

## СИЛАБУС навчальної дисципліни «Організація торгівлі»

### ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	076 Підприємництво та торгівля
тип і назва освітньої програми	Освітня (освітньо-професійна) програма Підприємництво
Курс, семестр	2 курс, 4 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС –4 Загальна кількість годин – 120, із яких: лекцій – 26 год., практичних занять – 14 год. Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	державна
ННІ / факультет, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра підприємництва і права
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: <b>Михайлова Олена</b> , к.е.н., доцент Контакти: ауд. 484 (навчальний корпус 4) <a href="mailto:olena.mykhailova@pdau.edu.ua">olena.mykhailova@pdau.edu.ua</a> сторінка викладача: <a href="https://www.pdau.edu.ua/people/myhaylova-olena-sergiyivna">https://www.pdau.edu.ua/people/myhaylova-olena-sergiyivna</a>

### МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Обов'язкова
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення дисципліни «Організація торгівлі» є досягнуті результати вивчення освітніх компонентів «Підприємництво» та «Правознавство»
Компетентності	<i>Загальні:</i> ЗК 5 Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій ЗК 8 Здатність виявляти ініціативу та підприємливість <i>Спеціальні:</i> СК 7 Здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур
Результати навчання	ПРН 4 Використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва і торгівлі ПРН 17 Вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів

### РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Навчальна дисципліна «Організація торгівлі» відіграє важливу роль у формуванні соціальних (гнучких) навичок здобувачів освіти, які є необхідними для успішної професійної діяльності в умовах сучасного ринкового середовища. Зміст дисципліни орієнтований не лише на засвоєння

теоретичних знань, а й на розвиток практичних умінь міжособистісної взаємодії, управління процесами та прийняття рішень. У процесі вивчення дисципліни здобувачі освіти розвивають комунікативні навички, оскільки аналізують взаємодію між суб'єктами торгівлі, опановують принципи обслуговування споживачів, ведення переговорів з постачальниками та формування партнерських відносин. Значна увага приділяється клієнтоорієнтованому підходу, що сприяє розвитку емпатії, уміння слухати та враховувати потреби інших.

### МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Полягає у формуванні в здобувачів освіти системних теоретичних знань і практичних навичок з організації торговельної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки, оволодінні сучасними методами управління торговельно-технологічними процесами, товарорухом, обслуговуванням споживачів та комерційною діяльністю.

Дисципліна спрямована на розвиток умінь аналізувати зовнішнє і внутрішнє середовище торговельного підприємства, планувати та організовувати торговельні процеси, забезпечувати ефективне використання ресурсів, дотримання нормативно-правових вимог, підвищення конкурентоспроможності та економічної результативності торговельної діяльності.

### ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання

Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація

Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства

Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі

Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності

Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг

Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі

Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі

### МЕТОДИ НАВЧАННЯ

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда*; наочні методи: *ілюстрування; демонстрування*; практичні методи: *вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анування, підготовка реферату*, методи самостійної роботи вдома: *завдання самостійної роботи* робота під керівництвом викладача: *виконання практичних завдань* методи формування пізнавальних інтересів: *створення ситуації інтересу; ситуації новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації* методи усного контролю: *обговорення теоретичних питань, доповіді*; методи письмового контролю: *письмове виконання практичних завдань* тестовий контроль: *розв'язування тестів*; інтерактивні методи: *дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій*; комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання*

### ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

#### Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання

Забезпечення об'єктивності оцінювання здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом застосування накопичувальної системи нарахування балів оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти з кожної теми освітнього компоненту впродовж семестру та достовірної фіксації результатів оцінювання у журналі обліку аудиторної навчальної роботи та завершується заліком із занесенням у відомість обліку успішності.

