

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут енергетики, автоматики та водного господарства

**01-05-292S**

<b>СИЛАБУС</b>	<b>Основи географічного менеджменту і маркетингу</b>	
<b>SYLLABUS</b>	<b>Basic administrationis geographicae et venalicium</b>	
Шифр за ОП Code in Degree Programme	OK 24	
Освітній рівень Level of Education	Бакалаврський (перший)	
	Bachelor's (first)	
Галузь знань Field of Knowledge	10	Природничі науки Natural Sciences
Спеціальність Field of Study	106	Географія Geographia
Освітня програма Degree Programme	Конструктивна географія, управління водними та мінеральними ресурсами	
	Geographia constructiva, administratio aquarum et opum mineralium	

Силабус навчальної дисципліни «Основи географічного менеджменту і маркетингу» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Конструктивна географія, управління водними та мінеральними ресурсами», спеціальності 106 «Географія». Рівне. НУВГП. 2024.14 стор.

ОП на сайті університету: <https://ep3.nuwm.edu.ua/21454/>

Розробник силабусу: *Холоденко В.С., к.геогр.н., доцент, доцент кафедри геології та гідрології*

Силабус схвалений на засіданні кафедри  
Протокол № 3 від “25” листопада 2024 року

В.о. завідувача кафедри: *Мельничук В.Г., д.геол.н., професор*

Керівник (гарант) ОП: *Басюк Т.О., к.геогр.н., доцент, доцент кафедри геології та гідрології*

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ  
Протокол № 3 від “26” листопада 2024 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІ: *Сафоник А.П., д.т.н., професор*

Попередня версія силабусу (вказати шифр) - немає

**ПРОГРАМА ОСВІТНЬОГО КОМПОНЕНТУ****Навчальна дисципліна «Основи географічного менеджменту і маркетингу»****ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ**

Ступінь вищої освіти	<i>бакалавр</i>
Освітня програма	<i>«Конструктивна географія, управління водними та мінеральними ресурсами»</i>
Спеціальність	<i>106 «Географія»</i>
Рік навчання, семестр	<i>4 рік; 7 семестр</i>
Кількість кредитів	<i>3 кредити</i>
Лекції:	<i>16 години</i>
Практичні заняття:	<i>14 годин</i>
Самостійна робота:	<i>60 годин</i>
Курсова робота:	<i>-</i>
Форма навчання	<i>денна</i>
Форма підсумкового контролю	<i>екзамен</i>
Мова викладання	<i>державна</i>

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКА

Лектор



**Холоденко Вікторія Святославівна,**  
к.геогр.н., доцент, доцент кафедри геології  
та гідрології

Вікіситет

<https://wiki.nuwm.edu.ua/index.php>

ORCID

[https:// https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0002-4679-8455&justRegistered](https://orcid.org/my-orcid?orcid=0000-0002-4679-8455&justRegistered)

Як комунікувати

[https://v.s.kholodenko@nuwm.edu.ua](mailto:v.s.kholodenko@nuwm.edu.ua)  
Корпоративна пошта  
[v.s.kholodenko@nuwm.edu.ua](mailto:v.s.kholodenko@nuwm.edu.ua)

## ІНФОРМАЦІЯ ПРО ОСВІТНІЙ КОМПОНЕНТ

**Мета та завдання**

Сучасний ринок праці вимагає від майбутніх бакалаврів глибоких теоретичних знань та професійно-практичних компетентностей з економічної складової, тому важливою частиною у підготовці майбутнього бакалавра з географії є вивчення навчальної дисципліни циклу фахової підготовки «Основи географічного менеджменту і маркетингу».

**Метою** викладання навчальної дисципліни «Основи географічного менеджменту і маркетингу» є надбання майбутніми бакалаврами теоретичних та практичних знань та навичок забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання завдяки раціональній просторовій організації виробництва і ринку збуту товарів (послуг); розгляд географічного простору (географічного середовища) як важливого різновиду виробничого ресурсу (ресурсотовару); запровадження географічного менеджменту і маркетингу як ефективного інструменту реалізації концепції сталого розвитку на місцевому та регіональному рівнях; ефективно здійснювати функції територіального планування, управління і моніторингу за допомогою сучасних ГІС. Тобто, процес управління територіальною (геопросторовою) організацією продуктивних сил, громадського життя і довкілля на регіональному і локальному рівнях з метою одержання економічних, соціальних, екологічних і синергетичних ефектів (у т.ч. ефекту сталого розвитку) завдяки оптимізації розміщення.

