

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА»

Галузь знань			07 «Управління і адміністрування»		Освітній рівень	бакалавр	
Спеціальність			075 «Маркетинг»		Семестр	6	
Освітньо-професійна програма			«Маркетинг»		Тип дисципліни	нормативна	
Обсяг:	Кредитів ECTS	Годин	За видами занять:				
			Лекцій	Семінарських занять	Практичних занять	Лабораторних занять	Самостійна підготовка
	4	108	18	-	18	-	72

АНОТАЦІЯ КУРСУ

Взаємозв'язок у структурно-логічній схемі

Освітні компоненти, які передують вивченню 1. Маркетинг 2. Маркетинговий менеджмент 3. Маркетингова політика 4. Маркетингові дослідження і бізнес-аналітика 5. Маркетингові комунікації. 6. CRM-системи в маркетингу.

Освітні компоненти для яких є базовою 1. Стратегічний маркетинг 2. Міжнародна конкурентоспроможність.

Мета курсу: формувати та розвивати у студентів загальні і професійні компетентності у сфері маркетингу, щодо використання методичного апарату конкурентного аналізу для визначення рівня конкурентоспроможності підприємства.

Компетенції відповідно до освітньо-професійної програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні (фахові) компетенції
<p>ЗК 8. Навички інформаційно-комунікаційних технологій: здатність до використання сучасного програмного забезпечення для обробки, аналізу, представлення інформації, прийняття обґрунтованих фахових рішень; використання інформаційно-комунікаційних технологій та сучасних електронних пристроїв і гаджетів.</p> <p>ЗК 9. Інтегративні навички: уміння застосовувати та інтегрувати знання, уміння і навички та їх ефективно використовувати в умовах швидкої адаптації організацій до вимог зовнішнього середовища.</p>	<p>ПП 2. Здатність оцінити економічну та маркетингову діяльність підприємства та окремих її складових (економічних та фінансових показників, склад та структуру асортименту товарів та послуг, ефективності цінової та комунікаційної політики, логістики тощо), знайти проблеми та запропонувати і економічно обґрунтовані шляхи їх вирішення.</p> <p>ПП 5. Здатність до генерації ідей, нестандартних підходів і рішень, творчої діяльності, конструктивного мислення; формування рекламних звернень, інноваційних маркетингових пропозицій.</p> <p>ПП 7. Здатність діагностувати проблеми організації, тобто визначати їх симптоми та причини виникнення, ідентифікувати ступінь складності та важливості проблем і їх наслідки.</p> <p>ПП 8. Здатність усвідомлювати умови ефективності міжнародної сегментації, проведення міжнародних маркетингових досліджень; застосовувати методику аналізу зовнішніх ринків, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки</p> <p>ПП 9. Здатність усвідомлювати причинно-наслідкові зв'язки в організації, бачити, яким чином можна скоординувати діяльність окремих частин організації, аби досягти поставлених цілей найбільш продуктивним способом.</p> <p>ПП13. Здатність до інноваційного мислення, ініціювання, регулювання і стимулювання інноваційної маркетингової діяльності підприємства, розробки та реалізації інноваційних маркетингових проєктів.</p>

Результати навчання відповідно до освітньо-професійної (програмні результати навчання – ПРН)

ПРН 2. Здатність використовувати сучасні методи системного наукового аналізу; складати аналітичні звіти за результатами діяльності підприємства та його підрозділів.

ПРН 5. Здатність аналізувати фінансово-економічні результати господарської діяльності підприємства та формувати шляхи підвищення її ефективності; творчо вирішувати економічні, організаційні та виробничі завдання господарської діяльності; розв'язувати якісні та кількісні задачі та приймати обґрунтовані управлінські рішення в процесі управління маркетинговою діяльністю.