Схема нарахування балів, шкала та критерії оцінювання результатів навчання наведені у Додатку до силабусу

### ПОЛІТИКА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ ТА ОЦІНЮВАННЯ

#### - щодо термінів виконання та перекладання

Перекладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті (<https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyapr>

	<p><a href="#">oosvitniyproces2025.pdf</a> ) та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (<a href="https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf">https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf</a> ). Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з дозволу деканату.</p> <p>Практичні завдання, завдання із самостійної роботи, які здаються з порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-30%). Здобувач вищої освіти може бути недопущеним до семестрового контролю з навчальної дисципліни у разі набрання кількості балів менше ніж межа незадовільного навчання. Кафедра на своєму засіданні приймає рішення про недопущення такого здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни та повідомляє про це деканат, шляхом подання витягу з протоколу засідання кафедри. Декан факультету своїм розпорядженням не допускає здобувача вищої освіти до семестрового контролю з відповідної навчальної дисципліни. Здобувач вищої освіти, який був не допущений до семестрового контролю з певної навчальної дисципліни, має підсумкову академічну заборгованість. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин із дозволу деканату. Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів із навчальної дисципліни: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує декан факультету за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною.</p>
<p><b>- щодо академічної доброчесності</b></p>	<p>Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету. Дотримання академічної доброчесності здобувачами освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю результатів навчання (для осіб з особливими освітніми потребами ця вимога застосовується з урахуванням їхніх індивідуальних потреб і можливостей); посилення на джерела інформації у разі використання ідей, розробок, тверджень, відомостей; дотримання норм законодавства про авторське право і суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної навчальної (наукової, творчої) діяльності, використані методики досліджень і джерела інформації. Виконані творчих завдання здобувачами вищої освіти мають бути їх оригінальними дослідженнями чи особистими міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, недостовірність джерел, списування, присвоєння чужих робіт є втручання в роботу інших осіб і є прикладами можливої академічної недоброчесності. У разі виявлення доведеного факту плагіату, що здобувач вищої освіти отримує за завдання 0 балів і повинен повторно виконати його. Списування під час практичних занять заборонені (у т. ч. із використанням мобільних пристроїв). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.</p>
<p><b>- щодо відвідування занять</b></p>	<p>Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському</p>

	<p>державному аграрному університеті <a href="https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproosvitnyyproces2025.pdf">https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproosvitnyyproces2025.pdf</a> відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Відмітка про відвідування занять здобувачами здійснюється в журналі обліку аудиторної навчальної роботи викладача. Контроль за відвідуванням здобувачами вищої освіти навчальних занять здійснює декан факультету.</p>
<p><b>- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти</b></p>	<p>На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній / інформальній освіті перед опануванням даної освітньої компоненти. Визнання набутих результатів навчання або відмова у їх визнанні. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera тощо. Особливості неформального / інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті, здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету.</p>
<p><b>- щодо оскарження результатів оцінювання</b></p>	<p>Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <a href="https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf">https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf</a>, студенти мають право оскаржувати результати поточного або семестрового контролю, якщо вони не погоджуються з отриманою оцінкою. Після оголошення результатів студент може звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо оцінки. Якщо в процесі обговорення не вдається вирішити спірну ситуацію, здобувач освіти має право оскаржити результати контрольних заходів. Підставами для оскарження можуть бути випадки недотримання викладачем встановленої системи оцінювання, зазначеної в робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання, або наявність конфлікту інтересів, про існування якого студент не був і не міг бути обізнаним до проведення оцінювання. Оскаржити результат можна не пізніше наступного робочого дня після його оголошення.</p>
<p><b>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</b></p>	
<p style="text-align: center;"><b>Рекомендовані джерела інформації</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Основні</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: підручник; 3-те вид., перероб. та доп. За редакцією В.В. Апопії. Київ: Центр навчальної літератури, 2016. 632 с</li> <li>2. Бозуленко О. Я. Організація торгівлі : навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.]. Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ, 2021. 240 с.</li> <li>3. Балабан П. Ю., Балабан М. П., Мітяєва Т. Л. Комерційна діяльність. Харків : Світ Книг, 2015. 452 с.</li> <li>4. Балджи М. Д., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі: навчальний посібник. Одеса: 2021 р. 344 с.</li> <li>5. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник. Київ : Київ. нац. орг.-екон. ун-т, 2012. 680 с.</li> <li>6. Семенова, Т. В. Економіка та організація торгівлі : навч. посіб. / Т. В. Семенова ; Укр. держ. ун-т науки і технологій. – Електрон. вид. – Дніпро : УДУНТ, 2024. – 113 с.</li> <li>7. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : підручник / за заг. ред. О. В. Димченко; [О. В. Димченко, О. Д. Панова, В. В. Коненко та ін.]; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова.</li> </ol>	

Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2022. – 432 с.

8. Торговельне підприємництво: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л.В. Фролової. Одеса, Бондаренко М.О., 2018. 640 с., іл.

9. Михайлова О.С., Писаренко С.В., Носенко Д.В., Бондаренко Н.С. Підприємницька діяльність під час війни: особливості, ефективність, стратегії. *Вісник Хмельницького національного університету*. № 6 Хмельницький 2023. С. 15-21

10. Михайлова О.С., Волкова Н.В., Махмудов Х.З. Використання аутстафінгу та аутсорсингу в українському правовому полі для розвитку торгівлі та ІТ. *«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*. 2024. № 9(37) 2024. С. 302 – 314.

11. Михайлова О.С., Волкова Н.В., Махмудов Х.З. Правові аспекти інноваційних підходів до захисту прав споживачів. *«Наукові інновації та передові технології» (Серія «Управління та адміністрування», Серія «Право», Серія «Економіка», Серія «Психологія», Серія «Педагогіка»)*. 2024. № 9(37) 2024. С. 314 – 329.

### Допоміжні

1. Економіка і організація торгівлі :методичні рекомендації до самостійної роботи. Луцьк: Вид-во КП ІА «Волиньенергософт», 2023. 98 с.

2. ДСТУ 4303-2004 Торговля оптова та роздрібна. Терміни та визначення. URL : <http://www.profiwins.com.ua/uk/directories1/dstu4303.html>.

3. Торговельна логістика: навч. посіб./ П. Ю. Балабан, Н. М. Тягунова, В. І. Місюкевич, Н. І. Михайлюкова. К.: Центр учбової літератури, 2014.

4. Оптова торгівля в Україні : монографія / А.А. Мазаракі, Г.М. Богославець, О.М. Трубей, А.М. Носуліч ; за ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун.-т, 2016. 208 с.

5. Грицюк Н. О., Івашко О. А., Сак Т. В. Інноваційне підприємництво та управління стартап проектами : навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2022. 172 с.

6. Карпюк Г. Основи підприємництва : навч. посіб. для здобувачів проф. (проф.-техн.) освіти / Г. Карпюк. – Київ : Компанія ВАІТЕ, 2021. 105 с.

7. Михаліцька Н. Я. Логістичний менеджмент: навчальний посібник / Н. Я. Михаліцька, М. Р. Верескля. - Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2020. 440 с.

8. Основи економічної грамотності та підприємництва: навчальний посібник /Алексеева С. В., Базиль Л. О., Байдулін В. Б., Гриценко І. А., Єршова Л. М., Закатнов Д. О., Орлов В. Ф., Сохацька Г. В. Житомир: "Полісся", 2021. 248 с.

9. Підприємництво як чинник розвитку інноваційної моделі економіки України та її регіонів : монографія / під заг. ред. канд. екон. наук, проф. Кривов'язюка І. В. ; Луц. нац. техн. ун-т. Київ : Кондор, 2020. 169 с.

10. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : монографія / за заг. ред. проф. Н. М. Соломянюк, проф. Л. В. Страшинської ; Нац. ун-т харч. технологій. Київ : ЛІДЕР, 2020. 220 с.

