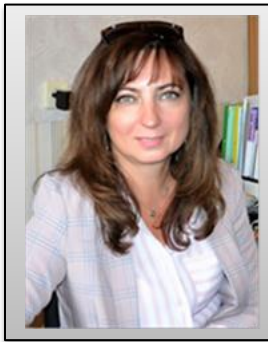




**СИЛАБУС**  
**вибіркової навчальної дисципліни**  
**кафедрального каталогу**  
**ОРГАНІЗАЦІЯ ТОРГІВЛІ**  
Обсяг (6 кредити/ 180 годин)

першого рівня вищої освіти

**ІНФОРМАЦІЯ ПРО ВИКЛАДАЧА**



***БОРИСЕНКО ОЛЕНА ЄВГЕНІВНА, доцент  
кафедри «Маркетинг та логістика», кандидат  
економічних наук***

***Контактна інформація:***

- номер телефону: +380662536393;
- e-mail: [evgenlen@ukr.net](mailto:evgenlen@ukr.net);
- навчальний корпус та номер аудиторії: головний корпус Університету, ауд.281

***Час і місце проведення консультацій:***

*згідно з розкладом консультацій головний корпус  
Університету, ауд.281*

**ОПИС КУРСУ**

Торгівля є важливою складовою економіки будь-якої країни. Під впливом нових технологій, таких як електронна комерція, автоматизація процесів та використання даних для прийняття рішень вона швидко змінюється підлаштовуючись під глобалізацію ринків. Вивчення дисципліни "Організації торгівлі" допомагає зрозуміти, як працювати в умовах глобальної конкуренції та змінних ринкових тенденціях. Знання про організацію торгівлі та ризики якими стикаються торговельні підприємства допомагають забезпечити економічну стабільність і сприяють розвитку бізнесу. Вивчення цієї дисципліни є актуальним і необхідним для розуміння сучасних ринкових умов, ефективного управління бізнесом та забезпечення успішної кар'єри у сфері торгівлі. Під час вивчення дисципліни «Організація торгівлі» Ви отримаєте глибокі знання про те, як працює ринок, які чинники впливають на попит і пропозицію, як формуються ціни та які економічні закони діють. Ви зрозумієте, як правильно організувати торговельний бізнес, від вибору місця розташування до управління запасами та обслуговування клієнтів; вивчите



основні принципи ефективного управління торговельною діяльністю, включаючи планування, організацію, мотивацію та контроль, а також ознайомитесь із законодавчою базою, що регулює торговельну діяльність, та отримаєте знання про те, як дотримуватись нормативних вимог. Ви навчитесь критично оцінювати ситуації, знаходити нестандартні рішення та застосовувати творчий підхід до вирішення проблем.

## **МЕТА, КОМПЕТЕНТНОСТІ ТА РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

1. Мета курсу - формування у майбутніх фахівців сучасного наукового світогляду і системи глибоких спеціальних знань про організацію і технологію торгових процесів і їх вплив на ефективність комерційної діяльності суб'єктів ринкових відносин, вироблення вмінь і навичок їх використання у практичній діяльності підприємств.

2. Компетентності та результати навчання, формування яких забезпечує вивчення дисципліни.

**Загальні компетентності:** здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях. Здатність проведення досліджень на відповідному рівні. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій. Здатність ухвалювати рішення та діяти, дотримуючись принципу неприпустимості корупції та будь-яких інших проявів недоброчесності.

**Фахові компетентності:** здатність обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обґрунтування рішень щодо створення, функціонування підприємницьких та торговельних структур; здатність застосовувати інноваційні підходи в діяльності підприємницьких та торговельних структур; здатність визначати та оцінювати характеристики товарів і послуг в підприємницькій та торговельній діяльності; здатність здійснювати діяльність з дотриманням вимог нормативно-правових документів у сфері підприємницької та торговельної діяльності; здатність визначати і виконувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур.

