

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Назва дисципліни	Управління комерційною діяльністю
Загальна кількість кредитів та кількість годин для вивчення дисципліни	4 кредити / 120 год.
Вид підсумкового контролю	Залік
Викладач (і)	Машта Надія Олександрівна
Профайл викладача (ів) на сайті кафедри, в соцмережі	https://cutt.ly/SQZxm1u
E-mail викладача	nadya.mashta@rshu.edu.ua
Посилання на освітній контент дисципліни в CMS Moodle (за наявності) або на іншому ресурсі	
Мова викладання	Українська
Консультації	За графіком, розміщеним за посиланням: https://cutt.ly/uQZCuAf

ЦІЛІ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета: сформувані у здобувачів вищої освіти цілісну систему знань про теорію та практику управління комерційною діяльністю підприємств, що дасть їм змогу розв'язувати спеціалізовані завдання і практичні проблеми під час управління підприємством.

Завдання:

- пояснити суть, зміст комерційних відносин, зв'язків, комерційних процесів, операцій комерційного ринку, їх взаємозв'язок із зовнішнім середовищем і внутрішніми елементами торговельної галузі;
- навчитися аналізувати явища, закономірності, тенденції, характерні для сфери комерційної діяльності;
- науково обґрунтувати принципи, методи, способи організації та здійснення комерційної діяльності;

- навчитися визначати стратегічні напрями та шляхи розвитку і підвищення ефективності комерційної діяльності на ринку товарів і послуг;
- навчитися використовувати методичні підходи і алгоритми побудови моделей, методик, прогнозів при здійсненні комерційної діяльності;

2

- сформувати вміння і навички у майбутніх фахівців при управлінні комерційною діяльністю на ринку; здійсненні комерційних операцій з купівлі-продажу та експортно-імпортних операцій; оптовій закупівлі товарів; оптимізації товаропостачання, впровадження прогресивних форм постачання, формуванні оптимального асортименту; організації роздрібного продажу товарів; оцінюванні ефективності комерційних операцій і всього процесу комерційної діяльності та ін.

У процесі опанування даної дисципліни здобувач вищої освіти набуває наступних **програмних компетентностей**:

ЗК 3. Здатність до абстрактного мислення, аналізу, синтезу.

ЗК 7. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК 9. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.

ЗК 14. Здатність працювати у міжнародному контексті.

ЗК 15. Здатність діяти на основі етичних міркувань (мотивів). СК 1.

Здатність визначати та описувати характеристики організації. СК 2.

Здатність аналізувати результати діяльності організації, зіставляти їх з факторами впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

СК 3. Здатність визначати перспективи розвитку організації.

СК 4. Вміння визначати функціональні області організації та зв'язки між ними.

СК 5. Здатність управляти організацією та її підрозділами через реалізацію функцій менеджменту.

СК 6. Здатність діяти соціально відповідально і свідомо.

СК 7. Здатність обирати та використовувати сучасний інструментарій менеджменту.

СК 8. Здатність планувати діяльність організації та управляти часом. СК 9. Здатність працювати в команді та налагоджувати міжособистісну взаємодію при вирішенні професійних завдань.

СК 10. Здатність оцінювати виконувані роботи, забезпечувати їх якість та мотивувати персонал організації.

СК 13. Розуміти принципи і норми права та використовувати їх у професійній діяльності.

Основними **програмними результатами** навчання є:

Р 4. Демонструвати навички виявлення проблем та обґрунтування управлінських рішень.

Р 5. Описувати зміст функціональних сфер діяльності організації. Р 6. Виявляти навички пошуку, збирання та аналізу інформації, розрахунку показників для обґрунтування управлінських рішень. Р 8. Застосовувати методи менеджменту для забезпечення ефективності діяльності організації.

Р 10. Мати навички обґрунтування дієвих інструментів мотивування персоналу організації.

Р 11. Демонструвати навички аналізу ситуації та здійснення комунікації у різних сферах діяльності організації.

Р 12. Оцінювати правові, соціальні та економічні наслідки функціонування організації.

3

При цьому здобувачі вищої освіти повинні:

знати:

- особливості законодавчого регулювання у галузі управління комерційною діяльністю;
- терміни, визначення, поняття, які характеризують комерційну діяльність;
- особливості проектування і побудови оптимальних моделей комерційної діяльності на ринку оптового та роздрібного продажу товарів, а також надання послуг;
- специфіку управління комерційними службами підприємств; - технологію здійснення комерційних операцій з купівлі-продажу; - порядок і способи укладання договірних відносин;
- особливості застосування сучасних методів управління та аналізу асортименту товарів та товарних запасів;
- характерні особливості управління торговою безпекою на підприємствах торгівлі;
- способи підвищення культури торгівлі й якості обслуговування; - особливості здійснення державного нагляду за діяльністю підприємств у сфері торгівлі та надання послуг;
- систему показників, що використовуються для оцінки результатів комерційної діяльності та комерційного ризику.