11. Розвиток соціального підприємництва в Україні. Біла книга. Під загальною редакцією Валерія Кокотя. К.: 2020. 98 с. Режим доступу: [https://drive.google.com/file/d/1Th4nsvSkcLEpZmKg0b6BztOZCLBl\\_5S/view](https://drive.google.com/file/d/1Th4nsvSkcLEpZmKg0b6BztOZCLBl_5S/view)

### Інформаційні ресурси мережі Інтернет

1. Асоціація ритейлерів України (RAU) — офіційний портал з аналітикою, трендами та новинами ритейлу (сайт англійською/українською). [https://rau.ua/en/?utm\\_source=chatgpt.com](https://rau.ua/en/?utm_source=chatgpt.com)

2. ЕНІ Retail Institute — міжнародний інститут ритейл-досліджень з відкритими звітами та публікаціями про тенденції у торгівлі. <https://niss.gov.ua/doslidzhennya>

3. Національна бібліотека України ім. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua>.

4. База законодавства «Ліга:Закон». URL: <http://www.liga.net>

5. Державне підприємство «ДІА» <https://se.diiia.gov.ua/>
6. Електронні сервіси он-лайн <https://online.minjust.gov.ua/>
7. Майданчик Prozorro, для публічних закупівель <https://prozorro.gov.ua/>
8. Освітня платформа Prometheus: <https://prometheus.org.ua/>
9. Програма фінансування досліджень та інновацій Горизонти Європи [https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe\\_en](https://research-and-innovation.ec.europa.eu/funding/funding-opportunities/funding-programmes-and-open-calls/horizon-europe_en)
10. Просвітницький проект аналітичного центру CASE Україна <http://old.cost.ua/business/>
11. Розвиток підприємництва. Міністерство економіки України. Офіційний сайт <https://www.me.gov.ua/Tags/DocumentsByTag?lang=uk-UA&id=295cacd3-0b67-4ec8-88c1-c998a482f50d&tag=RozvitokMalogoISerednogoPidprimnitstva>
12. Скільки часу ви готові приділити розвитку вашого бізнесу? <https://www.merezha.ua/>

Реквізити затвердження

2025

Додаток до силябусу

**СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ  
ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ**

**Схема нарахування балів із навчальної дисципліни**

Для денної форми здобуття освіти (залік) 076\_ПТ\_бд\_2024

Форма семестрового контролю	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	розв'язування тестів	доповідь	презентація	участь у дебатах	
Тема 1. Організація торгівлі як система: сутність, структура, функції та завдання		3				3
Тема 2. Зовнішнє та внутрішнє середовище торговельного підприємства: фактори впливу та адаптація	5	3			3	11
Тема 3. Асортиментна та закупівельна політика торговельного підприємства	5	3			3	11
Тема 4. Товарорух і логістика в системі торгівлі	5	3			3	11
Тема 5. Форми, методи та формати торговельної діяльності	5	3			3	11
Тема 6. Організація торговельного простору та мерчандайзинг	5	3			3	11
Тема 7. Інформаційні та цифрові технології в торгівлі	5	3			3	11
Тема 8. Антикризове управління та інноваційний розвиток торгівлі	5	3			3	11
Тема на самостійний вибір			10			10
Тема на самостійний вибір				10		10
<b>Разом</b>	<b>35</b>	<b>24</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>21</b>	<b>100</b>

**Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях**

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі, аргументовано обґрунтовує свій висновок, дає повну, вичерпну відповідь, яка складається з правильного результату, доцільного та логічного теоретичного обґрунтування виконаних розмірковувань, відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання та повністю відображає визначений результат навчання за темою.
4	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень практичного завдання, але викладає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки та формулює визначення понять, присутні помилки у мовленнєвому оформленні відповіді; відповідь частково характеризує уміння виявляти та