Основними завданнями, що мають бути вирішені в процесі викладання дисципліни, є теоретична та практична підготовка здобувачів з питань основ географічного менеджменту і маркетингу, а саме:

**знати:**

- основні поняття географічного менеджменту і маркетингу;

- основні законодавчі та нормативні документи, що регламентують діяльність у сфері геоменеджменту і геомаркетингу;

- умови, зміст, особливості формування, методи оцінки, функції, концепції, розрахункові методики оцінок діяльності підприємств;

- класифікацію функцій: організаційної, мотиваційної, стимулюючої, планувальної, контролю, прийняття управлінських рішень, комунікаційної.

**вміти:**

- вирішувати проблеми оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища організації з метою вибору стратегії діяльності;

- будувати схему організаційної структури управління підприємством;

- використовувати способи моделювання управлінських рішень;

- вирішувати і аналізувати конфліктні ситуації на підприємстві;

- проводити оцінку ефективності управління;

- визначати оптимальні інвестиційні проекти;

- розраховувати частки ринку та визначення етапу життєвого циклу товару.

Посилання на розміщення освітнього компонента на навчальній платформі Moodle, на платформі освітніх програм та їхніх освітніх компонентів

<https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=6592>

**Передумови вивчення\***

**(місце освітнього компоненту в структурно-логічній схемі)**

Вивчається одночасно з дисциплінами: Безпека життєдіяльності та цивільний захист; Географічні інформаційні системи і технології; Управління водними та мінеральними ресурсами; Геоекологічна експертиза і аудит.

**Компетентності**

При вивченні навчальної дисципліни здобувачі вищої освіти першого (бакалаврського) рівня мають набути компетентності: загальні та спеціальні (фахові).

**Загальні:** ЗК1. Здатність застосовувати знання в практичних ситуаціях.

ЗК2. Знання та розуміння предметної області та розуміння професійної діяльності.

ЗК4. Здатність спілкуватися іноземною мовою.

ЗК6. Здатність до проведення досліджень на відповідному рівні.

ЗК8. Навички міжособистісної взаємодії.

**Спеціальні (фахові):** СК2. Здатність застосовувати знання і розуміння основних характеристик, процесів, історії і складу природи і суспільства.

СК3. Здатність здійснювати збір, реєстрацію і аналіз даних за допомогою відповідних методів і технологічних та програмних засобів у польових і лабораторних умовах.

СК5. Здатність аналізувати склад і будову геосфер (у відповідності до спеціалізації) на різних просторово-часових масштабах.

СК6. Здатність інтегрувати польові та лабораторні спостереження з теорією у послідовності: від спостереження до розпізнавання, синтезу і моделювання.

СК8. Самостійно досліджувати природні матеріали та статистичні дані (мінерали, гірські породи, корисні копалини, гідрологічні об'єкти та їх просторово-часові параметри) в польових і лабораторних умовах, описувати, аналізувати, документувати і презентувати результати.

СК10. Здатність ідентифікувати та класифікувати відомі і реєструвати нові об'єкти у географічній оболонці, їх властивості та притаманні їм процеси.

СК14. Володіння сучасними методами моделювання географічних та геоекологічних об'єктів, процесів та явищ довкілля.

**Програмні результати навчання (ПРН). Результати навчання (РН)\***

ПР01. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії географії, а також світоглядних наук.

ПР03. Пояснювати особливості організації географічного простору.

ПР05. Збирати, обробляти та аналізувати інформацію в області географічних наук.

ПР07. Визначати основні характеристики, процеси, історію і склад ландшафтної оболонки та її складових.

ПР08. Застосовувати моделі, методи фізики, хімії, геології, екології, математики, інформаційних технологій тощо при вивченні природних та суспільних процесів формування і розвитку геосфер.

ПР012. Готувати аналітичні звіти на основі матеріалів польових та лабораторних геологічних, гідрологічних, географічних досліджень.