вміти:

- виявляти закономірності та тенденції розвитку торгової справи в умовах ринкової економіки;
- генерувати бізнес-ідеї та проектувати моделі комерційної діяльності на ринку товарів і послуг;
- аналізувати господарські договори, асортимент товарів/послуг, товарні запаси тощо;
- оцінювати ефективність комерційної діяльності та проектувати напрями підвищення ефективності управління нею.

ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ ТА КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ

Ефективність засвоєння змісту дисципліни «Управління комерційною діяльністю» значно підвищиться, якщо здобувач вищої освіти попередньо опанував матеріал дисциплін «Сталий розвиток територій», «Стандартизація і сертифікація продукції та послуг», «Теорія економічного аналізу», «Експертиза

товарів та послуг», «Товарознавство продовольчих товарів», «Товарознавство непродовольчих товарів» тощо.

Мотивація здобувачів вищої освіти здійснюється шляхом вирішення практичних кейсів, які демонструють необхідність вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю».

Спільна (групова) діяльність забезпечується шляхом спільної роботи здобувачів вищої освіти над вирішенням кейсів та ситуаційних завдань, пов'язаних із пошуком комерційної ідеї для власного бізнесу.

4

Самостійна діяльність здобувачів вищої освіти забезпечується шляхом самостійного ознайомлення ними із чинним вітчизняним та міжнародним законодавством у сфері комерційної роботи; самостійною підготовкою доповідей та презентацій, що висвітлюють проблемні моменти комерційної діяльності в Україні та світі; виконанням індивідуального навчально-дослідного завдання; проведенням наукових досліджень у сфері комерційної діяльності із подальшою підготовкою тез доповідей на наукові конференції.

ПЕРЕЛІК ТЕМ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ I. Основні поняття комерційної діяльності

Тема 1. Поняття та суть комерційної діяльності.

Суть та зміст комерційної діяльності. Комерційні процеси. Комерційні операції. Характерні особливості комерційної діяльності. Структура комерційної діяльності. Принципи комерційної діяльності. Чинники розвитку комерційної діяльності. Об'єкти та суб'єкти комерційної діяльності.

Особистісні та професійні вимоги до комерційного працівника. Етичний кодекс підприємця-комерсанта. Етикет підприємця-комерсанта. Правила ділового листування. Суть ділового протоколу. Порядок ведення ділових переговорів.

Тема 2. Управління комерційними службами підприємств Склад комерційних служб підприємств. Основні принципи організації роботи комерційних служб підприємств. Функції комерційних служб підприємства.

Види та характеристика організаційної структури комерційного відділу: лінійна, лінійно-функціональна, функціональна, горизонтальна. Спеціалізація збутових комерційних служб підприємств. Особливості оцінки ефективності функціонування комерційних служб підприємства.

Тема 3. Господарські зв'язки у торгівлі

Значення, види та класифікація господарських зв'язків.

Характерні риси та класифікація господарських договорів. Господарський договір, контракт, угода. Порядок і способи укладання договірних відносин. Порядок зміни та розірвання господарських договорів.

Господарські санкції: відшкодування збитків, штрафні санкції, оперативно-господарські санкції, адміністративно-господарські санкції.

Претензійна робота.

Тема 4. Сучасні методи управління та аналізу асортименту товарів

Поняття асортименту, товарної номенклатури, торгового асортименту. Структурування асортименту. Товарний класифікатор. Асортиментна матриця. Асортиментний мінімум.

Методи аналізу асортименту: матриця БКГ; АВС, XYZ, поєднаний АВС XYZ; аналіз асортименту за параметрами впливу: сфери застосування, обмеження та особливості проведення.

5

Тема 5. Управління товарними запасами торговельного підприємства

Суть та склад товарних запасів торговельного підприємства. Класифікація товарних запасів. Фактори, що визначають розмір та швидкість обороту товарних запасів.

Стратегія управління товарними запасами підприємства. Етапи процесу стратегічного управління.

Принципи та методи нормування товарних запасів. Обсяги та причини створення наднормативних товарних запасів. Політика реалізації понаднормативних запасів.

