

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЗАПОРІЗЬКА ПОЛІТЕХНІКА»

Кафедра «Міжнародні економічні відносини»

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Міжнародна торгівля

Освітня програма: «Міжнародний бізнес»

Спеціальність: 292 «Міжнародні економічні відносини»

Галузь знань: 29 «Міжнародні відносини»

Затверджено на засіданні кафедри
Міжнародні економічні відносини
Протокол № 1 від 27 серпня 2020 р.

1. Загальна інформація	
Назва дисципліни	МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ вибіркова
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський) рівень
Викладач	ст. викладач, Черномаз Катерина Геннадіївна
Контактна інформація викладача	(061)769-82-53 katyach1992@gmail.com
Час і місце проведення навчальної дисципліни	Згідно з розкладом (предметна аудиторія кафедри)
Обсяг дисципліни	120 год., 4 кредити, лекції – 28 год, семінарські заняття – 14 год., самостійна робота – 78 год. Вид контролю: іспит
Консультації	2 години 1 раз на тиждень згідно з графіком консультацій
2. Пререквізити і постреквізити навчальної дисципліни	
<p>Пререквізити: Для освоєння студентами необхідних теоретичних знань та отримання практичних навичок щодо ведення міжнародної торгівлі в глобальному середовищі попередньо їм необхідно опрацювати такі дисципліни як «Міжнародні економічні відносини», «Макроекономіка», «Основи зовнішньоекономічної діяльності».</p> <p>Постреквізити: Отримані знання в подальшому стануть теоретичною базою для здобувачів при опануванні таких дисциплін як «Міжнародний бізнес», «Міжнародний менеджмент і маркетинг», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: зовнішньоекономічні операції і контракти», «Міжнародні фінанси», «Міжнародна електронна торгівля», «Міжнародний офшорний бізнес», «Кон'юнктура економіки зарубіжних країн».</p>	
3. Характеристика навчальної дисципліни	
<p>Програма вивчення навчальної дисципліни «Міжнародна торгівля» складена відповідно до освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 292 «Міжнародні економічні відносини», освітня програма «Міжнародний бізнес»</p> <p>Курс «Міжнародна торгівля» є вибірковою дисципліною для студентів вищих навчальних закладів. Він дає можливість зрозуміти сутність, особливості функціонування міжнародної торгівлі, об'єктивні закони і принципи її розвитку, отримати знання щодо умов, форм, методів та основного інструментарію міжнародної економічної взаємодії між країнами в контексті міжнародної торгівлі.</p> <p>Курс «Міжнародної торгівлі» розрахований на студентів 2-4 курсів економіко-гуманітарних спеціальностей.</p>	
<p>Загальні компетентності:</p> <p>ЗК 3. Здатність навчатися та бути сучасно навченим.</p> <p>ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом.</p> <p>ЗК 5. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.</p> <p>ЗК 7. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій.</p> <p>ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.</p> <p>ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним.</p> <p>ЗК 10. Здатність спілкуватися з представниками інших професійних груп різного рівня (з експертами з інших галузей знань/видів економічної діяльності)</p> <p>ЗК 11. Здатність працювати в команді.</p> <p>ЗК 12. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.</p>	
<p>Спеціальні (фахові компетентності):</p> <p>СК 1. Здатність виокремлювати характерні ознаки та тенденції розвитку світового господарства, особливості реалізації економічної політики та світових</p>	

інтеграційних/дезінтеграційних процесів, у тому числі євроатлантичної інтеграції.

СК 2. Здатність використовувати базові категорії та новітні теорії, концепції, технології і методи у сфері міжнародної торгівлі з урахуванням її основних форм, застосовувати теоретичні знання щодо функціонування та розвитку міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема

СК 3. Здатність виявляти особливості функціонування середовища міжнародних економічних відносин

СК 4. Здатність обґрунтовувати особливості реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

СК 5. Здатність здійснювати комплексний аналіз та моніторинг кон'юнктури світових ринків, оцінювати зміни міжнародного бізнес-середовища та вміти адаптуватися до них.