## **Структура та зміст освітнього компонента**

### **Змістовий модуль 1 – Науково-методологічні засади основ географічного менеджменту і маркетингу**

**Тема 1. Вступ в навчальну дисципліну «Основи географічного менеджменту і маркетингу». Геоменджмент і геомаркетинг як інструменти сталого розвитку в умовах конкуренції регіонів.** Географічний менеджмент у контексті глобалізації та конкуренції регіонів. Логіко-концептуальні засади поняття "геоменджмент". Рентні та мультиплікативні ефекти розміщення як предмет географічного менеджменту. Функції, методи і технології географічного менеджменту. Інтегрована концепція географічного маркетингу. Роль географічного менеджменту у запровадженні сталого регіонального розвитку в Україні.

**Тема 2. Поняття організації та управління, зміст менеджменту.** Поняття організації, її роль та значення в менеджменті. Зовнішнє та внутрішнє середовище організації. Поняття управління та зміст менеджменту. Основні категорії менеджменту.

**Тема 3,4. Основні функції, методи та принципи управління.** Поняття та класифікація функцій. Функції: організаційна, мотиваційна, стимулююча, планування, контролю, прийняття управлінських рішень, комунікаційна. Методи та принципи управління організацією.

**Тема 5. Сучасний менеджер, керівництво та лідерство в менеджменті.** Причини виникнення груп. Управління формальними групами. Особливості управління неформальними групами. Поняття та загальна характеристика керівництва. Типи керівників. Основи керівництва: вплив; лідерство; влада. Влада в менеджменті. Види та баланс влади. Форми влади керівника. Природа лідерства та його складові. Типологія лідерів. Особливості національних систем керівництва.

### **Змістовий модуль 2 – Прикладні засади основ географічного маркетингу**

**Тема 6. Суть і зміст маркетингу. Концепції, види та функції маркетингу.** Суть, зміст і поняття маркетингу. Концепції маркетингу. Функції маркетингу. Види маркетингу. Методи маркетингових досліджень.

**Тема 7. Маркетингова товарна політика.** Зміст маркетингової товарної політики. Сутність та класифікація товарів. Життєвий цикл товару. Якість і конкурентоспроможність продукції виробничого підприємства. Розробка та впровадження нового товару на ринку. Стратегії маркування товарів.

**Тема 8. Маркетингова цінова та збутова політика.** Сутність та цілі цінової політики в системі маркетингу підприємства. Ціноутворення на ринках різних типів. Методика розрахунку ціни. Характеристика маркетингових цінових стратегій. Сутність, мета і завдання політики розподілу. Канал розподілу, його рівні. Торговельні посередники. Збутова логістика.

**Разом за змістовим модулем 1, 2** (лекції – 16 год., практичні заняття – 14 год., самостійна робота – 60 год.). Кожна лекція по 2 години.

### Тематика на самостійну роботу

Здобувачі самостійно опрацьовують тематику окремих лекційних питань, готуються до модульних контролів, виконують та розраховують практичні роботи, задачі.

### **Тематика практичних робіт**

№ з/п	Назва, вид роботи	Кількість годин		Бал оцінювання
1	Оцінювання внутрішнього та зовнішнього середовища організації з метою вибору стратегії діяльності.	2	8	
2	Побудова схеми організаційної структури управління підприємством.	2	8	
3	Способи моделювання управлінських рішень.	2		8
4	Аналіз конфліктних ситуацій на підприємстві.	2	8	
5	Оцінка ефективності управління.	2	8	
6	Визначення оптимального інвестиційного проекту.	2	8	
7	Розрахунок частки ринку та визначення етапу життєвого циклу товару.	2	8	
	Вчасність здачі практичних робіт			4
<b>РАЗОМ</b>		<b>14 год.</b>	<b>60</b>	

### **Форми та методи навчання**

Форми проведення занять: лекції; практичні роботи; тренінги. Окремі питання тем виносяться на самостійне опрацювання студентів. Методи та технології навчання: індивідуальне і групове навчання; навчальна дискусія, обговорення; аналіз конкретних ситуацій; презентації; ситуаційні дослідження; мультимедійні технології.

### **Інструменти, обладнання, програмне забезпечення**

Для опанування даного ОК необхідно мати постійний доступ до інтернету, інтернет сайтів, телефон або комп'ютер (ноутбук), підключення студентів до ЕДО НУВГП.

