

СИЛАБУС навчальної дисципліни «МЕРЕЖЕВА ТОРГІВЛЯ»

Рівень вищої освіти	Другий (магістерський) рівень
Код і найменування спеціальності	D5 Маркетинг
Тип і назва освітньої програми	освітньо-професійна програма Бізнес і комерція
Курс, семестр	2 курс, 3 семестр
Обсяг і форма семестрового контролю з навчальної дисципліни	Кількість кредитів ЄКТС – 4 Загальна кількість годин – 120, із яких: <i>денна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 16 год., практичних занять – 24 год. <i>заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 8 год., практичних – 6 год, Форма семестрового контролю – залік
Мова(и) викладання	Державна
Навчально-науковий інститут, кафедра	Навчально-науковий інститут економіки, управління, права та інформаційних технологій Кафедра маркетингу
Контактні дані розробника(ів)	Викладач: Писаренко Володимир , д.е.н., професор <i>Контакти:</i> ауд. 471 (навчальний корпус № 4) <i>e-mail:</i> volodymyr.pysarenko@pdau.edu.ua <i>сторінка викладача:</i> https://www.pdaa.edu.ua/people/pysarenko-volodymyr-viktorivych

МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ

Статус навчальної дисципліни	Вибіркова фахова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення навчальної дисципліни є досягнуті результати навчально-пізнавальної діяльності при формуванні відповідних компетентностей при вивченні дисциплін: «Маркетинговий аналіз», «Брендинг», «Стратегічний маркетинг».
Компетентності	загальні: ЗК 4. Здатність до адаптації та дії в новій ситуації. ЗК 7. Здатність виявляти ініціативу та підприємливість спеціальні: ФК 6. Здатність обирати і застосовувати ефективні засоби управління маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта на рівні організації, підрозділу, групи, мережі. ФК 7. Здатність розробляти і аналізувати маркетингову стратегію ринкового суб'єкта та шляхи її реалізації з урахуванням міжфункціональних зв'язків
Програмні результати навчання	ПРН 13. Керувати маркетинговою діяльністю ринкового суб'єкта, а також його підрозділів, груп і мереж, визначати критерії та показники її оцінювання.

РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Вивчення навчальної дисципліни забезпечує формування таких соціальних навичок: лідерство; вміння працювати в критичних умовах (стресостійкість, збагачення емоційного інтелекту); здатність логічно й системно мислити; креативність; ефективний обмін інформацією між людьми, об'єднаними спільними професійними інтересами (нетворкінг); діяти соціально відповідально та свідомо; діяти на основі етичних міркувань (мотивів); медіаграмотність тощо.

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

формування у студентів спеціальних теоретичних знань з питань організації і технології мережевої торгівлі та набуття навичок їх практичного вирішення на мережевих торговельних підприємствах у сучасних умовах господарювання.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Тема 1. Теоретичні основи та сучасні тенденції розвитку мережевої торгівлі.
Тема 2. Організаційно-правові аспекти функціонування торговельних мереж.
Тема 3. Стратегічне управління торговельними мережами.
Тема 4. Інноваційні технології в мережевій торгівлі.
Тема 5. Маркетингові стратегії торговельних мереж.
Тема 6. Економічні стратегії та фінансове планування.
Тема 7. Категорійний менеджмент та управління асортиментом.
Тема 8. Цифрова трансформація та електронна комерція.
Тема 9. Управління ризиками та безпека в мережевій торгівлі.
Тема 10. Стратегії сталого розвитку в мережевій торгівлі.

МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ВИКЛАДАННЯ

1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності:

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда;*

наочні методи: *ілюстрування; демонстрування;*

практичні методи: *робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, підготовка реферату/доповіді;*

2. Методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності

методи формування пізнавальних інтересів: *створення ситуації інтересу та новизни навчального матеріалу; метод використання життєвого досвіду; навчальні дискусії для вирішення проблемної ситуації.*

3. Інноваційні та інтерактивні методи навчання:

інтерактивні методи: *дискусії, диспути, проектування професійних ситуацій, «Мозковий штурм».*

комп'ютерні і мультимедійні методи: *використання мультимедійних презентацій; дистанційне навчання.*

4. Методи контролю і самоконтролю за ефективністю навчально-пізнавальної діяльності:

методи усного контролю: *опитування, бесіда, доповідь;*

методи письмового контролю: *самостійна робота, творче завдання, розв'язування тестів.*