**Очікувані програмні результати навчання:** використовувати базові знання з підприємництва та торгівлі й уміння критичного мислення, аналізу та синтезу в професійних цілях; застосовувати набуті знання для виявлення, постановки та вирішення завдань за різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. використовувати сучасні комп'ютерні і телекомунікаційні технології обміну та розповсюдження професійно спрямованої інформації у сфері підприємництва та торгівлі; організувати пошук, самостійний відбір, якісну обробку інформації з різних джерел для формування банків даних у сфері підприємництва та торгівлі; володіти методами та інструментарієм для обґрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких та торговельних структур; вміти застосовувати інноваційні підходи в підприємницькій та



торговельній діяльності; оцінювати характеристики товарів і послуг у підприємницькій та торговельній діяльності за допомогою сучасних методів; знати нормативно-правове забезпечення діяльності підприємницьких та торговельних структур і застосовувати його на практиці; вміти вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких та торговельних структур і розв'язувати проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів.

## ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Для успішного навчання та опанування компетентностями з даної дисципліни, необхідно мати здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу інформації, здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.

## ПЕРЕЛІК ТЕМ (ТЕМАТИЧНИЙ ПЛАН) ДИСЦИПЛІНИ

Таблиця 1 – Загальний тематичний план аудиторної роботи

Номер тижня	Теми лекцій	Теми практичних робіт
1	2	3
<b>Змістовий модуль 1. Організація основних форм торгівлі.</b>		
1	Тема 1. Організація торгівлі як галузь знань. Тема 2. Теоретичні засади організації торгівлі.	Пр. № 1. Організація торгівлі як галузь знань. Теоретичні засади організації торгівлі.
2	Тема 3. Організація оптової торгівлі. Організація оптового продажу товарів.	Пр. № 2. Організація оптової торгівлі. Організація оптового продажу товарів.
3	Тема 4. Поняття, склад і структура суб'єктів системи роздрібної торгівлі.	Пр. № 3 Поняття, склад і структура суб'єктів системи роздрібної торгівлі.
4	Тема 5. Основні засади облаштування роздрібних торговельних підприємств та торгово-технологічні процеси в магазинах	Пр. № 4. Основні засади облаштування роздрібних торговельних підприємств та торгово-технологічні процеси в магазинах
5.	Тема 6. Технічне оснащення роздрібних підприємств.	Пр. № 5. Технічне оснащення роздрібних підприємств.
6.	Тема 8. Формування асортименту та управління ним у магазині.	Пр. № 6. Формування асортименту та управління ним у магазині.
7.	Тема 9. Організація продажу товарів у магазинах.	Пр. № 7. Організація продажу товарів у магазинах.
<b>Змістовий модуль 2. Організація супровідних технологічних процесів в торгівлі та поза магазинних форм торгівлі.</b>		



8	Тема 10. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у торгівлі.	Пр. № 8. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у торгівлі.
9	Тема 11. Організація торгово-технологічного процесу на складах.	Пр. № 9. Організація торгово-технологічного процесу на складах.
10	Тема 12. Функціонування товарних бірж.	Пр. № 10. Функціонування товарних бірж.
11	Тема 13. Особливі форми продажу товарів	Пр. № 11. Особливі форми продажу товарів
12	Тема 14. Електронна торгівля.	Пр. № 12. Електронна торгівля.
13	Тема 15. Організація торгівлі на ринках.	Пр. № 13. Організація торгівлі на ринках.
14	Тема 16. Система торговельних послуг.	Пр. № 14. Система торговельних послуг.

## САМОСТІЙНА РОБОТА

№ з.п.	Назва теми	Види СР	Контрольні заходи
1.	Тема 1. Організація торгівлі як галузь знань.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
2	Тема 2. Теоретичні засади організації торгівлі.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
3	Тема 3. Організація оптової торгівлі.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
4	Тема 4. Організація оптового продажу товарів.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
5	Тема 5. Поняття, склад і структура суб'єктів системи роздрібно торгівлі.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
6	Тема 6. Основні засади облаштування роздрібних торговельних підприємств та торгово-технологічні процеси в магазинах.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування



7	Тема 7. Технічне оснащення роздрібних підприємств.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
8	Тема 8. Формування асортименту та управління ним у магазині.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
9	Тема 9. Організація продажу товарів у магазинах.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
10	Тема 10. Транспортне, тарне та технічне забезпечення технологічних процесів у торгівлі.	Тематичний пошук додаткової літератури, рішення задач, завдань	Доповіді, презентації, тестування
11	Тема 11. Організація торгово-технологічного процесу на складах.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
12	Тема 12. Функціонування товарних бірж.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
13	Тема 13. Особливі форми продажу товарів.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
14	Тема 14. Електронна торгівля.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
15	Тема 15. Організація торгівлі на ринках.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування
16	Тема 16. Система торговельних послуг.	Тематичний пошук додаткової літератури, розв'язання завдань на самостійне вирішення	Доповіді, презентації, тестування