ПРН 9. Здатність розробляти бізнес-плани й маркетингові стратегії та перспективні й поточні плани маркетингової діяльності, розробляти стратегічні маркетингові заходи для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

ПРН 12. Здатність застосовувати сучасні методи підприємницької діяльності на зовнішніх ринках; проводити міжнародні маркетингові дослідження, розробляти стратегії виходу на іноземні ринки.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Тиждень семестру	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ: КОНКУРЕНЦІЯ, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ			
<p>Тема 1. Теоретичні основи конкуренції: поняття та види. Знати: історичний досвід формування поняття «конкуренція» з урахуванням економічних концепцій та сукупності факторів, що впливають на його трансформацію; Вміти: використовувати теоретичні основи поняття «конкуренція» з урахуванням функцій, форм та засобів цінової і нецінової конкуренції; Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13. Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12. Рекомендовані джерела: 1, 2.</p>	Лекція 1	1	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 1	1	Усне опитування, тестування, навчальна дискусія, обговорення ситуаційного завдання
<p>Тема 2. Державне регулювання конкуренції. Знати: правові засади державного регулювання конкуренції та особливості діяльності Антимонопольного комітету України відносно закордонного досвіду. Вміти: аналізувати економічні й інституційні аспекти конкуренції та вміти використовувати їх для подальшої регламентації цього явища в діяльності підприємств. Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13. Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12. Рекомендовані джерела: 1,2,3.</p>	Лекція 2	2	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 2	2	Усне опитування, тестування, тематична дискусія, рішення практичних задач
<p>Тема 3. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги. Знати: інструменти забезпечення конкурентних переваг за поняттям, видами, джерелами виникнення, сферою застосування. Вміти: застосовувати принципи забезпечення конкурентних переваг за видовими ознаками під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів. Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13. Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12. Рекомендовані джерела: 1-10.</p>	Лекція 3	3	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3	3	Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
<p>Тема 4. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки. Знати: методи та принципи оцінки конкурентоспроможності товару підприємства. Вміти: визначати напрями підвищення якості продукції підприємства та оцінювати рівень її конкурентоспроможності з урахуванням міжнародних стандартів й досвіду; Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13. Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12. Рекомендовані джерела: 1-10.</p>	Лекція 4	4	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 4	4	Усне опитування, навчальна дискусія. Проведення модульного контролю №1 «Теоретичні аспекти: конкуренція, конкурентоспроможність та конкурентні переваги»

<p>Тема 1. Теоретичні основи конкуренції: поняття та види.</p> <p>Тема 2. Державне регулювання конкуренції.</p> <p>Тема 3. Конкурентоспроможність та конкурентні переваги.</p> <p>Тема 4. Конкурентоспроможність товару та методи її оцінки.</p>	Самостійна робота	1-4	<ol style="list-style-type: none"> 1. Поняття «конкурентоспроможність підприємства». 2. Основні законодавчі акти, що регламентують порядок конкурентної поведінки підприємства. 3. Антимонопольне регулювання конкуренції в Україні. 4. Сутність поняття «конкурентні переваги» та шляхи їх досягнення. 5. Характеристика основних джерел конкурентних переваг в маркетингу. 6. Методи забезпечення конкурентних переваг підприємства. 7. Зв'язок понять конкурентоспроможність та споживача цінність продукту. 8. Показники, що характеризують інтенсивність конкуренції на ринку. 9. Підходи до вибору бази порівняння для оцінки конкурентоспроможності продукції. 10. Методи оцінки конкурентоспроможності товару підприємства.
--	-------------------	-----	---

Розділ 2. УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

<p>Тема 5. Особливості управління конкурентоспроможністю підприємства.</p> <p>Знати: методологічну основу управління конкурентоспроможністю підприємства за концептуальними положеннями сучасної економічної та управлінської теорії;</p> <p>Вміти: формувати організаційно-економічний механізм управління конкурентоспроможністю підприємства враховуючи підходи антикризового та ціннісно-компетентнісного управління;</p> <p>Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13.</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12.</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-9.</p>	Лекція 5	5	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5	5	Усне опитування, рішення задач, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
<p>Тема 6. Конкурентні стратегії та технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства.</p> <p>Знати: основні напрями визначення і реалізації конкурентних стратегій за класифікаційними ознаками;</p> <p>Вміти: застосовувати конкурентні стратегії як спосіб отримання стійких конкурентних переваг підприємства з метою задоволення різних і мінливих потреб покупців;</p> <p>Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13.</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН5, ПРН 9, ПРН12.</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-10.</p>	Лекція 6	6	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 6	6	Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
<p>Тема 7. Сучасні моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства.</p> <p>Знати: моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства за</p>	Лекція 7	7	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів