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 перескладання

Перескладання видів робіт відбувається відповідно до вимог Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті <https://surl.li/fnemwn> та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <https://surl.li/xjujyv>. Перескладання поточного та підсумкового контролю відбуваються за наявності поважних причин з здобувачу директорату.
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 директорат навчально-наукового інституту, шляхом подання витягу з протоколу засідання кафедри. Директор навчально-наукового інституту 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 директорату. Повторне проходження контрольного заходу для ліквідації підсумкової академічної заборгованості допускається не більше двох разів із навчальної дисципліни: один раз викладачеві, другий – комісії, яку формує директор навчально-наукового інституту за участю викладачів відповідної кафедри. Отримана оцінка у разі другого повторного проходження контрольного заходу є остаточною;
- щодо академічної доброчесності	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, використанні методики досліджень і джерела інформації. Документи, що стосуються академічної доброчесності, представлені на вкладці «Академічна доброчесність» Полтавського державного аграрного університету: http://surl.li/irohph. Здобувач вищої освіти повинен дотримуватись Кодексу академічної доброчесності http://surl.li/sbyeab та Кодексу про етику викладача та здобувача вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/cbcoqm.
- щодо відвідування занять	Відвідування здобувачами вищої освіти всіх видів навчальних занять є обов'язковим. Не дозволяються пропуски занять та запізнення з неповажних причин. Здобувачі освіти повинні приймати активну участь під час проведення занять, виконувати необхідний мінімум навчальної роботи, що є допуском до підсумкового контролю. В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині тощо) та за узгодженням з викладачем, освоєння навчальної дисципліни здобувачами вищої освіти може здійснюватися самостійно, на засадах академічної доброчесності. При цьому щотижня здобувач вищої освіти має звітувати через електронну пошту, або через систему дистанційного навчання LMS Moodle про стан виконання завдань.

- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти	На здобувачів вищої освіти поширюється право про визнання результатів навчання, набутих у неформальній/інформальній освіті перед / під час опанування даної освітньої компоненти. Набуття відповідних результатів навчання можливе після успішного опанування курсів (з документальним підтвердженням) на різноманітних навчальних платформах, зокрема: Prometheus, Coursera, Edera тощо. Особливості неформального/інформального навчання регламентовані Положенням про порядок визнання результатів навчання, здобутих у неформальній та інформальній освіті здобувачами вищої освіти Полтавського державного аграрного університету http://surl.li/britcc .			
	Назви тем	Навчальна платформа	Назва курсу	Посилання на курс
	Теорія, сучасні тенденції, стратегічне управління, фінансове планування	Coursera	Retail Management: Analyze, Plan & Strategize	https://www.coursera.org/learn/retail-management-analyze-plan-strategize
	Категорійний менеджмент, асортимент, маркетингові стратегії, організаційні аспекти	Coursera	Best Retail Courses & Certificates	https://www.coursera.org/courses?query=retail
	Цифрова трансформація, електронна комерція, інновації, мережеві технології	Prometheus	Майданчики електронної комерції в ЄС	https://prometheus.org.ua/prometheus-free/e-commerce-platforms-eu/
	Е-комерція і цифрові стратегічні моделі, сталий розвиток, бізнес-моделі	EdX	Digital Commerce: Reinventing Business Models	https://www.edx.org/learn/business-model/tecnologico-de-monterrey-digital-commerce-reinventing-business-models
- щодо оскарження результатів оцінювання	Після оголошення результатів поточного або семестрового контролю здобувач освіти має право звернутися до викладача з проханням надати роз'яснення щодо отриманої оцінки. Підставами для оскарження результату оцінювання можуть бути: недотримання викладачем системи оцінювання, вказаної у робочій програмі навчальної дисципліни, необ'єктивне оцінювання та/або наявність конфлікту інтересів, якщо про його існування здобувачу вищої освіти не було і не могло бути відомо до проведення оцінювання. Результат оцінювання може бути оскаржений не пізніше наступного робочого дня після його оголошення. Для оскарження результату оцінювання здобувач вищої освіти звертається з письмовою заявою до декана			

факультету. Порядок оскарження результатів оцінювання здобувачів вищої освіти регламентується Положенням про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті <http://surl.li/blxuujj>.