### **Порядок оцінювання програмних результатів навчання/ результатів навчання**

**Методи оцінювання знань** базуються на проведенні контролю роботи здобувачів та оцінюванні ступеня засвоєння пройденого матеріалу.



Поточний контроль знань буде проводитися тестуванням і оцінюванням виконаних практичних та самостійних робіт, що дасть сумарний бал до екзамену. Для визначення рівня засвоєння здобувачами навчального матеріалу використовуються такі методи оцінювання знань:

- поточне (усне) опитування та письмове після вивчення змістових модулів;

- виконання практичних робіт, після якого виставляється загальний бал.

Для діагностики знань використовується рейтингова система ECTS зі 100-бальною шкалою оцінювання.

#### **Розподіл балів, які отримують здобувачі**

Поточне тестування та самостійна робота								Підсумковий тест (екзамен)		Сума
Змістовий підсумковий модуль №1,2								40		
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	МК 1	МК 2	100
8	8	8	8	9	9	9	9	20	20	
60										

T1, T2 ... T8 – теми змістових модулів.

#### **Шкала оцінювання**

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка за національною шкалою	
	для екзамену	
90 – 100	відмінно	
82-89	добре	
74-81		
64-73	задовільно	
60-63		
35-59	не задовільно з можливістю повторного складання	
0-34	не задовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	

Модульні контролю знань проводяться у навчальній платформі Moodle. Загальна кількість питань у базі навчальної платформи Moodle складає 300 (змістовий модуль 1 - 150 питань і модуль 2 складається із 150 питань).

Структура оцінки поточного (модулі 1, 2) контролів знань за трьома рівнями (1 – достатній рівень складності, 2 – вище достатнього рівня складності, 3 – високий рівень складності) показано в таблиці.

Рівень складності	Назва файлу	Загальна к-сть завдань в базі	Кількість завдань в білеті	Оцінка завдань (бали)	
				за одне	загальна
1	Основи географічного менеджменту і маркетингу_Мод1, 2_Рівень1.doc	90	20	0,45	0-9

2	Основи географічного менеджменту і маркетингу_Мод1, 2_Рівень2.doc	50	7	0,71	0-5
3	Основи географічного менеджменту і маркетингу_Мод1, 2_Рівень3.doc	10	3	2,0	6
	Всього	150	30	3,16	20

Загальна інтегральна оцінка курсу складає 100 балів: розрахункові практичні роботи (60 балів) та поточний модульний контроль 1, 2 по 20 балів. Загальний підсумковий модуль (екзамен) 40 балів, тоді результати МК1 і МК2 анулюються.

Загальний бал за практичні роботи виставляється, враховуючи: правильність виконання; чіткість та лаконічність висловлювань; використання сучасних цифрових технологій; присутність на парах.

Нормативні документи, що регламентують проведення поточного та підсумкового контролів знань і надають студентам можливість подавати апеляції:

- Положення про навчально-науковий центр незалежного оцінювання Національного університету водного господарства та природокористування, <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/4184>;

- Положення про семестровий поточний та підсумковий контроль навчальних досягнень здобувачів вищої освіти, <http://nuwm.edu.ua/struktturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>.

Система оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти (семестровий поточний контроль) зі змінами та доповненнями, <http://nuwm.edu.ua/struktturni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvannia-znan/dokumenty>.

#### Рекомендована література (основна, допоміжна)

##### Рекомендована література

##### Базова

1. Кузнецова Т.О., Щербакова А.С., Судук О.Ю. Менеджмент організації: інтерактивні форми навчання. Навчальний посібник. – Рівне: НУВГП, 2012. – 373 с.

2. Кожунко Л.Ф., Кузнецова Т.О., Судук О.Ю. Основи менеджменту і маркетингу: навч. посібник. – Рівне : НУВГП, 2016. – 291 с.

3. Краус К.М., Краус Н.М., Радзіховська Ю.М. Менеджмент і маркетинг: посібник. – Київ: Аграр Медіа Груп, 2022. – 241 с.

4. Основи менеджменту: Конспект лекцій [Електронний ресурс] : навч. посіб. для студентів спеціальності 073 «Менеджмент» освітньо-професійної програми «Менеджмент і бізнес-адміністрування» / КПІ ім. Ігоря Сікорського ; укладачі: Т.В. Лазоренко, С.О. Пермінова.– Електронні текстові дані (1 файл: 560 КБ). Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського. 2021.166 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/d75e0396-71d3-428e-9511-0a13c175842f/content>

5. Мальська М. П. Основи маркетингу у туризмі [текст] підручник. / М. П. Мальська, Н. Л. Мандюк – К.: «Центр учбової літератури», 2016.