СК 6. Здатність аналізувати міжнародні ринки товарів і послуг, інструменти та принципи регулювання міжнародної торгівлі.

СК 7. Здатність аналізувати теорії та механізми реалізації міжнародних валютно-фінансових і кредитних відносин.

СК 8. Здатність визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнесу різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

СК 9. Здатність до діагностики стану досліджень міжнародних економічних відносин та світового господарства у міждисциплінарному поєднанні із політичними, юридичними, природничими науками.

СК 11. Здатність проводити дослідження економічних явищ та процесів у міжнародній сфері з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

СК 12. Здатність використовувати нормативно-розпорядчі документи та довідкові матеріали при здійсненні професійної діяльності у сфері міжнародних економічних відносин в цілому та міжнародного бізнесу зокрема.

СК 14. Здатність спілкуватися на професійному та соціальному рівнях з використанням фахової термінології, включаючи усну і письмову комунікацію державною та іноземними мовами.

СК 15. Здатність застосувати методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

СК 16. Здатність постійно підвищувати теоретичний рівень знань, генерувати й ефективно використовувати їх в практичній діяльності.

Результати навчання:

РН 3. Використовувати сучасні інформаційні та комунікаційні технології, програмні пакети загального і спеціального призначення.

РН 4. Систематизувати й упорядковувати отриману інформацію щодо процесів і явищ у світовому господарстві; оцінювати та пояснювати вплив ендогенних і екзогенних факторів на них; формулювати висновки і розробляти рекомендації з урахуванням особливостей національного і міжнародного середовища.

РН 7. Застосовувати набуті теоретичні знання для розв'язання практичних завдань та змістовно інтерпретувати отримані результати.

РН 8. Розуміти, виділяти й описувати нові явища, процеси й тенденції глобального розвитку, механізми й інструменти реалізації економічної політики та світових інтеграційних / дезінтеграційних процесів, у тому числі та євроатлантичної інтеграції.

РН 9. Розуміти і вміти застосовувати, відповідно до інших вимог освітньої програми, сучасні теорії та методи розв'язання спеціалізованих складних задач і практичних проблем у сфері міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталу, міжнародних валютно-фінансових та кредитних відносин, мобільності людських ресурсів, міжнародного трансферу технологій.

РН 10. Ідентифікувати та виокремлювати особливості функціонування суб'єктів

міжнародних відносин та моделей їх економічного розвитку, суб'єктів міжнародного бізнесу та стратегії їх поведінки.

РН 11. Обґрунтовувати власну думку щодо конкретних умов реалізації форм міжнародних економічних відносин на мега-, макро-, мезо- і мікрорівнях.

РН 12. Здійснювати комплексний аналіз складних економічних систем, зіставляти та порівнювати їх складові, оцінювати й аргументувати оцінки результативності їх функціонування.

РН 13. Підбирати і вміло застосовувати аналітичний інструментарій дослідження стану та перспектив розвитку окремих сегментів міжнародних ринків товарів і послуг з використанням сучасних знань про методи, форми й інструменти регулювання міжнародної торгівлі.

РН 15. Визначати функціональні особливості, характер, рівень та ступінь взаємозв'язків між суб'єктами міжнародних економічних відносин різного рівня та налагоджувати комунікації між ними.

РН 18. Досліджувати економічні явища та процеси у міжнародній сфері на основі розуміння категорій, законів; виділяючи й узагальнюючи тенденції, закономірності функціонування та розвитку світового господарства з урахуванням причинно-наслідкових та просторово-часових зв'язків.

РН 19. Розуміти та застосовувати чинне законодавство, міжнародні нормативні документи і угоди, довідкові матеріали, чинні стандарти і технічні умови тощо у сфері міжнародних економічних відносин та міжнародної торгівлі.

РН 22. Застосовувати відповідні методи, правила і принципи функціонування міжнародних економічних відносин та міжнародного бізнес-середовища для розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

РН 24. Обґрунтовувати вибір і застосовувати інформаційно-аналітичний інструментарій, економіко-статистичні методи обчислення, складні техніки аналізу та методи моніторингу кон'юнктури світових ринків.

