, СК5 Результати навчання: ПРН1, ПРН2, ПРН4, ПРН12 Рекомендовані джерела: 1, 5, 9</p>	Лекція 4	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 7		Тестування, навчальна дискусія, вирішення практичних завдань
	Практичне заняття 8	15*	Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: здійснення спільного застосування знижок; погодження цін Проведення МК1
<p>Тема 1. Основи комерційної діяльності Тема 2. Організація і планування закупівель Тема 3. Організація і планування збутової діяльності Тема 4. Формування асортименту товарів. Цінова політика</p>	Самостійна робота		<p>Організація централізованого постачання товарів. Основні види, типи і форми роздрібної торгівлі при побудові та здійсненні комерційної діяльності. Алгоритм дій щодо перебудови функціональної структури торгівлі; Визначення наявності підстав та алгоритму дій щодо перебудови територіальної структури торгівлі. Асортиментна політика. Попиту на товари: чинники формування</p> <p>Проходження тренінгів за тематикою (з використанням прикладного рішення BAS)</p>
Розділ 2 «Організація комерційної діяльності»			
<p>Тема 5. Складські операції та доставка Знати: завдання основні завдання складських операцій та складської діяльності; типи товарних складів; технологічні процеси на складах; принципи облаштування складів Вміти: організувати технологічні процеси на складах; налаштувати параметри для інформаційної системи по доставці товарів; проводити інвентаризацію товарів; оформлювати псування товарів на складі Формування компетенцій: ЗК1, ЗК5, ЗК7, СК1, СК4, СК7 Результати навчання: ПРН1, ПРН4, ПРН6, ПРН14 Рекомендовані джерела: 1, 5, 8</p>	Лекція 5	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 9		Обговорення ситуаційного завдання. Вирішення практичних задач
	Практичне заняття 10		Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: підготовка нормативно-довідкової інформації та етапи формування доставки товарів; формування завдань на перевезення (доставку) товарів; проведення інвентаризації товарів; оформлення псування товарів
<p>Тема 6. Організація та технологія комерційної діяльності Знати: класифікацію та методи роздрібного продажу;</p>	Лекція 6	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів

<p>комерційну культуру та показники її рівня Вміти: обирати прийнятні методи продажів (роздрібних) для залучення клієнтів проводити облік товарів в роздрібній торгівлі за вартістю продажу в автоматизованій точці та в неавтоматизованій точці Формування компетенцій: ЗК2, ЗК5, ЗК7, СК2, СК7, СК3, СК4, СК12 Результати навчання: ПРН2, ПРН4, ПРН6, ПРН13, ПРН14, ПРН24 Рекомендовані джерела: 1, 5</p>	Практичне заняття 11		Усне опитування, тестування. Вирішення практичних задач
	Практичне заняття 12		Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: обліку товарів в роздрібній торгівлі за вартістю продажу в неавтоматизованій точці; обліку товарів в роздрібній торгівлі за вартістю продажу в автоматизованій точці
<p>Тема 7. Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів Знати: місце оптової торгівлі в ринкових процесах, її функції, структуру та організаційні аспекти Вміти: організувати оптові продажі товарів; визначати порядок організації продажу товарів зі складу Формування компетенцій: ЗК2, ЗК5, ЗК7, ЗК8, СК2, СК3, СК4, СК7 Результати навчання: ПРН2, ПРН4, ПРН6, ПРН7, ПРН13, ПРН14 Рекомендовані джерела: 1,4, 5, 8</p>	Лекція 7	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування. Вирішення практичних задач
	Практичне заняття 14		Доповіді з презентаціями. Усне опитування. Вирішення практичних завдань
<p>Тема 8. Комерційно-посередницька діяльність Знати: функції комерційно-посередницької діяльності; сутність та значення бізнес-операцій у комерційній діяльності; схеми відносин за договором комісії на купівлю товару Вміти: організувати комерційно-посередницьку діяльність; відображати операції комісійної торгівлі у комітента та комісіонера Формування компетенцій: ЗК2, ЗК5, ЗК7, СК2, СК3, СК4, СК7 Результати навчання: ПРН2, ПРН4, ПРН6, ПРН13, ПРН14 Рекомендовані джерела: 1,4, 5, 8</p>	Лекція 8	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 15		Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
	Практичне заняття 16		Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: здійснити налаштування параметричних даних для подальшого оформлення замовлень постачальникам; оформити надходження товарів і послуг
<p>Тема 9. Ефективність комерційної діяльності Знати: систему показників аналізу ефективності в комерційній діяльності; показники оцінки ефективності використання складської мережі; методичний інструментарій оцінки рівня комерційного ризику Вміти: проводити аналіз і оцінку ефективності провадження комерційної діяльності, обліковувати та аналізувати доходи та витрати; аналізувати фінансові результати; здійснювати закриття місяця та формувати звіт про прибутки та збитки Формування компетенцій: ЗК5, ЗК7, ЗК8, ЗК10, СК3, СК7</p>	Лекція 9	4,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 17		Усне опитування, тестування, вирішення практичних задач
	Практичне заняття 18		Виконання завдання з використанням прикладного рішення BAS: аналіз, обчислення та облік фінансового результату; аналіз результатів діяльності.