## РЕКОМЕНДОВАНІ ІНФОРМАЦІЙНІ ТА НАВЧАЛЬНО-МЕТОДИЧНІ ДЖЕРЕЛА

### Навчально-методичні розробки:

1. Методичні вказівки до проведення практичних занять та виконання самостійної роботи з дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня денної форми навчання / Укл.: О.Є. Борисенко. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка». URL: <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.

2. Методичні вказівки до виконання контрольної роботи з дисципліни «Організація торгівлі» для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня заочної форми



навчання / Укл.: О.Є. Борисенко. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка». URL: <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.

2. Конспект лекцій з дисципліни «Організація торгівлі» / Укл.: О.Є. Борисенко. Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», URL: <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.

#### **Літературні джерела:**

1. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Організація торгівлі: Підручник; 3-ге вид. / за ред. Апопія В.В. Київ: Центр навчальної літератури, 2019. 632 с.

2. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підруч. для студентів ВНЗ. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. 679 с.

3. Балджи М. Д., Допіра І. А., Однолько В. О. Економіка та організація торгівлі : навч. посібник. Київ : Кондор-видавництво, 2017. 368 с.

4. Борисенко О.Є. Поліщук В.П. Розміщення торгових об'єктів малої архітектурної форми в місті. XLVII International scientific and practical conference «The Future of Scientific Discoveries: New Trends and Technologies» (November 13-15, 2024) Marseille, France. International Scientific Unity, 2024. P. 76-79.

5. Борисенко О.Є. Грантова підтримка розвитку бізнесу. Тиждень науки-2024. Факультет економіки та управління. Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 15–19 квітня 2024 р. [Електронний ресурс] / Редкол. : Вадим ШАЛОМЄЄВ (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2024. С. 162-163.

6. Борисенко О.Є., Груша О.К. Складнощі роботи мікробізнесу в умовах війни. Тиждень науки-2024. Факультет економіки та управління. Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 15–19 квітня 2024 р. [Електронний ресурс] / Редкол. : Вадим ШАЛОМЄЄВ (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2024. С. 171-172.

7. Борисенко О.Є. Груша О.К. Важливість та перспективи розвитку організації складської діяльності в інтернет-магазині. Відновлення України та її регіонів в контексті глобальних трендів: управління, адміністрування, забезпечення». Тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Запоріжжя, 23-24 травня 2024 р. [Електронний ресурс] / Редкол.:В.А. ШАЛОМЄЄВ (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2024. 775 с. – С.616-619

8. Борисенко О.Є., Нечай М.Ю. Шляхи підвищення ефективності управління запасами в магазині алкогольних напоїв «Відновлення України та її регіонів в контексті глобальних трендів: управління, адміністрування та забезпечення». Тези доповідей міжнародної науковопрактичної конференції, Запоріжжя, 25–26 травня 2023 р. [Електронний ресурс] / Редкол. : В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. С. 371-372.

9. Борисенко О.Є., Нечаєва І.А. Обґрунтування доцільності в умовах воєнного стану змін в податковій системі України на основі маркетингових досліджень. Концептуальні основи та практичний досвід обліку, аудиту та оподаткування в умовах глобалізації економіки: колективна монографія кафедри обліку і оподаткування (Національний університет «Запорізька політехніка», м. Запоріжжя). – Запоріжжя : видавець ФОП Мокшанов В. В, 2023. – 239 с. С.94-107 (0,41 д.а.)

10. Борисенко О.Є. Дудкін Ю.В. Методи оцінювання ефективності застосування заходів мерчандайзингу. Тиждень науки-2023. Факультет економіки та управління. Тези доповідей науково-технічної конференції, Запоріжжя, 24–28 квітня 2023 р. [Електронний ресурс] / Редкол. : Вадим ШАЛОМЄЄВ (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2023. С.186-188



11. Борисенко О.Є. Штанько М.А. Особливості організації роботи складу інтернет-магазину. Тиждень науки-2022. Факультет економіки та управління. Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 18–22 квітня 2022 р. [Електронний ресурс] / Редкол. :В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. С.1014-1016.

