

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «БЕНЧМАРКІНГ»

Лектор курсу			Дрокіна Ніна Іванівна, доктор економічних наук, доцент кафедри маркетингу		Контактна інформація лектора (e-mail), сторінка курсу в Moodle		e-mail: marketing_dut@ukr.net ; сторінка курсу в Moodle –	
Галузь знань			073 «Управління та адміністрування»		Рівень вищої освіти		бакалавр	
Спеціальність			075 «Маркетинг»		Семестр		-	
Освітня програма			«Маркетинг»		Тип дисципліни		Вибіркова	
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	«Маркетинг взаємовідносин», «Маркетинговий аналіз», «Маркетингові технології управління Інтернет – проектами», «Інноваційні технології в маркетинговій діяльності», «Управління лояльністю споживачів»
Освітні компоненти для яких є базовою	«Стратегічний маркетинг», «Організація проведення наукових досліджень в маркетингу»
Мета курсу:	формування у студентів загальних і професійних компетентностей з основ бенчмаркінгу, вивчення загальних принципів використання бенчмаркінгу в діяльності підприємств, технологічних аспектів проведення бенчмаркінгу та схеми здійснення бенчмаркінгу, особливості використання бенчмаркінгу у веб-маркетингу.

Компетентності відповідно до освітньої програми

Soft- skills / Загальні компетентності (ЗК)	Hard-skills / Спеціальні компетентності (СК)
ЗК6. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел. ЗК7. Здатність до ініціативності, відповідальності та підприємливості	ПП 5.Здатність до діагностування маркетингової діяльності ринкового суб'єкта, здійснення маркетингового аналізу та прогнозування, розробки та реалізації маркетингових планів. ПП 7.Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків, обґрунтовувати стратегічні управлінські рішення. ПП10. Здатність до використання інформаційних і комунікаційних технологій, застосування сучасних Інтернет-технологій в управлінні маркетинговою діяльністю.

Програмні результати навчання (ПРН)

ПРН 2. Вміти адаптувати і застосувати нові досягнення в теорії та практиці маркетингу для досягнення конкретних цілей і вирішення задач ринкового суб'єкта.
ПРН 7. Вміти формувати і вдосконалювати систему маркетингу ринкового суб'єкта
ПРН 10. Обґрунтовувати маркетингові рішення на рівні ринкового суб'єкта із застосуванням сучасних управлінських принципів, підходів, методів, прийомів.
ПРН 15. Збирати необхідні дані з різних джерел, обробляти і аналізувати їх результати із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення.
ПРН 16. Використовувати інформаційні і комунікаційні технології, застосовувати сучасні Інтернет-технології в управлінні маркетинговою діяльністю.

ОРГАНІЗАЦІЯ НАВЧАННЯ

Тема, опис теми	Вид заняття	Оцінювання за тему	Форми і методи навчання/питання до самостійної роботи
Розділ 1. ОСНОВИ БЕНЧМАРКІНГУ			

<p>Тема 1. Поняття «бенчмаркінг»: суть, зміст, цілі і завдання. Знати: основні визначення бенчмаркінгу; історія бенчмаркінгу; етапи проведення бенчмаркінгу; причини використання бенчмаркінгу; мета бенчмаркінгу; основні завдання та принципи бенчмаркінгу; види бенчмаркінгу.. Вміти: визначати етапи проведення бенчмаркінгу на підприємствах, у т.ч. підприємствах телекомунікаційних послуг та напрямки його застосування та розвитку Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10 Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16 Рекомендовані джерела: 1-5</p>	Лекція 1	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 1		Усне опитування, навчальна дискусія «Приклади застосування бенчмаркінгу»
<p>Тема 2. Механізм бенчмаркінгових досліджень. Недоліки впровадження бенчмаркінгу. Знати: об'єкти бенчмаркінгу; схема здійснення бенчмаркінгу; технологічні аспекти проведення бенчмаркінгу; підходи бенчмаркінгу і конкурентного аналізу; програми покращень результатів бізнесу; «Пастки» бенчмаркінгу. Вміти: приймати управлінські рішення щодо впровадження технологічних аспектів проведення бенчмаркінгу та освоїти схему здійснення бенчмаркінгу з врахуванням особливостей ринку телекомунікаційних послуг; створювати віртуальні підприємства; Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10 Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16 Рекомендовані джерела: 1-5</p>	Лекція 2	11*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 2		Усне опитування, навчальна дискусія «Пастки» бенчмаркінгу., доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
	Лекція 3		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 3		Усне опитування, навчальна дискусія «Основні недоліки впровадження бенчмаркінгу», Тренінг щодо впровадження технологічних аспектів проведення бенчмаркінгу
<p>Тема 3. Ділова розвідка та промислове шпигунство. Мета і методи збору інформації. Знати: поняття «ділова розвідка» та відмінність її від промислового шпигунства; класифікація джерел інформації; способи отримання інформації про конкурентів; модель промислового шпигунства; етапи і методи дослідження конкурентного середовища. Вміти: освоїти термінологію та основні поняття у сфері бенчмаркінгу, навчитися розрізняти ділову розвідку та промислове шпигунство, освоїти етапи і методи дослідження конкурентного середовища. Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10 Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16 Рекомендовані джерела: 1-5</p>	Лекція 4	16,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 4		Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
	Лекція 5		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 5		Усне опитування, навчальна дискусія «Відмінність між діловою розвідкою та промисловим шпигунством»
	Практичне заняття 6		Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни, Тренінг «Методи дослідження конкурентного середовища» навчальна дискусія «Способи отримання інформації про конкурентів».
<p>Тема 4. Бенчмаркінг і веб-маркетинг. SMM як інструмент покращення бізнесу Знати: поняття маркетингу та порівняння його з веб-маркетингом; переваги використання веб-маркетингу; для чого слід проводити</p>	Лекція 6	16,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 7		Усне опитування, навчальна дискусія «Основні терміни веб-маркетингу»