Методи ФІФО та ЛІФО для оцінки товарних запасів.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ II. Особливості управління окремими сферами комерційної діяльності

Тема 6. Управління торговою безпекою на підприємствах торгівлі

Поняття "торгова безпека". Цілі торгової безпеки. Система торгової безпеки. Методи управління ризиками у торговій безпеці.

Втрати та збитки у системі торгової безпеки. Види та джерела матеріальних втрат. Поняття "збитки" у системі торгової безпеки. Основні елементи системи торгової безпеки: традиційні (кадрова, інженерно-технічна, інформаційна безпека) та спеціалізовані (суб'єкти запобігання втрат, система альтернативного обліку, стимулювання попередження втрат).

Тема 7. Фірмова торгівля. Культура та якість торговельного обслуговування

Поняття "фірмова торгівля". Передумови виникнення фірмової торгівлі. Завдання фірмової торгівлі. Ефективність фірмової торгівлі. Особливості діяльності фірмових магазинів та функції, що на них покладаються. Політика діяльності фірмових магазинів: цінова, товарна, кадрова.

Методи вивчення попиту у фірмових магазинах.

Поняття системи торговельного обслуговування і її складових елементів. Особливості організації системи торговельного обслуговування. Масове обслуговування. Індивідуальне обслуговування.

Комфорт на підприємствах торгівлі. Складові елементи культури торгівлі. Якість торговельного обслуговування. Зовнішні і внутрішні стандарти

обслуговування.

Кількісна оцінка якості торговельного обслуговування.

Тема 8. Державний нагляд за діяльністю підприємств у сфері торгівлі

Поняття державного нагляду. Особливості проведення перевірок органами державного нагляду.

Органи державного нагляду та їх функції.

Органи захисту прав споживачів. Управління захисту прав споживачів. Громадські організації споживачів.

6

Громадські об'єднання підприємців як посередники між владою і бізнесом

Тема 9. Комерційний ризик і шляхи його пом'якшення. Захист комерційної інформації.

Суть комерційного ризику. Основні причини виникнення ризику. Класифікація ризиків у комерційній діяльності.

Аналіз і оцінка комерційного ризику.

Способи зниження ризиків.

Сутність комерційної інформації та комерційної таємниці. Принципи віднесення інформації до комерційної таємниці. Відомості, які не можуть бути комерційною таємницею. Способи захисту комерційної інформації.

Тема 10. Ефективність комерційної діяльності.

Суть ефективності комерційної діяльності. Види ефективності комерційної діяльності.

Принципи формування системи показників ефективності комерційної діяльності. Система показників оцінки ефективності комерційної діяльності.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА ТА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Основна

1. Апопій В.В., Бабенко С.Г., Гончарук Я.А. та ін. Комерційна діяльність на ринку товарів та послуг: Підручник. К.: Знання, 2008. 558 с.
2. Апопій В.В., Міщук І.П., Ребицький В.М. та ін. Організація торгівлі: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 616 с.
3. Апопій В.В., Міщук І.П., Рудницький С.І., Хом'як Ю.М. Теорія та практика торговельного обслуговування: Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 496 с.
4. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: Навч. Посіб. К.: Професіонал, 2004. 288 с.
5. Виноградська А.М. Комерційна діяльність торговельного підприємства: Навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 278 с.
6. Ліпич Л.Г., Кошій О.В. Комерційна діяльність: Навчальний посібник. Луцьк: ред.-видавничий відділ ЛДТУ, 2005. 288 с.

Допоміжна

7. Вегера С.А., Єрохіна А.С., Максименко К.О., Притульська Н.В., Ханик Посполітак Р.Ю. Основи споживчих знань: Навчальний посібник для вищих навчальних закладів / За заг. ред. К.О. Максименко, О.В. Овчарук. К.: "К.І.С.", 2008. 192 с.
8. Дикань В.Л., Каграманян А.О., Каличева Н.Є. та ін. Товарознавство та комерційна діяльність: підручник /за ред. В. Л. Диканя. Харків: УкрДУЗТ, 2018. 363 с. URL: <http://193.105.7.137/handle/123456789/2429>
9. Локтев Е.М., Базилев В.В., Саркисян Л.Г. Основи комерційної діяльності: Практикум. Ч.2. К.: Вид. Європ. ун-ту, 2005. 382 с.
10. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства: Підручник для вузів [під ред. проф. Н.М.Ушакової]. К.: Хрещатик, 1999. 800 с.
11. Тарасюк Г.М. Планування комерційної діяльності: Навч. посіб. К.: Каравела, 2005. 400 с.