12. Борисенко О.Є. Особливості формування маркетингової товарної політики машинобудівного підприємства. *Тиждень науки-2022. Факультет економіки та управління.* Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 18–22 квітня 2022 р. [Електронний ресурс] / Редкол. :В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2022. С. 997-998.

13. Лифар В.В., **Борисенко О.Є.** Стратегія рекламної діяльності в мережі інтернет: сутність та значення. *Наукові перспективи: журнал.* 2022. №6 (24). 2022.. С. 332-344. [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-6\(24\)-332-344](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-6(24)-332-344)

14. Борисенко О.Є., Голуб В.О. Особливості розробки та просування товарної марки на продовольчому ринку України. *Тиждень науки-2021. Факультет економіки та управління.* Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 19–23 квітня 2021 р. [Електронний ресурс] / Редкол. :В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2021. С. 243-245.

15. Борисенко О.Є. Сморода О.В. Проблеми розвитку інтернет-торгівлі в Україні. Стратегічні пріоритети розвитку підприємництва, торгівлі та біржової діяльності: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції 14-15 травня 2020 р. / За заг. редакцією проф. Ткаченко А. М. Електрон. дані. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2020, С.227-228.

16. Борисенко О.Є. Бобровникова Р.Г. Система показників оцінки економічної активності торгових підприємств. Тиждень науки-2020. Факультет будівництва, архітектури та дизайну. Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 13–17 квітня 2020 р. / Редкол.: В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. Запоріжжя : НУ «Запорізька політехніка», 2020. С.192-195.

17. Борисенко О.Є., Білошапка В.С Основні чинники впливу на ефективність операційної діяльності торговельних мереж. *Підприємництво і торгівля: тенденції розвитку:* матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (21-22 травня 2020 року). Одеса: ОНПУ, 2020. С.143-145.

## ОЦІНЮВАННЯ

Згідно з Положенням про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка», контрольні заходи включають в себе поточний, проміжний та підсумковий контроль, а також комплексні контрольні роботи та ректорські контрольні роботи.

Система контролю знань здобувачів вищої освіти з дисципліни «Маркетингова товарна політика» включає в себе поточний, проміжний та підсумковий контроль.

Поточний контроль проводиться під час аудиторних занять. Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання поточний контроль та оцінювання знань здобувачів вищої освіти здійснюється за наступними напрямками: робота на лекційних заняттях (участь в експрес опитуванні (тестуванні), участь у навчальній дискусії); робота на практичних заняттях (обговорення теоретичних питань, доповіді, презентації, тестування, вирішення практичних завдань). Результати поточного контролю (поточна



успішність) є основною інформацією під час проведення екзамену і враховуються викладачем при визначенні результатів контролю та підсумкової оцінки з дисципліни.

Проміжний (модульний) контроль – це контроль знань здобувачів вищої освіти після вивчення логічно завершеної частини навчальної програми дисципліни. Проводиться у вигляді модульної контрольної роботи або за результатом поточного контролю.

Підсумковий контроль з дисципліни проводиться з метою оцінювання результатів навчання на певному освітньому ступені або на окремих його завершених етапах за 100-бальною системою. Підсумковий контроль включає семестровий контроль та атестацію здобувача вищої освіти. Семестровий контроль з дисципліни «Маркетингова товарна політика» проводиться у формі екзамену в обсязі навчального матеріалу, визначеного програмою навчальної дисципліни, і в терміни, встановлені графіком освітнього процесу.

Методи контролю. Для студентів денної форми навчання: усне опитування на практичних заняттях, підготовка тез і наукових статей; розв'язання задач та ситуацій; виступи з доповідями; диспут у формі діалогу.

Для студентів заочної форми навчання: захист контрольної роботи, розв'язання задачі.

Протягом семестру здобувач вищої освіти проходить два модульних контролю по 2-м змістовним модулям, кожний з яких оцінюється за 100-бальною шкалою. Студент може отримати оцінку по дисципліні за результатами поточної роботи та модульних контролів відповідно.