<p>ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства та набору чинників конкурентоспроможності;</p> <p>Вміти: проводити комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства за формою вираження результату оцінки та типовими показниками;</p> <p>Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13.</p> <p>Результати навчання: ПРН2, ПРН5, ПРН9, ПРН12.</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-10.</p>	Практичне заняття 7	7	Усне опитування, навчальна дискусія, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни.
	Лекція 8	8	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 8	8	Усне опитування, навчальна дискусія.
<p>Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємства.</p> <p>Знати: інструменти та механізм розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням галузевих та територіальних особливостей;</p> <p>Вміти: формувати цільові програми підвищення конкурентоспроможності підприємства за функціональними напрямками його діяльності;</p> <p>Формування компетенцій: ЗК8, ЗК9, ПП2, ПП5, ПП7, ПП8, ПП9, ПП13.</p> <p>Результати навчання: ПРН2, ПРН5, ПРН9, ПРН12.</p> <p>Рекомендовані джерела: 1, 4, 7.</p>	Лекція 9	9	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 9	9	Усне опитування, тестування, навчальна дискусія. Проведення модульного контролю №2 «Управління конкурентоспроможністю підприємства»
<p>Тема 5. Особливості управління конкурентоспроможністю підприємства.</p> <p>Тема 6. Конкурентні стратегії та технологія забезпечення конкурентних переваг підприємства.</p> <p>Тема 7. Сучасні моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства.</p> <p>Тема 8. Розроблення і реалізація програм підвищення конкурентоспроможності підприємства.</p>	Самостійна робота	4-9	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегії росту і конкуренції підприємств різних розмірів. 2. Заходи щодо сприяння реалізації сфокусованої стратегії диференціації. 3. Методи, визначення конкурентоспроможності підприємства. 4. Характеристика основних етапів технології конкурентної діагностики. 5. Принципи кількісної оцінки рівня конкурентного статусу підприємства. 6. Система показників для оцінки фінансового аспекту конкурентоспроможності підприємств. 7. Етапи діагностики механізму управління конкурентоспроможністю підприємств. 8. Управлінський аспект конкурентоспроможності підприємства. 9. Умови доцільності використання стратегії адаптації. 10. Інструменти розробки програми підвищення конкурентоспроможності підприємства.
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ul style="list-style-type: none"> • Комп'ютери з програмним забезпеченням для виконання практичних робіт: Googledocs, Googleanalytics, GoogleTrends - проведення та оцінка маркетингових досліджень; HohliBuilder, GoogleCharts, Vizualize-онлайн сервіси для створення інфографіки; Microsoft PowerPoint – візуалізація даних Microsoft Power BI – аналітика та візуалізація даних • Мультимедійний проектор, маркерна дошка і екран; • Система дистанційного навчання і контролю Moodle –http://dl.dut.edu.ua 			
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
1. Лупак Р. Л. Л 85 Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р. Л. Лупак, Т. Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с. -			

[Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1766_39238538.pdf

2. Цибульська Е. І. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. – Харків: Вид-во НУА, 2018. – 320 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1767_46483511.pdf

3. Плахотнікова Л.О. ПЗ7 Маркетинг: практикум. Частина II. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2019. – 108 с. http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1707_97507936.pdf

4. Дарчук В.Г. Аналіз та планування маркетингової діяльності. Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2019. – 146 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_796_67558907.pdf

5. Виноградова О. В., Крижко О.В.. В49 «Маркетинговий менеджмент». ч.2. «Організація офісної діяльності». Навчальний посібник. – Київ: ДУТ, 2018. – 137 с. - [Електронний ресурс]. Режим доступу - http://www.dut.edu.ua/uploads/1_1702_36465668.pdf

6. Бабій О.М., Малишко В.С., Пудичева Г.О. Управління вартістю підприємства: Навчальний посібник. – Одеса: ОНЕУ, ротапринт, 2016. – 207с

7. Євтушенко Н.О. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник навчальний /Н.О. Євтушенко. - Запоріжжя: ЗНУ, 2015. – 142с.