РН 25. Презентувати результати дослідження на базі яких, розробляються рекомендації та заходи з адаптації до змін міжнародного середовища.

4. Мета вивчення навчальної дисципліни

формування у студентів розуміння закономірностей, логіки та механізмів міжнародної торгівлі міжнародної інвестиційної діяльності як форми зовнішньоекономічної діяльності мікро-, мезо- та макрорівнів, отримання знань і практичних навичок щодо сучасних форм організації, регулювання та методів міжнародного обміну товарами і послугами, а також укладання міжнародних комерційних контрактів, мотивації й поведінки суб'єктів міжнародних економічних відносин на міжнародних ринках товарів, послуг та капіталів, особливостей розвитку цих ринків в умовах сучасної економічної глобалізації.

5. Завдання вивчення дисципліни

- дослідити сутність концепцій, етапів і показників розвитку міжнародної торгівлі в умовах глобалізаційних процесів;
- виявити закономірності та фактори формування системи регулювання міжнародної торгівлі на корпоративному, національному, міжнаціональному, наднаціональному та глобальному рівнях;
- виділити сучасні форми організації міжнародного обміну товарами, послугами, патентами та ліцензіями;
- виявити особливості і тенденції застосування методів міжнародної торгівлі;
- дослідити сутності та процесу укладання міжнародних комерційних контрактів;
- оцінити процес виконання укладених торговельних контрактів;
- проаналізувати нормативно-правове регламентування міжнародних комерційних контрактів та врегулювання міжнародних комерційних спорів.

6. Зміст навчальної дисципліни

Основними формами навчальної роботи при вивченні дисципліни є лекційні та

семінарські заняття. Лекції проводяться з базових питань міжнародної торгівлі, містять узагальнений теоретичний матеріал, які є базою для самостійної роботи студентів. В процесі читання лекцій увага концентрується на найбільш складних питаннях досліджуваної теми, додаються рекомендації для самостійної роботи над відповідними темами. Навчальна дисципліна «Міжнародна торгівля» викладається за кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Тематика дисципліни розрахована на 3 змістовних модулів, які містять 16 тем.

Змістовий модуль 1. Основи міжнародної торгівлі

Тема 1. Вступ до курсу «Міжнародна торгівля»

Сутність міжнародної торгівлі та концепції її розвитку. Етапи розвитку міжнародної торгівлі та критерії їх виокремлення. Система показників розвитку міжнародної торгівлі. Сучасні тенденції розвитку міжнародної торгівлі. Систематизація форм міжнародної торгівлі, Форми міжнародної торгівлі за специфікою: регулювання, взаємодії суб'єктів, предмета торгівлі. Види міжнародної політики, вільна торгівля, протекціонізм.

Тема 2. Методи міжнародної торгівлі

Систематизація методів міжнародної торгівлі. Торгівля через торговельно-посередницькі фірми та лізингові компанії. Міжнародні товарні біржі, картелі, аукціони, виставки, ярмарки, тендери (торги).

Тема 3. Кон'юнктура світових товарних ринків

Поняття кон'юнктури. Основні кон'юнктурутворюючі фактори. Огляд і прогноз загальногосподарської кон'юнктури. Методи аналізу та прогнозування кон'юнктури світових товарних ринків.

Тема 4. Світові ринки сировинних, продовольчих і промислових товарів. Міжнародна торгівля послугами

Промислові товари, продовольство. Сільськогосподарська сировина. Руди і метали, паливо. Роль послуг у світовій торгівлі. Послуги у зовнішньоекономічній діяльності України. Міжнародна торгівля технологіями й об'єктами авторського права і суміжних з ним прав. Міжнародна комерційна і некомерційна передача технологій.

Тема 5. Міжнародне переміщення людського ресурсу

Міжнародний туризм. Туризм — явище сучасного світу. Ринок міжнародного туризму. Міжнародний ринок робочої сили. Еволюція і масштаби міжнародної трудової міграції. Чинники і наслідки міжнародного руху робочої сили.