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основні

1. Мазур Н.А., Семенець І.В., Лопашук І.А. Економіка торговельного підприємства: навч. посібн. Чернівці: Чернівець. нац. Ун-т ім. Ю.Федьковича. 2020. 192 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг 4.0. Від традиційного до цифрового / Ф. Котлер, Г. Катарджая, І. Сетьяван; під редакцією В. Олександрова. Київ : КМ-БУКС, 2019. 224 с.
3. Сенишин О. С., Кривешко О. В. Маркетинг : навч. посібник. Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2020. 347 с.
4. Іванечко Н. Маркетинг : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. Тернопіль : ЗУНУ, 2021. 180 с.
5. Савицький О. Криза 2020 року: кінець колоніального світу та початок нового. Heinrich Boll Stiftung. 2020. URL: <https://ua.boell.org/uk/2020/04/13/kryza-2020-roku-kinets-kolonialnoho-svitu-ta-pochatok-novoho>
6. Пепчук С.М., Пальонна Т.А. Огляд мережевого ритейлу в Україні та перспективні напрями його розвитку // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. 2023. Вип. 71. С. 48–72. URL: <https://ven.chdtu.edu.ua/article/view/302995/295000>
7. E-Commerce. Springer Professional, 2024. URL: <https://www.springerprofessional.de/en/e-commerce/23686580>

Допоміжні

8. Fedyk, M., Kudyn, S., & Bondarchuk, M. (2022). Digitalization of the world business environment under the conditions of global instability. Economics & Education, 7(1), 34–41. DOI: <https://doi.org/10.30525/2500-946X/2022-1-6>
9. Сатир Л.М., Стаднік Л.І., Непочатенко А.В. "Захист прав споживачів у сфері економіки та організації торгівлі: концептуальні засади та економічний аналіз". Ефективна економіка. 2020. No 8
10. Сатир Л.М., Кепко В.М., Стаднік Л.І., Шевченко А.О. "Комерційна діяльність у системі бізнес-аналітичного забезпечення розвитку ринкової інфраструктури на основі здійснення оптової та роздрібно торгівлі". Агросвіт. 2020. No 16. С.3-8.
11. Маркетингові дослідження: навч. Посібник / Т.М. Квятко, О.В. Мандич, .О.І. Сєвідова та ін. Харків: ХНТУСГ, 2020. 163 с.
12. Suvorov O. (2022). Dozhyty do potribnoho momentu [To live to the right moment]. Economic truth. Available at: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/06/1/687694/> (in Ukrainian)
13. Bogoroditska G., Filonenko A., Hrytsenko A. Retail development trends: Domestic and foreign experience // State and Regions. 2021. №1(118). С. 12–16.
14. Kashperska A.I. Retail market of Ukraine: State and development trends // Business Inform. 2021. №4. С. 120–127. DOI: 10.32983/2222-4459-2021-4-120-127
15. Sak T., Hrytsyuk N. The retail market in Ukraine: trends and prospects for development in the crisis // Economic journal of Lesya Ukrainka East European National University. 2020. №2(22), С. 33–42.
16. Pysarenko V.V, Zapsha H.M, Lyshenko M.O. Modeling of the financial and logistics management system of the capitalization of an innovative and safe business under marketing changes in the competitive international environment in conditions of digitalization. Market Relations Development in Ukraine: Collection of scientific works. 2022. Vol. 4, no. 251. P. 91–99. URL: <https://zenodo.org/record/6957308>
17. Pysarenko V., Lyshenko M., Ustik T., Maslak N., Koliadenko D. Economic and marketing aspects of the functioning of small enterprises. Financial and credit activity: problems of theory and practice.

2020. Vol 2, No 33. P. 185-193. ISSN (print) 2306-4994, ISSN (on-line) 2310-8770 URL: https://apps.webofknowledge.com/full_record.do?product=WOS&search_mode=GeneralSearch&qid=3&SID=F1X5b7HeXURmmmlsBLM&page=1&doc=6

Інформаційні ресурси

1. Бібліотека ім. В.І. Вернадського. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/>
2. Google Digital Marketing & E-commerce Professional Certificate. Coursera, 2024. <https://www.coursera.org/professional-certificates/google-digital-marketing-ecommerce-ua>
3. Офіційний сайт Української асоціації маркетингу. URL: <http://uam.in.ua>
4. Ukraine Daily: політико-економічне видання. URL: <http://www.uadaily.net>.
5. "Украинский рынок FMCG ритейла вырос за год на 19%. Fozzy Group остается крупнейшим ритейлером Украины". URL: <http://allretail.com.ua/news/30198/>
6. Epicenter Marketplace
<https://epicentrk.ua/>
7. Allegro Academy, 2023.
URL: <https://academy.allegro.pl/>
8. Rozetka for Business
URL: <https://rozetka.com.ua/business/>

