

СИЛАБУС
навчальної дисципліни
«Проектування торгівельних об'єктів»

ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ

Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Код і найменування спеціальності	076 Підприємництво та торгівля
тип і назва освітньої програми	Фахова вибіркова навчальна дисципліна Освітня (освітньо-професійна) програма Підприємництво
Курс, семестр	4 курс, 7 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. самостійна робота – 80 год. <i>Заочна форма здобуття освіти:</i> лекцій – 4 год., практичних занять – 2 год. самостійна робота – 114 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: Михайлова Олена , к.е.н., доцент Контакти: ауд. 484 (навчальний корпус 4) olena.mykhailova@pdau.edu.ua сторінка викладача: https://www.pdau.edu.ua/people/myhaylova-olena-sergiyivna
МІСЦЕ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ В ОСВІТНІЙ ПРОГРАМІ	
Статус навчальної дисципліни	Фахова вибіркова навчальна дисципліна
Передумови для вивчення навчальної дисципліни	Передумовою для вивчення дисципліни «Проектування торгівельних об'єктів» є досягнуті результати вивчення освітніх компонентів «Організаційне проектування», «Товарознавство» та «Організація торгівлі»
Компетентності	ФК 6 Здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької, торговельної та біржової діяльності ФК 12 Здатність застосовувати вміння прийняття управлінських рішень у сфері запровадження, здійснення та аналізу результативності технологій, технологічних процесів на підприємствах
Результати навчання	ПРН 12 Володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур

ПРН 13 Використовувати знання форм взаємодії суб'єктів ринкових відносин для забезпечення діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур

РОЛЬ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ У ФОРМУВАННІ СОЦІАЛЬНИХ НАВИЧОК (SOFT SKILLS)

Навчальна дисципліна «Проектування торговельних об'єктів» відіграє важливу роль у формуванні соціальних навичок (soft skills) майбутніх фахівців зі спеціальності «Підприємництво і торгівля», оскільки поєднує аналітику, командну роботу та ухвалення управлінських рішень у практичних кейсах. У процесі вивчення дисципліни здобувачі розвивають комунікацію та аргументацію: вміння чітко презентувати концепцію торговельного об'єкта, обґрунтовувати вибір формату, планування, обладнання та бюджету, вести професійний діалог із «замовником», постачальниками й контролюючими сторонами. Командну роботу та співпрацю: виконання групових проєктів формує навички розподілу ролей, узгодження рішень, конструктивного обговорення та досягнення спільного результату у визначені строки. Критичне мислення та вирішення проблем: аналіз локації, потоків клієнтів і товароруку, оцінка ризиків та обмежень (площа, норми, бюджет) навчають знаходити оптимальні рішення та прогнозувати наслідки управлінських дій.

МЕТА ВИВЧЕННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета вивчення навчальної дисципліни «Проектування торговельних об'єктів» - сформувати у здобувачів спеціальності «Підприємництво і торгівля» здатність обґрунтовувати, планувати та розробляти концепцію торговельного об'єкта з урахуванням ринкових умов, потреб споживачів, бізнес-цілей підприємства, вимог безпеки та нормативів, а також забезпечувати ефективну організацію торговельного простору, товароруку й технологічного оснащення для досягнення конкурентоспроможності та економічної результативності діяльності.

ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

- Тема 1. Роль проектування торговельного об'єкта в бізнес-моделі підприємства
- Тема 2. Регуляторні вимоги та бізнес-ризиків під час відкриття торговельної точки
- Тема 3. Вибір формату торговельного підприємства та концепції обслуговування
- Тема 4. Передпроектний аналіз ринку та фінансове обґрунтування відкриття об'єкта
- Тема 5. Планування торговельного простору як інструмент підвищення продажів
- Тема 6. Організація внутрішньої логістики та процесів товароруку в магазині
- Тема 7. Технологічне оснащення торговельного об'єкта та економіка вибору обладнання
- Тема 8. Комерційний дизайн, мерчандайзинг і омніканальні рішення в проектуванні

МЕТОДИ НАВЧАННЯ

словесні методи: *лекція, розповідь-пояснення; бесіда*; наочні методи: *ілюстрування; демонстрування*; практичні методи: *вправи; практичні роботи; робота з навчально-методичною літературою: конспектування, тезування, анотування, 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 перескладання	<p>Перескладання 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/polozhennyaprosvitniyproces2025.pdf) та Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті (https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprosocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf). 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>
- щодо академічної доброчесності	<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); посилання 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</p>