– 336 с.

6. Кузик С.П. Основи менеджменту і маркетингу: навчально-методичний посібник для студентів напряму підготовки 6.040104 – географія (програма, самостійна і практичні роботи, індивідуальне науково-дослідне завдання). – Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2012. – 52 с.

7. Маркетинговий менеджмент: навч. посібник / О. С. Борисенко,

А. В. Шевченко, Ю. В. Фісун, О. М. Крапко. – К.: НАУ, 2022. – 204 с.

8. Менеджмент туристичної індустрії: практикум / Руденко В. П., Підгірна В. Н., Наконечний К. П. та ін. – Чернівці : Чернівець. нац. ун-т ім. Ю.Федьковича, 2023. – 384 с.

9. Маркетинг [Електронний ресурс] : навч. посіб. / Н. Іванечко, Т. Борисова, Ю. Процишин [та ін.] ; за ред. Н. Р. Іванечко. - Тернопіль : ЗУНУ, 2021. - 180 с.

10. Конспект лекцій.

### Допоміжна

1. Білорус Т.В., Горбась І.М. Менеджмент: практикум. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2014. 471 с.

2. Деркач О.Г. Основи менеджменту і маркетингу : навч.метод комплекс. К. : ЦОП «Глобус» ФОП Кравченко Я.О. 2018. 90 с.

3. Жилінська О.І., Деркач О.Г. Менеджмент. Практикум для неекономічних спеціальностей: навчальний посібник. Київ: Принтеко, 2021. 328 с.

4. Маркетинг : підручник / А. О. Старостіна, А. О. Длігач, Н. П. Гончарова,

Є. В. Крикавський та ін. ; за заг. ред. А. О. Старостіної. К., 2009. 1070 с.

5. Менеджмент : Навчальний посібник / Н.С. Краснокутська, О.М. Нащекіна, О.В. Замула та ін. Харків : «Друкарня Мадрид», 2019. 231 с.

6. Міждисциплінарний словник з менеджменту : навч. посіб. / за ред. Д. М. Черваньова, О. І. Жилінської. К. : Нічлава, 2011. 624 с.

7. Любіцева О.О., Давидова О.Г. Маркетинг в туризмі : практикум. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2018. 260 с.

8. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент: Підручник. Видання 4-е, перероблене і доповнене. - К.: Кондор-Видавництво, 2015. - 563 с.

9. Петруня Ю. Є., Петруня В. Ю. Менеджмент. Практикум : навч. посіб. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2019. 104 с.

10. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків : підручник. К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. 480 с.

11. Фірсова С. Г. Маркетинг : навч. посіб. Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2013. 423 с.

12. Астахова / Маркетинг: Навч. посіб./Харківський національний економічний ун-т. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2006. – 208 с.

13. Безус А.М., Менеджмент: навчальний посібник : К.: АМУ, 2015. 268 с. 11. Василенко В. О. Теорія і практика розробки управлінських рішень: Навчальний посібник / Василенко В. О. – К. : ЦУЛ, 2003. – 420 с.

14. Кондратюк Н.В., Менеджмент: практикум. Харків : ХНАУ, Смугаста типографія, 2016. 219 с.

15. Осовська Г. В., Осовський О. А. Менеджмент: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2015. 563 с.

16. Шоробура, І. М., Долинська О.О., Практикум з менеджменту : [посібник]. Хмельницький : Цюпак, 2017. 285 с.

### **Інформаційні ресурси в Інтернет**

1. Кабінет Міністрів України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>

2. Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.rada.kiev.ua/>

3. Державний комітет статистики України / [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

4. Національна бібліотека ім. В.І. Вернадського / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua/>

5. Рівненська обласна універсальна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lib.rv.ua/>

6. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. Олекси Новака, 75) / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nuwm.edu.ua/naukovabiblioteka>  
[http://nuwm.edu.ua/MySql/page\\_lib.php](http://nuwm.edu.ua/MySql/page_lib.php)

### **Поєднання навчання та досліджень\* (за потреби)**

Здобувачі вищої освіти можуть залучатися до написання студентських науково-дослідних робіт, кафедральних робіт.