<b>Кількість балів</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
	розв'язувати проблему, неповністю демонструє вміння інтегрувати знання та неповністю відображає визначений результат навчання за темою.
3	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання, наявні суттєві помилки, висновки неповні без розуміння необхідної термінологічної бази; здобувач не демонструє вміння аналізувати практичне завдання, відсутня мотивація до самоосвіти, відповідь характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та неповноту засвоєння результату навчання.
2	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання, наявні суттєві помилки, висновки неповні без розуміння необхідної термінологічної бази; здобувач не демонструє вміння аналізувати завдання практичного завдання, відсутня мотивація до самоосвіти.
1	здобувач демонструє практично відсутність знань і розуміння основних положень питання, відповіді засновані на грубих помилках, викладений матеріал є неповним і недостовірним, з великими помилками в обґрунтуванні відповіді.

#### **Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів**

<b>Кількість балів</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
3	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, про що свідчать 90 -100 % правильних відповідей
2	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень завдань (75 – 89 % вірних відповідей)
1	здобувач демонструє неточні знання і розуміння основних положень матеріалу, що підтверджується 50 – 64 % вірних відповідей

#### **Шкала та критерії оцінювання підготовки доповіді**

<b>Кількість балів</b>	<b>Критерії оцінювання</b>
9-10	здобувач демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; обґрунтовано викладає питання, висловлює власну позицію й переконливо її аргументує; самостійно розташовує, оцінює та використовує джерела інформації, зокрема наочні, уміє узагальнити вивчений матеріал, використовує набуті знання й уміння в практичній діяльності, прагне до самоорганізації та самоосвіти, обговорює основи, що сприяють розвитку підприємницької культури та активності, емоційності до етичних цінностей, демонструє знання.
6-8	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень питання, вільно викладає питання, застосовуючи необхідну термінологію, але подає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо обґрунтовує свої думки; демонструє прагнення до самоосвіти, обговорює основи підприємницької культури та соціалізації.
3-5	здобувач демонструє неточні знання і розуміння основних положень питання; самостійно відтворює окрему частину теми, застосовуючи мінімальну термінологію, уміє дати визначення поняттям, аналізує зміст теми за простим планом; висновки неповні; наявні несуттєві помилки або слабкий аналіз питання, демонструє недостатню самоорганізацію, часткове визначення основ загальної підприємницької культури.
1-2	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; репродуктивно відтворює частину навчального матеріалу теми одним-двома простими реченнями, використовує обмежену кількість джерел, часто з помилками; виклад матеріалу неповний, присутні значні прогалини в логічній відповіді та аргументації; термінологія неправильно або взагалі не використовується; висновки слабо пов'язані з викладеним матеріалом; не виявляє прагнення до самоорганізації, демонструє поверхневі знання з питань підприємницької культури.

### Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
8-10	здобувач демонструє розуміння сутності відображеного матеріалу, побудова презентація логічна та самостійна у викладі; презентація графічно насичена, що покращує сприйняття матеріалу, питання повністю розкриті.
4-7	здобувач демонструє знання і розуміння основних положень матеріалу що викладається, але подає матеріал не досить повно, не завжди глибоко і переконливо відображає матеріал; недостатньо використано графічний матеріал для кращого сприйняття, питання розкриті частково.
1-3	здобувач демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; подає матеріал на низькому рівні, мало графічного матеріалу, який відображає матеріал презентації, питання розкриті не в повному обсязі.

### Шкала та критерії оцінювання участі у дебатах

Кількість балів	Критерії оцінювання
3	Приймає активну участь в дебатах, демонструє знання з теми вільно володіє термінологією, демонструє здатність працювати в команді
2	Приймає активну участь в дебатах, демонструє знання, але допускає помилки з теми та термінології, демонструє здатність працювати в команді
1	Демонструє пасивність в обговоренні, допускає певні помилки в термінології, повільно реагує в командній роботі
0	Не приймає активної участі в обговорення, помилково висвітлює терміни, робота в команді носить деструктивний характер