Тема 6. Міжнародні ринки капіталу

Світовий валютний ринок, Операції світового валютного ринку. Формування інтернаціональної ціни та інтернаціональної вартості товару. Історія створення Міжнародного Валютного Фонду. Сутність та еволюція міжнародних валютних систем. Валютний курс та валютна політика. Резервна роль долара США. Європейська валютна система. Валютні кризи: кінця 1960-х років, 1971 року. Причини виникнення та наслідки криз. Ямайська валютна система. Міжнародні валютно-фінансові інститути.

Змістовий модуль 2. Організація міжнародної торгівлі

Тема 7. Рамкові умови ведення міжнародної торговельної діяльності

Класифікація товарів та послуг в міжнародній економіці, Загальні умови ведення міжнародної торговельної діяльності, система регулювання міжнародної торгівлі, Регуляторні інструменти держави у створенні рамок умов міжнародної торговельної діяльності, національний, наднаціональний та глобальний рівні регулювання міжнародної торгівлі, міжнародні організації з регулювання міжнародної торгівлі та сприяння її розвитку, Правова база міжнародної торгівлі, Міжнародне публічне право і міжнародне приватне право, їх значення для міжнародної торгівлі, Договори у рамках Світової організації торгівлі, Угода про митну оцінку, Угода про довідвантажувальну інспекцію,

Угода про технічні бар'єри в торгівлі, Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, Угода про процедури імпорту ліцензування, Угода про субсидії та врівноважені заходи, Субсидування експорту, Угода про охоронні заходи, Угода про антидемпінгову практику, Угода про державні замовлення, Державна торгівля

Тема 8. Організація зовнішньоторговельної діяльності

Організаційні засади зовнішньоторговельної діяльності. Вихід підприємств на зовнішні ринки та організація зовнішньоторговельних операцій. Техніка зовнішньоторговельної діяльності та зовнішньоторговельних операцій. Посередництво у зовнішньоторговельній діяльності. Сутність та роль посередництва у зовнішньоторговельній діяльності. Посередницькі операції та їх суб'єкти на світовому товарному ринку. Методичні засади оцінки та вибору міжнародної конкурентної стратегії підприємства-посередника. Становлення та розвиток міжнародної торговельно-посередницької діяльності в Україні.

Тема 9. Митне регулювання в зовнішньоторговельній діяльності

Нормативно-правовий регламент здійснення зовнішньоторговельної діяльності. Нормативно-правові умови митної діяльності підприємства. Оцінка системи митно-тарифних та нетарифних засобів регулювання міжнародної торговельної діяльності. Основні параметри митної характеристики товарів. Визначення коду товару у митних цілях. Визначення митної вартості товарів міжнародної торгівлі. Механізм здійснення митних платежів. Порядок нарахування та сплати митних платежів. Митне оформлення товарів при переміщенні через кордон. Вимоги митного контролю до оформлення товарів при їх переміщенні через кордон

Тема 10. Міжнародні комерційні контракти

Поняття «міжнародний комерційний контракт» та його місце у проведенні міжнародних комерційних операцій, Укладання міжнародного комерційного контракту, Структура і зміст міжнародного комерційного контракту, Класифікація міжнародного комерційного контракту, Виконання міжнародного комерційного контракту, Врегулювання міжнародних комерційних спорів. Особливості нормативно-правового регулювання міжнародних комерційних контрактів

Тема 11. Фінансування міжнародної торгівлі

Фінансування учасників зовнішньоторговельних розрахунків. Фірмове кредитування міжнародної торгівлі. Банківське кредитування імпортера. Банківське кредитування експортера. Кредитно-гарантійне забезпечення зовнішньої торгівлі. Специфічні форми фінансування зовнішньоторговельної діяльності.

Тема 12. Логістичне забезпечення міжнародної торгівлі

Нормативно-правова база логістичного забезпечення міжнародної торгівлі. Транспортно-логістичні системи доставки вантажів у міжнародній торгівлі. Організаційно-інформаційне забезпечення реалізації контрактів у міжнародній торгівлі.