<p>моніторинг сайтів конкурентів; що аналізувати в інтернеті для ефективного впровадження бенчмаркінгу; сервіси для аналізу сайтів та інтернет-сторінок.</p> <p>Вміти: освоїти термінологію та основні поняття у сфері веб-маркетингу та понятійний апарат веб-маркетингу.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-5</p>	Лекція 7		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 8		Тренінг «Аналіз в Інтернеті для ефективного впровадження Бенчмаркінгу»
	Практичне заняття 9		Усне опитування, Модульний контроль № 1 ОСНОВИ БЕНЧМАРКІНГУ
<p>Тема 1. Поняття «бенчмаркінг»: суть, зміст, цілі і завдання.</p> <p>Тема 2. Механізм бенчмаркінгових досліджень. Недоліки впровадження бенчмаркінгу.</p> <p>Тема 3. Ділова розвідка та промислове шпигунство. Мета і методи збору інформації.</p> <p>Тема 4. Бенчмаркінг і веб-маркетинг. SMM як інструмент покращення бізнесу</p>	Самостійна робота		<ol style="list-style-type: none"> 1. Яка різниця між бенчмаркінгом, конкурентним аналізом та маркетингом ? 2. Які етапи Ви можете виділити в розвитку бенчмаркінгу? 3. Яку компанію вважають основоположником бенчмаркінгу? 4. Що таке схема здійснення бенчмаркінгу і його суть. 5. Що таке інтеграція у схемі здійснення бенчмаркінгу? 6. Яка відмінність між стратегією запозичення і стратегією нарощення? 7. Які основні процеси формування бенчмаркінгової стратегії? 8. Які основні недоліки впровадження бенчмаркінгу? 9. Яку роль відіграють OSINT-технології у бенчмаркінгу? 10. Де найбільш використовують OSINT-технології 11. Які принципи конкурентної розвідки? 12. Розкрийте основний зміст та схему застосування промислового шпигунства
Розділ 2 БЕНЧМАРКІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ			
<p>Тема 5. Бенчмаркінг в системі управління підприємством</p> <p>Знати: етапи розвитку бенчмаркінгу на підприємстві, бенчмаркінговий контроль, поняття конкуренції; український досвід впровадження бенчмаркінгу; стратегічний аналіз конкурентів; SWOT-аналіз як основа формування конкурентоспроможності закладів; концепція 4P.</p> <p>Вміти: освоїти термінологію та основні поняття у сфері бенчмаркінгу, навчитися визначати основну мету та цілі застосування бенчмаркінгу, розрізняти види бенчмаркінгу.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-5</p>	Лекція 8	5,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 10		Усне опитування, Тренінг «Визначення мети та цілей застосування бенчмаркінгу» (на прикладах)
	Практичне заняття 11		Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни
	Практичне заняття 12		Навчальна дискусія «Види оцінки конкурентоспроможності підприємства за ступенем охоплення аспектів функціонування підприємства»
<p>Тема 6. Конкурентоспроможність персоналу та її вплив на ефективність маркетингової діяльності підприємства.</p> <p>Знати: основні поняття «конкурентоспроможність працівника»; фактори формування конкурентоспроможності персоналу; розвиток персоналу як</p>	Лекція 9	16,5*	Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів
	Практичне заняття 13		Усне опитування, навчальна дискусія «HR-бенчмаркінг»
	Лекція 10		Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів

<p>фактори підвищення його конкурентоспроможності; лідерство як один із чинників формування конкурентоспроможності персоналу; командоутворення – управлінський механізм розвитку навичок командної роботи колективу в процесі формування конкурентних переваг працівника; оцінка ефективності підбору персоналу; показники які використовуються для оцінки в процесі HR бенчмаркінгу.</p> <p>Вміти: освоїти понятійний апарат конкуренції та основні поняття у сфері бенчмаркінгу, навчитися визначати основну мету та цілі застосування бенчмаркінгу, розрізняти види бенчмаркінгу.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-5</p>	<p>Практичне заняття 14</p>		<p>Тестування, опитування Ситуаційне завдання : конкурентна позиція (на прикладах) Тренінг з командоутворення</p>
<p>Тема 7. Світові стратегії бенчмаркінгу.</p> <p>Знати: практику застосування бенчмаркінгової політики; світові компанії які застосовують бенчмаркінг; переваги впровадження бенчмаркінгу в Україні; застосування бенчмаркінгу українськими компаніями.</p> <p>Вміти: розглянути практику застосування бенчмаркінгової політики, освоїти переваги та недоліки впровадження бенчмаркінгу.</p> <p>Формування компетенцій: ЗК 6, ЗК 7, ПП 5, ПП 7, ПП 10</p> <p>Результати навчання: ПРН 2, ПРН 7, ПРН 10, ПРН 15, ПРН 16</p> <p>Рекомендовані джерела: 1-5</p>	<p>Лекція 11</p> <p>Практичне заняття 15</p> <p>Практичне заняття 16</p> <p>Лекція 12</p> <p>Практичне заняття 17</p> <p>Практичне заняття 18</p>		<p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, навчальна дискусія недоліки застосування бенчмаркінгу в Україні</p> <p>Ділова гра: «Практика застосування бенчмаркінгової політики українськими компаніями»</p> <p>Лекція-візуалізація, експрес-опитування студентів</p> <p>Усне опитування, доповідь з презентацією за тематикою самостійного вивчення дисципліни</p> <p>Модульний контроль № 2 БЕНЧМАРКІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ</p>
<p>Тема 5. Бенчмаркінг в системі управління підприємством</p> <p>Тема 6. Конкурентоспроможність персоналу та її вплив на ефективність маркетингової діяльності підприємства.</p> <p>Тема 7. Світові стратегії бенчмаркінгу.</p>	<p>Самостійна робота</p>		<ol style="list-style-type: none"> 1. Яка основна ідея теорії конкурентної переваги М. Портера ("ромб національних переваг")? 2. Оцінка ефективності підбору персоналу 3. Які показники оцінки в процесі HR-бенчмаркінга Ви можете назвати? 4. Яка компанія вперше використала бечмркінг? 5. Що запропонувала корпорація Хегох? 6. Які з відомих світових компаній використовують у своїй діяльності 7. методику бенчмаркінгу?
МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ul style="list-style-type: none"> • Мультимедійний проектор; • Комп'ютерний клас для проведення практичних занять. 			
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Бублик М.І., Хім'як М.М., Лібер М.В. Бенчмаркінг як спосіб одержання конкурентних переваг. <i>Науковий вісник НЛТУ України</i>. 2009. Вип. 19.5. С. 136–139. https://cyberleninka.ru/article/n/benchmarking-yak-sposib-oderzhannya-konkurentnih-perevag 2. Bruckhardt W. Цикл ключових питань про бенчмаркінгу: новаторське і компетентне створення цінності. <i>Зарубіжні маркетингові дослідження</i>, № 3, 2005. С. 9-11. https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/92.pdf 			

3. Дрокіна Н.І. Бенчмаркінг як інструмент Інтернет-маркетингу. *Напрями та сучасні фактори розвитку міжнародних відносин: економічні та політичні аспекти*. Ужгород: Видавничий дім «Гельветика», 2018. Ч. 2. 152 с. С.128-132 URL: <https://bit.ly/37ygiIR>
4. Дрокіна Н.І. Методичні підходи до КРІ внутрішнього бенчмаркінгу Інтернет-маркетингу підприємства. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*, 2019. Том 24. Випуск 3(76). С.211-221. URL: <https://bit.ly/3fiFEgO>
5. Дрокіна Н.І. Пошуковий бенчмаркінг Інтернет-маркетингу підприємств телекомунікацій. *Науковий вісник Полісся*. 2019. №3(19). С.236-243. URL: <https://bit.ly/2Ze79m8>

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 КONTРоль	<i>Робота на заняттях, у т.ч.:</i>	
	• присутність на заняттях (при пропусках занять з поважних причин допускається відпрацювання пройденого матеріалу)	за кожне відвідування 0,55 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 КONTРоль)	Модульний контроль № 1	максимальна оцінка – 15 балів
	Модульний контроль № 2	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 заліку
Підсумкове оцінювання Залік	Метою заліку є контроль сформованості практичних навичок та професійних компетентностей, необхідних для виконання професійних обов'язків. Залік проходить у письмовій формі.	30 балів

Підсумкова оцінка за дисципліну

бали	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка /затис 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 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.</p>	<p>Середній</p> <p>Є мінімально допустимим у всіх складових навчальної програми з дисципліни</p>	Задовільно / Зараховано (E)

35-59	<p>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.</p>	<p>Низький Не забезпечує практичної реалізації задач, що формуються при вивченні дисципліни</p>	<p>Незадовільно з можливістю повторного складання) / Не зараховано (FX) В залікову книжку не представляється</p>
1-34	<p>Студент повністю не виконав вимог робочої програми навчальної дисципліни. Його знання на підсумкових етапах навчання є фрагментарними. Студент не допущений до здачі заліку.</p>	<p>Незадовільний Студент не підготовлений до самостійного вирішення задач, які окреслює мета та завдання дисципліни</p>	<p>Незадовільно з обов'язковим повторним вивченням / Не допущений (F) В залікову книжку не представляється</p>