	<p>недобросовісності. 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>- щодо відвідування занять</p>	<p>Положення про організацію освітнього процесу в Полтавському державному аграрному університеті https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaproosvitnyyproces2025.pdf 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>- щодо зарахування результатів неформальної / інформальної освіти</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>- щодо оскарження результатів оцінювання</p>	<p>Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти в Полтавському державному аграрному університеті https://www.pdau.edu.ua/sites/default/files/node/5555/polozhennyaprocinyuvannyazdobuvachiv2025.pdf, 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>РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ</p>	
<p style="text-align: center;">14. Рекомендовані джерела інформації</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мінрегіон України. Будинки і споруди. Підприємства торгівлі : ДБН В.2.2-23:2009. Електрон. ресурс. URL: https://e-construction.gov.ua/laws_detail/3199656476725478816?doc_type=2 2. Мінрегіон України. Громадські будинки та споруди. Основні положення : ДБН В.2.2-9:2018. Електрон. ресурс. URL: https://e-construction.gov.ua/laws_detail/3199648113669179181?doc_type=2 	

3. **Мінрегіон України.** Інклюзивність будівель і споруд. Основні положення : ДБН В.2.2-40:2018. Електрон. ресурс. URL: https://e-construction.gov.ua/laws_detail/3192362160978134152?doc_type=2
4. **Мінрегіон України.** Пожежна безпека об'єктів будівництва. Загальні вимоги : ДБН В.1.1-7:2016. Електрон. ресурс. URL: https://e-construction.gov.ua/laws_detail/3080743763845318619
5. Савицька Н. Л., Прядко О. М. **Мерчандайзинг : навч. посібник** (2-ге вид., допов.). Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2024. 206 с. URL: <https://repo.btu.kharkiv.ua/items/33822f82-71eb-4951-b2fe-c5df5d1a2f13>
6. Марушко Н., Воляник Г. **Мерчандайзинг : навч. посібник.** Львів : Магнолія-2006, 2025. 220 с. URL: <https://profbook.com.ua/Merchandayzing-posibnyk.html>
7. Levy M., Grewal D. **Retailing Management.** 11th ed. New York : McGraw Hill, 2022. URL: <https://www.mheducation.com/highered/product/retailing-management-levy.html>
8. Miles E. **Contemporary Retail Design: A Store Planner's Handbook.** Marlborough : The Crowood Press, 2021. URL: https://books.google.com/books/about/Contemporary_Retail_Design.html?id=wRwoEAAAQBAJ (accessed: 12.02.2026).
9. Morgan T. **Visual Merchandising: Window Displays and In-store Experience.** 2021. 224 p. (ISBN 9781913947323). URL: <https://www.britishbook.ua/detail/visual-merchandising-window-displays-adn-in-store-experience/> (accessed: 12.02.2026).
10. Alexander B., Varley R. **Retail futures: Customer experience, phygital retailing, and the Experiential Retail Territories perspective** // *Journal of Retailing and Consumer Services.* 2025. DOI: 10.1016/j.jretconser.2024.104108. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0969698924004041>
11. Hirpara S., Parikh P. J. **Retail facility layout considering shopper path** // *Computers & Industrial Engineering.* 2021. Vol. 154. 106919. DOI: 10.1016/j.cie.2020.106919. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0360835220306045>
12. Bonfanti A. та ін. **Designing a memorable in-store customer shopping experience: practical evidence from sports equipment retailers** // *International Journal of Retail & Distribution Management.* 2021. Vol. 49, No. 9. URL: <https://www.emerald.com/ijrdm/article/49/9/1295/151521/Designing-a-memorable-in-store-customer-shopping>
13. Florea N.-V., Croitoru G., Coman D.-M., Coman M.-D. **The Influence of Fashion Retailers on Customer Psychology Using Visual Merchandising and Store Layout to Improve Shopping Decision** // *Journal of Theoretical and Applied Electronic Commerce Research.* 2025. Vol. 20(1). Art. 40. DOI: 10.3390/jtaer20010040. URL: <https://www.mdpi.com/0718-1876/20/1/40>
14. Hu F., Wang C., Wu X. **Generative Artificial Intelligence-Enabled Facility Layout Design Paradigm** // *Applied Sciences.* 2025. Vol. 15(10). 5697. DOI: 10.3390/app15105697. URL: <https://www.mdpi.com/2076-3417/15/10/5697>
15. Autodesk. **Creating excellence in store design and operation to maximize ...** (галузовий eBook). 2023/2024. Електрон. ресурс. URL: <https://damassets.autodesk.net/content/dam/autodesk/www/pdf/aec-grocery-retail-tl-ebook-en-emea.pdf>

Реквізити затвердження

Затверджено на засіданні кафедри підприємництва і права протокол від 19 № 13.01.2026 р.