### **ПОЛІТИКИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ**

#### **Перелік соціальних, «м'яких» навичок (soft skills)**

Аналітичні навички; гнучкість розуму; здатність логічно обґрунтовувати свою точку зору; знаходити вихід з складних ситуацій; ініціативність; комплексне рішення проблем; критичне мислення; управлінські якості; формування власної думки та прийняття рішень; уміння працювати та взаємодіяти з людьми.

#### **Дедлайни та перескладання**

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право здобувача на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі. Перездача модульних контролів здійснюється згідно <http://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/navch-nauk-tsentr-nezaleznoho-otsiniuvanniaznan/dokumenty>. Оголошення стосовно дедлайнів задачі та передачі оприлюднюються на сторінці MOODLE <https://exam.nuwm.edu.ua/>

#### **Неформальна та інформальна освіта (за потреби)**

На сьогодні існують відкриті онлайн-курси таких платформ, як Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn тощо. При цьому важливо, щоб знання та навички, що формуються під час проходження

певного онлайн-курсу чи його частин, мали зв'язок з навчальними результатами навчальної дисципліни. Правила визнання результатів

навчання, отриманих у неформальній освіті, що є доступними для всіх

учасників освітнього процесу, викладені у Положенні про неформальну

та інформальну освіту у НУВГП  
<http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/18660>

#### **Правила академічної доброчесності**

Всі здобувачі вищої освіти, співробітники та викладачі НУВГП мають бути чесними у своїх стосунках, що поширюється на поведінку та дії, пов'язані з навчальною роботою. Студентоцентризм має вирішальне значення для розуміння серйозності ставлення до академічної недоброчесності та неправомірної поведінки. Здобувачі повинні самостійно виконувати та подавати на оцінювання лише результати власних зусиль та оригінальної праці. У той час як здобувачам рекомендується працювати один з одним та обмінюватися ідеями, та обмін текстом, кодом або чимось подібним для виконання окремих завдань є недопустимим. Здобувачі, які порушують Кодекс честі університету, не отримують бали за ці завдання, а в разі грубих порушень, курс не буде їм зараховано і здобувачі будуть направлені на повторне вивчення.

При здачі індивідуальних навчально-дослідницьких робіт може проводитись перевірка на плагіат.

Академічна недоброчесність в університеті неприпустима.

В цілому здобувачі та викладачі повинні дотримуватись:

- Положення про запобігання плагіату випускних кваліфікаційних робіт здобувачів вищої освіти зі змінами та доповненнями, <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/6316>;
- Кодекс честі студентів, <http://ep3.nuwm.edu.ua/4917>;
- Кодекс честі наукових, науково-педагогічних і педагогічних працівників НУВГП, <http://ep3.nuwm.edu.ua/4916>;
- Положення про виявлення та запобігання академічного плагіату в НУВГП, <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/10325>.

#### **Вимоги до відвідування**

Відвідування занять здобувачами вищої освіти є обов'язковим. У випадку пропуску занять здобувач вищої освіти зобов'язаний відпрацювати (виконати практичну роботу, вивчити матеріали лекцій, тощо). Пропуск з поважної причини вважається тим, що відбувся внаслідок хвороби (довідка з лікарні), якщо здобувач вищої освіти є учасником мобільності, якщо здобувач освіти знаходиться на індивідуальному плані і виконує усі вимоги відповідно до положення «Положення про індивідуальний графік навчання студентів денної форми навчання Національного університету водного господарства та природокористування», <http://ep3.nuwm.edu.ua/id/eprint/6226>

Завдання для відпрацювання здобувач вищої освіти отримує безпосередньо у викладача, або надсилає запит на корпоративну пошту викладачу. Усі матеріали відпрацювання здаються викладачеві особисто здобувачем вищої освіти або надсилаються на корпоративну пошту викладачу.

Здобувачі можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки, але виключно для навчальної мети з цієї дисципліни.



документ підписаний КЕП  
Номер документа СИЛ №1517  
Підписувач Сорока Валерій Степанович  
Підписувач (дані КЕП):  
Сертифікат 3FAA9288358EC003040000009B6C3700C8C2C100