<p>Результати навчання: ПРН4, ПРН7, ПРН13 Рекомендовані джерела: 1,4, 5, 8, 10</p>		15*	Проведення МК2
<p>Тема 5. <i>Складські операція та доставка</i> Тема 6. <i>Організація та технологія комерційної діяльності</i> Тема 7. <i>Комерційна діяльність та організація оптового продажу товарів</i> Тема 8. <i>Комерційно-посередницька діяльність</i> Тема 9. <i>Ефективність комерційної діяльності</i></p>	Самостійна робота		<p>Порядок організації продажу товарів зі складу. Порядок організації транзитної поставки товарів; Визначити порядок організації дрібнооптового продажу товарів. Визначення потреби в товарах. Точки замовлення і порядок оформлення замовлень. Визначення ефективності функціонування роздрібно мережі Використання методів продажу товарів у магазинах при побудові та здійсненні торгівельної форми бізнесу. Визначення алгоритму дій для організації вивчення попиту населення у магазинах. Формування асортименту товарів у магазинах з врахуванням змін. Вивчення попиту населення на роздрібних підприємствах. Контрольні перевірки за додержанням правил визначення стратегії створення і надання системи послуг у підприємствах торгівлі. Організація комісійних продажів товарів. Організація продажів товарів. Роздрібний аукціон. Процес організації продажів товарів поштовими перевізниками. Організаційні особливості продаж товарів у дрібно-роздрібній торговельній мережі. Організація ярмарково-базарної торгівлі. Організація інтернет-магазину. Організація процесу управління продажами товарів з використанням комплексу мерчандайзингу. Проходження тренінгів за тематикою (з використанням прикладного рішення BAS)</p>

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

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

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

1. Капелюшна Т. В. Організація комерційної діяльності. Moodle. URL: <http://dl.dut.edu.ua/course/enrol.php?id=2971>
2. Капелюшна Т.В. Практична підготовка фахівців з використанням програмних продуктів для автоматизації бізнесу в процесі навчання. *Нові інформаційні технології управління бізнесом*: матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Київ, 12 лютого 2020 року. С 85-86.
3. Закон України Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг від № 265/95-ВР <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/265/95-%D0%B2%D1%80>
4. Балджи М.Д., Допіра І.А., Однолько В.О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. – Київ : Кондор-видавництво, 2017. – 368 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1818_55414371.pdf
5. Нетепчук В.В. Управління бізнес-процесами: навч. посіб. Рівне: НУВГП, 2014. – 158с. http://www.dut.edu.ua/uploads/l_1493_24222592.pdf
6. 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>

7. 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

8. Филевич Л.Г., Попова Л.О., Прядко О.М., Мітяєва Т.Л., Прибилович Л.А. Комерційна діяльність: навчальний посібник. – Харків: ХДУХТ, 2015. – 225 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1951_43526640.pdf

9. Кодекс законів про процю України. Затверджений [Законом № 322-VIII від 10.12.71](#) ВВР, 1971(останнє внесення змін [№ 378-IX від 12.12.2019](#)). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>

10. Закон України Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні від 16.07.1999 р. № 996-XIV. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>

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.

* КРИТЕРІЙ 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	<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	
РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)	Модульний контроль № 1 «Теоретичні засади комерційної діяльності»	максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2 «Організація комерційної діяльності»	максимальна оцінка – 15 балів
Додаткова оцінка	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських та Міжнародних конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.	Звільняється від іспиту
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ	Метою іспиту є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків.	30 балів

<i>Іспит</i>		Іспит проходить у письмовій формі.	
ПІДСУМКОВА ОЦІНКА ЗА ДИСЦИПЛІНУ			
бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка / запис в екзаменаційній відомості
90-100	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Високий</p> <p>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.</p>	Відмінно / Зараховано (А)
82-89	<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Достатній</p> <p>Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни</p>	Добре / Зараховано (В)
75-81	<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>Достатній</p> <p>Конкретний рівень, за вивченим матеріалом робочої програми дисципліни. Додаткові питання про можливість використання теоретичних положень для практичного використання викликають утруднення.</p>	Добре / Зараховано (С)
64-74	<p>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.</p>	<p>Середній</p> <p>Забезпечує достатньо надійний рівень відтворення основних положень дисципліни</p>	Задовільно / Зараховано (D)
60-63	<p>Студент має певні знання, передбачені в робочій програмі дисципліни, володіє основними положеннями, що вивчаються на рівні, який визначається як мінімально допустимий. З</p>	<p>Середній</p> <p>Є мінімально допустимим у всіх</p>	Задовільно / Зараховано (E)

	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.	складових навчальної програми з дисципліни	
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