Змістовий модуль 3. Сучасні технології міжнародної торгівлі

Тема 13. Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компаній на зовнішні ринки. Франчайзинг як специфічна технологія сучасної міжнародної торгівлі

Сутність міжнародних злиттів та поглинань і їх місце в стратегіях виходу компаній на зовнішні ринки. Синергетична теорія мотивації виникнення злиттів та поглинань. Методи прогнозування та оцінки вартості бізнесу в процесі злиття та поглинання. Франчайзинг як специфічна технологія сучасної міжнародної торгівлі.

Тема 14. Електронна торгівля та нові тенденції в технологіях продаж

Особливості функціонування центрів електронної торгівлі та сучасні бізнес-моделі. Системи «електронна митниця» в розвитку міжнародної електронної торгівлі. Перспективи розвитку електронної торгівлі в Україні: імплементація в електронну торгівлю України європейських механізмів та інструментів

Тема 15. Економічна дипломатія в міжнародній торгівлі. Значення економічної

дипломатії для розвитку міжнародної торгівлі

Цивілізаційна роль економічної дипломатії у становленні та розвитку міжнародних торговельних відносин. Основні підходи до визначення сутності поняття «економічна дипломатія». Функції та напрямки діяльності держави у сфері економічної дипломатії

Тема 16. Емпіричне обґрунтування впливу економічної дипломатії на міжнародну торговельну діяльність

Мета-аналіз в емпіричних дослідженнях. Оцінка ефективності дій української економічної дипломатії. Ефективність української економічної дипломатії на місцевому і регіональному рівнях.

7. План вивчення навчальної дисципліни

№ тижня	Назва теми	Форми організації навчання	К-сть год.
1.	Вступ до курсу «Міжнародна торгівля»	лекція, семінар, с.р.	8
2.	Методи міжнародної торгівлі	лекція, с.р.	5
3.	Кон'юнктура світових товарних ринків	лекція, семінар, с.р.	9
4.	Світові ринки сировинних, продовольчих і промислових товарів. Міжнародна торгівля послугами	лекція, с.р.	8
5.	Міжнародне переміщення людського ресурсу	лекція, с.р.	4
6.	Міжнародні ринки капіталу	лекція, семінар, с.р.	10
7.	Рамкові умови ведення міжнародної торговельної діяльності	лекція, с.р.	6
8.	Організація зовнішньоторговельної діяльності	лекція, семінар, с.р.	7
9.	Митне регулювання в зовнішньоторговельній діяльності	лекція, семінар, с.р.	7
10.	Міжнародні комерційні контракти	лекція, семінар, с.р.	10
11.	Фінансування міжнародної торгівлі	лекція, с.р.	6
12.	Логістичне забезпечення міжнародної торгівлі	лекція, с.р.	6
13.	Прямі іноземні інвестиції як сучасний інструмент виходу компаній на зовнішні ринки. Франчайзинг як специфічна технологія сучасної міжнародної торгівлі	лекція, семінар, с.р.	4
14.	Електронна торгівля та нові тенденції в технологіях продаж	лекція, с.р.	8
15.	Економічна дипломатія в міжнародній торгівлі. Значення економічної дипломатії для розвитку міжнародної торгівлі	лекція, с.р.	8
16.	Емпіричне обґрунтування впливу економічної дипломатії на міжнародну торговельну діяльність	лекція, с.р.	8

8. Самостійна робота

Для самостійного опрацювання курсу відведено для денного та заочного відділення відповідно 78 год та 110 год.

Основне завдання самостійної роботи полягає у більш поглибленому засвоєнні вивчених тем та формуванні у здобувачів вищої освіти самостійності та опануванні загальних компетентностей: ЗК 4. Здатність планувати та управляти часом, ЗК 8. Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу, ЗК 9. Уміння бути критичним та самокритичним.