Додаток до силябусу

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

Схема нарахування балів із навчальної дисципліни

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (денна форма здобуття освіти)

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. Роль проектування торговельного об'єкта в бізнес-моделі підприємства	5	3				8
Тема 2. Регуляторні вимоги та бізнес-ризик під час відкриття торговельної точки	5	3			3	11
Тема 3. Вибір формату торговельного підприємства та концепції обслуговування	5	3			3	16
Тема 4. Передпроектний аналіз ринку та фінансове обґрунтування відкриття об'єкта	5	3			3	11
Тема 5. Планування торговельного простору як інструмент підвищення продажів	5	3			3	11
Тема 6. Організація внутрішньої логістики та процесів товароруку в магазині	5	3			3	11
Тема 7. Технологічне оснащення торговельного об'єкта та економіка вибору обладнання	5	3			3	11
Тема 8. Комерційний дизайн, мерчандайзинг і омніканальні рішення в проектуванні	5	3			3	11
Тема на самостійний вибір			5			5
Тема на самостійний вибір				5		5
Разом	45	24	10	10	21	100

Схема нарахування балів з навчальної дисципліни (заочна форма здобуття освіти)*

Назва теми	Форми оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти		Разом
	Виконання вправ на практичних заняттях	Контрольна робота	
Тема 1. Роль проектування торговельного об'єкта в бізнес-моделі підприємства	8*5	60	100

Тема 2. Регуляторні вимоги та бізнес-ризиків під час відкриття торговельної точки			
Тема 3. Вибір формату торговельного підприємства та концепції обслуговування			
Тема 4. Передпроектний аналіз ринку та фінансове обґрунтування відкриття об'єкта			
Тема 5. Планування торговельного простору як інструмент підвищення продажів			
Тема 6. Організація внутрішньої логістики та процесів товароруку в магазині			
Тема 7. Технологічне оснащення торговельного об'єкта та економіка вибору обладнання			
Тема 8. Комерційний дизайн, мерчандайзинг і омніканальні рішення в проектуванні			
Разом	40	60	100

** Усі види робіт оцінюються по декільком темам*

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 вміння 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 вміння виявляти та 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 вміння 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

Кількість балів	Критерії оцінювання
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

Кількість балів	Критерії оцінювання
5	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.
4	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	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
5	здобувач демонструє розуміння сутності відображеного матеріалу, побудова презентація логічна та самостійна у викладі; презентація графічно насичена, що покращує сприйняття матеріалу, питання повністю розкриті.
3-4	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.
1-2	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

Шкала та критерії оцінювання виконання контрольної роботи

Вид завдання	Кількість балів	Критерії оцінювання
Теоретичні питання (5 питань)	9-10	Виклад матеріалу глибоко обґрунтований, логічний, переконливий. Відповідь містить власні приклади, що свідчить про творче застосування матеріалу. Здобувачі вміло аналізують ефективність діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької та торговельної діяльності, виявляють ризики, пов'язані з недостатньою ефективністю, і пропонують обґрунтовані стратегії для покращення функціонування підприємств в умовах динамічного бізнес-середовища.
	6-8	Свідоме і повне відтворення матеріалу з деякими неточностями у другорядному матеріалі; виклад матеріалу достатньо обґрунтований, дещо порушено послідовність викладу. Здобувачі демонструють здатність аналізувати діяльність суб'єктів господарювання, частково виявляють ризики, пов'язані з їхньою ефективністю, пропонують деякі стратегії для покращення, проте ці стратегії не завжди є достатньо ефективними.
	3-5	Свідоме відтворення матеріалу з незначними помилками; дещо порушено логічність та послідовність викладу; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить незначні граматичні помилки; здобувачі частково здатні аналізувати ефективність діяльності підприємств, але не в повній мірі виявляють ризики та не пропонують ефективних стратегій для покращення діяльності.
	0-2	Несвідоме, механічне відтворення матеріалу зі значними помилками та прогалинами; судження необґрунтовані; недостатньо проявляється самостійність мислення. Відповідь містить стилістичні та граматичні помилки; здобувачі не здатні проаналізувати ефективність діяльності суб'єктів господарювання, не виявляють ризики, пов'язані з їхньою діяльністю, не пропонують стратегії для покращення.
Максимальна кількість балів	50 балів	
Захист контрольної роботи	9-10	Відповідь глибоко обґрунтована, логічна та послідовна, демонструє високий рівень самостійного аналізу ефективності діяльності підприємств. Виявлено та чітко окреслено ризики, пов'язані з недостатньою ефективністю, надані рекомендації для покращення діяльності підприємств. Відповідь включає креативні та ефективні стратегії в умовах динамічного бізнес-середовища
	6-8	Достатньо обґрунтована відповідь з елементами самостійного аналізу та оцінки діяльності підприємств, виявлено основні ризики, пов'язані з їхньою ефективністю. Представлені стратегії мають практичне значення для покращення діяльності.
	3-5	Відповідь продемонструвала середній рівень розуміння теми, недостатньо деталізовано визначено ризики, надані рекомендації для покращення діяльності не завжди обґрунтовані.
	0-2	Недостатнє розуміння теми, поверхнева відповідь з незначним обґрунтуванням або його відсутністю, недостатня самостійність аналізу. Відсутність або неточне виявлення ризиків, пов'язаних з недостатньою ефективністю діяльності підприємств.