Реквізити затвердження

Схвалено на засіданні кафедри маркетингу, протокол від 01 вересня 2025 року № 1

Додаток до силабусу СХЕМА НАРАХУВАННЯ БАЛІВ, ШКАЛА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни Для заочної денної форми здобуття освіти

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти					Разом
	Виконання практ. завдання	Розв'язування тестів	Виконання завдань самостійної роботи	Реферат	Презентація	
Тема 1. Теоретичні основи та сучасні тенденції розвитку мережевої торгівлі.	3	2	2			7

Тема 2. Організаційно-правові аспекти функціонування торговельних мереж	3	2	2			7
Тема 3. Стратегічне управління торговельними мережами	3	2	2			7
Тема 4. Інноваційні технології в мережевій торгівлі	3	2	2			7
Тема 5. Маркетингові стратегії торговельних мереж	3	2	2			7
Тема 6. Економічні стратегії та фінансове планування	3	2	2			7
Тема 7. Категорійний менеджмент та управління асортиментом	3	2	2			7
Тема 8. Цифрова трансформація та електронна комерція	3	2	2			7
Тема 9. Управління ризиками та безпека в мережевій торгівлі	3	2	2			7
Тема 10. Стратегії сталого розвитку в мережевій торгівлі	3	2	2			7
За будь якою темою на вибір				5	10	15
За будь якою темою на вибір				5	10	15
Разом	30	20	20	10	20	100

Виконання завдань з порушенням термінів без поважних причин оцінюється на нижчий на 25% бал.

Форма семестрового контролю знань здобувачів вищої освіти згідно з робочим і навчальним планом – залік.

Форми, шкала та критерії оцінювання результатів навчання при проведенні поточного контролю успішності здобувачів вищої освіти:

Шкала та критерії оцінювання виконання практичного завдання

Кількість балів	Критерії оцінювання
2-3	відповіді правильні, обґрунтовані, осмислені та характеризують наявність спеціалізованих концептуальних знань на рівні новітніх досягнень, критичне осмислення проблем у навчанні. Відповідь характеризує уміння виявляти та розв'язувати проблему, інтегрувати знання; провадити інноваційну та наукову діяльність та повністю відображає визначений результат навчання за темою
0-1	відповідь недостатньо обґрунтована та осмислена, характеризує уміння застосовувати знання в практичній діяльності, але має певні неточності та показує неповноту засвоєння результату навчання

Шкала та критерії оцінювання розв'язування тестів

Кількість балів	Критерії оцінювання
0-2	По кожній темі 10 тестових завдань. Бали: від 0-2 (по 0,2 балів за кожну правильну відповідь)

Шкала та критерії оцінювання підготовки реферату

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	проблема, яка розглядається в рефераті, викладена повно, послідовно, логічно; список використаних джерел 5-6 позицій, відповідає діючому стандарту оформлення бібліографії; здобувач при захисті реферату повністю демонструє засвоєний результат навчання за темою реферату.
3-4	тема реферату викладена досить повно, але є певні недоліки щодо відповідності результату навчання, логіці викладу; бібліографічний список нараховує 4-5 джерел, відповідає сучасним правилам, але містить певні помилки, здобувач при захисті реферату не повністю володіє матеріалом щодо результату навчання за темою реферату.
0-2	тема реферату нерозкрита або ж повністю не розкриває заявлений результат навчання, у бібліографічному списку менше 2 наукових джерел, і він подається не за сучасними правилами, здобувач відмовляється від захисту.

Шкала та критерії оцінювання підготовки презентації

Кількість балів	Критерії оцінювання
8-10	зміст презентації відповідає темі та результату навчання; наявність творчого підходу

	складання презентації; якісно підготовлена практична розробка, дотримані всі вимоги щодо технічного й естетичного оформлення роботи і орфографічних вимог, наявності електронного (на носієві) матеріалу презентації.
5-7	наявність незначних недоліків у відповідності теми презентації заявленому результату навчання, виконанні презентації та її оформленні.
0-4	наявність суттєвих недоліків або ж повній невідповідності теми презентації результату навчання, вимогам щодо обсягу, оформлення та викладу змісту презентації.