Проблемні питання здобувачі мають змогу обговорити з викладачем під час обов'язкових консультацій. Також доступні відеозустрічі в системі Zoom, аудіоспілкування або

повідомлення у сервісах Viber, classroom (за графіком консультацій викладача)

9. Система та критерії оцінювання курсу

Підсумкова кількість балів виставляється як сума балів за усіма поточними формами контролю та підсумковим контролем, передбаченими робочою програмою навчальної дисципліни. Методи контролю: поточний контроль (контроль відвідування занять студентом, усне опитування, індивідуальне опитування, доповіді); рубіжний контроль (тестування за темами модуля 1, модуля 2); підсумковий контроль (екзамен – форма підсумкового контролю, яка полягає в оцінці засвоєння студентом навчального матеріалу з дисципліни та на підставі результатів виконання ним певних видів робіт на семінарських заняттях, а також завдань до екзамену). Сумарний результат містить 100 балів.

Поточне тестування																Підсумковий тест (екзамен)	Сума
Змістовий модуль 1						Змістовий модуль 2						Змістовий модуль 3				20	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	T16		
5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5		

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
85-89	B	добре	
75-84	C		
70-74	D	задовільно	
60-69	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Контроль знань здобувачів вищої освіти *заочного відділення* здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи. Перелік питань до контрольної роботи можна знайти в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua> та у методичних вказівках до виконання контрольної роботи з дисципліни «Міжнародна торгівля»

10. Політика курсу

Політика курсу базується на Положенні про систему забезпечення НУ «Запорізька політехніка» якості освітньої діяльності та якості вищої освіти (системи внутрішнього забезпечення якості). Режим доступу:

[http://www.zntu.edu.ua/uploads/dept nm/Polozhennia pro zabezpechennia yakosti.pdf](http://www.zntu.edu.ua/uploads/dept_nm/Polozhennia_pro_zabezpechennia_yakosti.pdf)

Політика щодо дедлайнів та перескладання: Здобувач вищої освіти зобов'язаний дотримуватись крайніх термінів (дата для аудиторних видів робіт або час в системі дистанційного навчання Moodle), до яких має бути виконано певне завдання. Перескладання модулів (рубіжний контроль) відбувається тільки при наявності поважної причини пропуску із обов'язковим дозволом деканату.

Політика щодо академічної доброчесності: Дотримання академічної доброчесності здобувачами вищої освіти передбачає: самостійне виконання навчальних завдань, завдань поточного та підсумкового контролю, досягнення 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 та суміжні права; надання достовірної інформації про результати власної (наукової, творчої) діяльності, використанні методики досліджень і джерела інформації; використання достовірної інформації з офіційних джерел при виконанні проектних завдань. Списування під час рубіжного контролю та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).

Політика щодо відвідування: Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання, 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. Обов'язкове вимкнення мобільних девайсів під час відвідування занять в аудиторії.

В умовах впровадження дистанційної форми навчання за наявності об'єктивних причин (наприклад, лікарняні, індивідуальний графік, знаходження на карантині і т. інш.) 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 Moodle про стан виконання завдань та раз на тиждень – за графіком консультацій - виходити на онлайн-консультацію.

Політика дотримання прав та обов'язків здобувачів вищої освіти. Права і обов'язки здобувачів вищої освіти відображено у п.7.5 Положення про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» (https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Polozhennia_pro_organizatsiyu_osvitnoho_protseesu.pdf).

Політика конфіденційності та захисту персональних даних. Обмін персональними даними між викладачем і здобувачем вищої освіти в межах вивчення дисципліни, їх використання відбувається на основі закону України «Про захист персональних даних» (<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2297-17#Text>). Стаття 10, п. 3 «Використання персональних даних працівниками суб'єктів відносин, пов'язаних з персональними даними, повинно здійснюватися лише відповідно до їхніх професійних чи службових або трудових обов'язків. Ці працівники зобов'язані не допускати розголошення у будь-який спосіб персональних даних, які їм було довірено або які стали відомі у зв'язку з виконанням професійних чи службових або трудових обов'язків, крім випадків, передбачених законом. Таке зобов'язання чинне після припинення ними діяльності, пов'язаної з персональними даними, крім випадків, установлених законом».