8. Яркіна Н. М. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. М. Яркіна – Київ : Ліра-К, 2015. – 498 с.

9. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов. – Київ: Знання, 2012. – 276 с.

10. Балабанова Л. В. Стратегічний маркетинг : підручник. / Л. В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с

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

Форми контролю	Види навчальної роботи	Оцінювання
ПОТОЧНИЙ КОНТРОЛЬ	Робота на лекціях, у т.ч.:	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,5 бала
	• ведення конспекту	за кожну лекцію 1,5 бали
	• участь у експрес-опитуванні	за кожну правильну відповідь 0,25 бала
	Робота на практичних заняттях, у т.ч.:	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,5 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)	за кожну презентацію максимум 10 балів
	• 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 3 бали	

	•		
РУБІЖНЕ ОЦІНЮВАННЯ (МОДУЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ)	Модульний контроль № 1 «Теоретичні аспекти: конкуренція, конкурентоспроможність та конкурентні переваги»		максимальна оцінка – 25 балів
	Модульний контроль № 2 «Управління конкурентоспроможністю підприємства»		максимальна оцінка – 25 балів
Додаткова оцінка	Участь у наукових конференціях, підготовка наукових публікацій, участь у Всеукраїнських конкурсах наукових студентських робіт за спеціальністю, створення кейсів тощо.		Згідно рішення кафедри
ПІДСУМКОВЕ ОЦІНЮВАННЯ екзамен	Метою заліку є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Екзамен проходить у формі співбесіди та тестування.		Критерії оцінювання зазначено у таблиці
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 обгрунтовано 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 стосуються дисципліни, яка вивчається, але виходить за рамки об'єму матеріалу, передбаченого робочою програмою, або студент проявляє невпевненість в тлумаченні теоретичних положень чи складних практичних завдань.	Високий Повністю забезпечує вимоги до знань, умінь і навичок, що викладені в робочій програмі дисципліни. Власні пропозиції студента в оцінках і вирішенні практичних задач підвищує його вміння використовувати знання, які він отримав при вивченні інших дисциплін, а також знання, набуті при самостійному поглибленому вивченні питань, що відносяться до дисципліни, яка вивчається.	Відмінно / Зараховано (А)
82-89	Студент демонструє гарні знання, добре володіє матеріалом, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати теоретичні положення при вирішенні практичних задач, але допускає окремі неточності. Вміє самостійно виправляти допущені помилки, кількість яких є незначною. Знає сучасні технології та методи розрахунків з даної дисципліни. За час навчання при проведенні практичних занять, при виконанні індивідуальних / контрольних завдань та поясненні прийнятих рішень, дає вичерпні пояснення.	Достатній Забезпечує студенту самостійне вирішення основних практичних задач в умовах, коли вихідні дані в них змінюються порівняно з прикладами, що розглянуті при вивченні дисципліни	Добре / Зараховано (В)
75-81	Студент в загальному добре володіє матеріалом, знає основні положення матеріалу, що відповідає робочій програмі дисципліни, робить на їх основі аналіз можливих ситуацій та вміє застосовувати при вирішенні типових практичних завдань, але допускає окремі неточності. Вміє пояснити основні положення виконаних завдань та дати правильні 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 / Зараховано (С)
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 / 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 (Е)
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, необгрунтованими. 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 (FХ) 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 заліку.	Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни	Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) <i>В залікову книжку не представляється</i>
------	--	--	--