Шкала та критерії оцінювання самостійної роботи (письмове завдання)

Кількість балів	Критерії оцінювання
2	вірно розкриті питання самостійної роботи; ЗВО демонструє розуміння сутності матеріалу, логічність та самостійність у його викладі; аргументовано обґрунтовує свою думку; відповідь містить обґрунтовані висновки.
0-1	ЗВО демонструє поверхневі знання і розуміння основних положень питання; наявні суттєві помилки; висновки неповні.

Для заочної форми здобуття освіти

Назва теми	Форми контролю результатів навчання здобувачів вищої освіти		Разом
	виконання вправ на практичних заняттях	контрольна робота	
Тема 1. Теоретичні основи та сучасні тенденції розвитку мережевої торгівлі.	10*2		20
Тема 2. Організаційно-правові аспекти функціонування торговельних мереж			
Тема 3. Стратегічне управління торговельними мережами			
Тема 4. Інноваційні технології в мережевій торгівлі	10*2		20
Тема 5. Маркетингові стратегії торговельних мереж			
Тема 6. Економічні стратегії та фінансове планування			
Тема 7. Категорійний менеджмент та управління асортиментом	10*2		20
Тема 8. Цифрова трансформація та електронна комерція			
Індивідуальне завдання: контрольна робота	40		40
Разом	60	40	100

Шкала та критерії оцінювання виконання вправ на практичних заняттях

Кількість балів	Критерії оцінювання
9-10	Висока активність на занятті; правильне виконання всіх практичних завдань з дотриманням усіх вимог; демонстрація високого рівня аналітичних навичок; вміння збирати, обробляти та аналізувати дані з різних джерел із застосуванням сучасних методів та спеціалізованого програмного забезпечення; чітке відображення всіх результатів навчання у виконаних завданнях
7-8	Самостійне виконання більшості завдань з мінімальними помилками; демонстрація більшої частини запланованих результатів навчання; здатність аналізувати отримані дані та виявляти основні тенденції; неповне або обмежене обґрунтування рішень; деякі аспекти потребують додаткового опрацювання або вдосконалення.
5-6	Середня активність на занятті; виконання практичних завдань із помилками або неповно; відсутність глибокого аналізу або аргументації при обробці даних; недостатня реалізація методів аналізу; досягнення часткових результатів навчання, але з низьким рівнем деталізації
0-4	Низька активність на занятті; завдання виконані неправильно або не виконані взагалі; матеріал подано безсистемно, що ускладнює оцінювання досягнення програмних результатів навчання; необхідне повторне виконання завдань

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичні	9-10	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий, із

питання (3 питання)		використанням сучасних інформаційних технологій та спеціалізованого програмного забезпечення. Здобувач вміло аналізує дані з різних джерел та демонструє творче застосування матеріалу, включаючи власні приклади.
	6-8	Свідоме і повне відтворення матеріалу з незначними неточностями. Виклад матеріалу обґрунтований, із застосуванням базових цифрових інструментів для аналізу. Здобувач демонструє здатність використовувати спеціалізоване програмне забезпечення, хоч і не в повному обсязі
	3-5	Відтворення матеріалу з певними помилками; порушено логічність викладу, недостатньо проявляється самостійність мислення. Використання інформаційних технологій та програмного забезпечення часткове, що впливає на повноту аналізу
	0-2	Механічне відтворення матеріалу зі значними помилками. Відсутність самостійного аналізу та невикористання сучасних інформаційних технологій. Відповідь не містить прикладів застосування цифрових інструментів
Максимальна кількість балів	30 балів	
Захист контрольної роботи	9-10	Відповідь глибоко обґрунтована, логічна та демонструє високий рівень використання сучасних інформаційних технологій та програмного забезпечення. Здобувач чітко демонструє самостійний підхід до виконання, виявляючи здатність критично застосовувати цифрові інструменти для аргументації та обґрунтування результатів
	6-8	Достатньо обґрунтована відповідь із застосуванням основних цифрових технологій для аналізу. Продемонстровано здатність використовувати спеціалізоване програмне забезпечення для підкріплення висновків, хоча аналіз не завжди деталізований.
	3-5	Відповідь продемонструвала середній рівень розуміння теми. Використання інформаційних технологій обмежене, аналіз діяльності не завжди обґрунтований цифровими показниками
	0-2	Недостатнє розуміння теми та поверхнєве обґрунтування. Здобувач не застосував інформаційні технології та спеціалізоване програмне забезпечення для аргументації своїх висновків