Під час поточного контролю враховуються наступні види робіт та критерії оцінювання по ним:

- активна робота здобувача вищої освіти на лекційному занятті (участь в дискусії, обговоренні - до 5 балів; підготовка презентації – до 8 балів; максимум 40 балів);

- активна робота здобувача вищої освіти на практичному занятті оцінюється до 35 балів (всього 7 практичних занять по 5 балів, максимум 35 балів);

- захист завдання для самостійної роботи здобувача вищої освіти оцінюється до 15 балів;

- неформальна та/або інформальна освіта (відвідування тренінгів, семінарів – до 5 балів, отримання сертифікатів з маркетингу товарної політики або його окремих складових – до 5 балів, участь у кейс-чемпіонатах – до 3 балів, академічна мобільність – до 2 балів) – до 15 балів;

- наукова діяльність (участь у науковій темі кафедри, участь у конференціях, написання статей) – до 15 балів;

- аудиторна контрольна робота – до 60 балів;

Підсумкова оцінка визначається як середня двох модульних контролів за перший та другий змістовні модулі.





Поточне тестування та самостійна робота																Підсумковий тест (залік)	Сума
МОДУЛЬ 1									МОДУЛЬ 2								
Змістовий модуль 1									Змістовий модуль 2							(100+ +100)/2	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	T11	T12	T13	T14	T15	T16		
11	11	11	11	11	11	11	11	12	14	14	14	14	14	14	16		

T1, T2 ... T16 – теми змістових модулів.

Оцінку «Зараховано» можна отримати якщо за результатами оцінювання основних видів поточної роботи здобувач вищої освіти набирає більше 60 балів. Менша кількість балів оцінюється як «Не зараховано» за двобальною шкалою.

Якщо здобувач вищої освіти не склав залік за поточними результатами та результатами модульного контролю, залік виставляється за результатами оцінювання завдання у вигляді білету. Контрольні питання до заліку розміщено в системі дистанційного навчання Moodle НУ «Запорізька політехніка»: <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.

Білет для складання заліку включає 10 тестових завдань, 1 задачу. Розподіл балів за кожне правильно виконане завдання наступне: тест – 6 бали (всього 60 балів), задача – 40 балів. Разом – 100 балів.

Контроль знань здобувачів вищої освіти *заочної форми навчання* здійснюється шляхом виконання та подальшого захисту контрольної роботи у вигляді відповідей на питання, що стосуються змісту роботи. Зміст завдань контрольної роботи можна знайти в системі дистанційного навчання НУ «Запорізька політехніка» у методичних вказівках з дисципліни «Маркетингова товарна політика» для здобувачів вищої освіти спеціальності 075 «Маркетинг» (освітня програма «Маркетинг»), які знаходяться в системі Moodle за посиланням <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.

Залік виставляється за результатами виконання білету. До залікової відомості заносяться результати за двобальною шкалою: «Зараховано» або «Не зараховано».

## ПОЛІТИКИ КУРСУ

*Політика дедлайнів.* 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. За наявності поважних причин (відповідно до інформації, яку надано деканатом) здобувач вищої освіти має право на складання індивідуального графіку вивчення окремих тем дисципліни.

*Політика академічної доброчесності.* Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, самоплагіат, фабрикація, фальсифікація, списування, обман, хабарництво, необ'єктивне оцінювання.



При вивченні дисципліни політика дотримання академічної доброчесності визначається Кодексом академічної доброчесності Національного університету «Запорізька політехніка» [https://zp.edu.ua/uploads/dept\\_nm/Nakaz\\_N253\\_vid\\_29.06.21.pdf](https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N253_vid_29.06.21.pdf)

*Політика дотримання прав та обов'язків здобувачів вищої освіти.* Права і обов'язки здобувачів вищої освіти відображено Положенні про організацію освітнього процесу в Національному університеті «Запорізька політехніка» ([https://zp.edu.ua/uploads/dept\\_nm/Nakaz\\_N405\\_vid\\_11.10.24.pdf](https://zp.edu.ua/uploads/dept_nm/Nakaz_N405_vid_11.10.24.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».

*Політика взаємоповаги та ефективної комунікації.* Здобувач вищої освіти має бути терпимим і доброзичливим до однокурсників та викладачів.

## **ТЕХНІЧНІ ВИМОГИ ДЛЯ РОБОТИ НА КУРСІ**

Щоб мати доступ до навчально-методичних розробок курсу необхідно мати особистий доступ до університетської навчальної платформи Moodle: <https://moodle.zp.edu.ua/course/view.php?id=2742>.