7

Законодавчі документи

12. Господарський кодекс України, № 436-IV від 16.01.2003.
13. Закон України "Про захист прав споживачів", № 3161-IV від 1.12.2005.
14. Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" № 877-V, від 5 квітня 2007 року.
15. Закон України "Про рекламу", № 270/96-ВР від 03.07.96.
16. Конституція України, від 28.06.1996.
17. Наказ комітету України з питань розвитку підприємництва "Про затвердження форми та Порядку ведення Журналу відвідання суб'єктів підприємницької діяльності контролюючими органами (Журнал реєстрації перевірок)", № 18 від 10.08.1998.
18. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі непродовольчими товарами", № 98 від 11.03.2004.
19. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі продовольчими товарами", № 185 від 11.07.2003.
20. Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України "Про затвердження Правил торгівлі на ринках", № 57 від 26.02.2002.
21. Наказ Міністерства економіки України "Про затвердження Правил продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями", № 103 від 19.04.2007.
22. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків "Про затвердження Правил комісійної торгівлі непродовольчими товарами", № 37 від 13.03.95
23. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України "Про затвердження Правил роботи дрібнороздрібної торговельної мережі", № 369 від 08.07.96.
24. Наказ Міністерства зовнішніх економічних зв'язків і торгівлі України "Про затвердження Правил роздрібної торгівлі картоплею та плодоовочевою

- продукцією", № 344 від 08.07.97.
25. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку гарантійного ремонту (обслуговування) або гарантійної заміни технічно складних побутових товарів", № 506 від 11 квітня 2002 р.
 26. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку координації одночасного проведення планових перевірок (ревізій) контролюючими органами та органами державного фінансового контролю", № 805 від 23 жовтня 2013 р.
 27. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Правил торгівлі у розстрочку фізичним особам", № 383 від 30.03.2011.
 28. Цивільний кодекс України, № 435-IV від 16.01.2003.

8

17. Інформаційні Інтернет-ресурси

1. Сайт Верховної ради України <http://www.rada.com.ua>.
2. Он-лайн бібліотека для студентів <https://www.twirpx.com/>.
3. Програма підтримки підприємництва «Будуй своє» <https://buduysvoe.com/>.
4. Масові безкоштовні он-лайн курси «Prometheus» <https://prometheus.org.ua/>

ТЕХНІЧНЕ Й ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ /ОБЛАДНАННЯ

Ноутбук, персональний комп'ютер, мобільний пристрій (телефон, планшет) з підключенням до Інтернету для:

- комунікації та опитувань;
- виконання домашніх завдань;
- виконання завдань самостійної роботи;
- проходження тестування (поточний, модульний, підсумковий контроль).

ВИДИ ТА МЕТОДИ НАВЧАННЯ І ОЦІНЮВАННЯ

Під час вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» використовуються такі методи навчання:

МН1 – словесний метод (лекція, дискусія, виступи, співбесіда тощо);

МН2 – практичний метод (практичні заняття);

МН3 – наочний метод (метод ілюстрацій, метод демонстрацій, екскурсії на підприємства торгівлі);

МН4 – робота з навчально-методичною літературою (тезування, анотування, складання доповіді);

МН5 – відеометод у поєднанні з новітніми інформаційними технологіями та комп'ютерними засобами навчання (дистанційні, мультимедійні, веб орієнтовані тощо);

МН6 – самостійна робота (розв'язання завдань);

МН7 – індивідуальна науково-дослідна робота здобувачів вищої освіти.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ

Під час вивчення дисципліни «Управління комерційною діяльністю» використовуються такі методи оцінювання:

МО2 – усне та письмове опитування

- МО4 – тестування;
 МО5 – командні проекти;
 МО6 – реферати, есе;
 МО7 – презентації результатів виконаних завдань та досліджень;
 МО8 – презентації та виступи на наукових заходах;
 МО9 – захист практичних робіт;
 МО10 – залік.

9

**РОЗПОДІЛ БАЛІВ, ЯКІ ОТРИМУЮТЬ ЗДОБУВАЧІ ВИЩОЇ
ОСВІТИ ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІНИ «УПРАВЛІННЯ
КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ»**

№ з/п	Вид роботи	Кількість балів	Розрахунок	Максимальна сума балів
1	Поточна робота			60
1.1	Активна робота під час лекційних занять	2,0	$2,0 \cdot 10 = 20$	20
1.2	Перевірка готовності студента до практичного заняття	2,0	$2,0 \cdot 10 = 20$	20
1.3	Активна робота під час практичних занять	2,0	$2,0 \cdot 10 = 20$	20
1.4	Звіт за результатами виконання практичних занять	9,0	$9,0 \cdot 1 = 9$	9
1.5	Модульна контрольна робота	13,0	$13,0 \cdot 2 = 26$	26
1.6	Написання тез доповідей або статті	5	$5,0 \cdot 1 = 5$	5
Всього				100

Модуль 1 Поточне оцінювання		Модуль 2 Модульний контроль	Сума
Змістовий модуль 1	Змістовий модуль 2	Модульні контрольні роботи	
37	37	26	100

**СИСТЕМА ТА КРИТЕРІЇ ОЦІНЮВАННЯ У РІВНЕНСЬКОМУ
ДЕРЖАВНОМУ ГУМАНІТАРНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ**

Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми / виду діяльності

може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в розподілі балів, які отримують здобувачі вищої освіти при вивченні дисципліни.

Результат освітньої діяльності здобувача вищої освіти оцінюється відповідно до «Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти РДГУ» за такими рівнями та критеріями:

Суми балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
90-100	A	відмінно	здобувач вищої освіти виявляє особливі творчі здібності, вміє самостійно здобувати знання, без допомоги викладача знаходить і опрацьовує необхідну інформацію, вміє використовувати набуті знання і вміння для прийняття рішень у нестандартних ситуаціях, переконливо аргументує відповіді, самостійно розкриває власні здібності	Високий (творчий)	відмінно	зараховано
82-89	B	дуже добре	здобувач вищої освіти вільно володіє теоретичним матеріалом, застосовує його на практиці, вільно розв'язує	Достатній (конструктивно)	добре	

10

Суми балів за 100-бальною шкалою	Оцінка в ЄКТС	Значення оцінки ЄКТС	Критерії оцінювання	Рівень компетентності	Оцінка за національною шкалою	
					екзамен	залік
			вправи і задачі у стандартних ситуаціях, самостійно виправляє допущені помилки, кількість яких незначна	варіативний		
74-81	C	добре	здобувач вищої освіти вміє зіставляти, узагальнювати, систематизувати інформацію під керівництвом викладача, загалом самостійно застосовувати її на практиці; контролювати власну діяльність; виправляти помилки, з-поміж яких є суттєві, добирати аргументи для підтвердження думок			

64-73	D	задовільно	здобувач вищої освіти відтворює значну частину теоретичного матеріалу, виявляє знання і розуміння основних положень, за допомогою викладача може аналізувати навчальний матеріал, виправляти помилки, з-поміж яких є значна кількість суттєвих	Середній (репродуктивний)	задовільно	
60-63	E	достатньо	здобувач вищої освіти володіє навчальним матеріалом на рівні, вищому за початковий, значну частину його відтворює на репродуктивному рівні			
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання семестрового контролю	здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні окремих фрагментів, що становлять незначну частину навчального матеріалу	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	здобувач вищої освіти володіє матеріалом на рівні елементарного розпізнання і відтворення окремих фактів, елементів, об'єктів	Низький (рецептивно-продуктивний)	незадовільно	не зараховано

Підсумкова (загальна) оцінка з навчальної дисципліни «Управління комерційною діяльністю» є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове оцінювання рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання ситуаційних завдань; оцінка (бали) за практичну діяльність; оцінка (бали) за участь у наукових конференціях, олімпіадах, підготовку наукових публікацій тощо.

Залік з дисципліни «Управління комерційною діяльністю» виставляється за результатами поточного модульного контролю (максимум 100 балів). Здобувачам вищої освіти надається право підвищувати свій рейтинг лише після завершення вивчення навчальної дисципліни.

11

ПОЛІТИКА ДИСЦИПЛІНИ

Під час організації освітнього процесу здобувачі вищої освіти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: «Положення про організацію освітнього процесу у РДГУ», «Положення про академічну доброчесність», «Положення про оцінювання знань і умінь здобувачів вищої освіти»,

«Положення про практики», «Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти».

Кожен викладач ставить здобувачам вищої освіти систему вимог та правил поведінки здобувачів вищої освіти на заняттях, доводить до їх відома методичні рекомендації щодо виконання різних видів робіт. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність під час практичного заняття; (не)допустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття; несвоєчасне виконання поставленого завдання і т. ін.

ПОЛІТИКА ДОБРОЧЕСНОСТІ

Здобувач вищої освіти, виконуючи самостійну або індивідуальну роботу, повинен дотримуватись політики доброчесності. У разі наявності плагіату в будь-яких видах робіт здобувача вищої освіти він отримує незадовільну оцінку і повинен повторно виконати завдання, які передбачені у силабусі.