**ЗЕМЕЛЬНИЙ БІЗНЕС**

**Викладач:** кандидат економічних наук, доцент Венгерська Наталя Сергіївна

**Кафедра:** міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму,

5 корпус, ауд. 119

**E-mail:** nataljavengerskaja@gmail.com

**Телефон:** (061) 228-76-29

**Інші засоби зв’язку:** Moodle

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Освітня програма, рівень вищої освіти:** | | 051 Економіка, економіка та управління ринком землі  бакалавр | | | | | | |
| **Статус дисципліни:** | | Вибіркова | | | | | | |
| **Кредити ECTS** | 3 | **Навч. рік:** | 2022-23 | | **Рік навчання** | 4 | **Тижні** | 10 |
| **Кількість годин** | 90 | **Кількість змістових модулів[[1]](#footnote-1)** | 4 | | **Лекційні заняття** – 20  **Практичні заняття** – 20  **Самостійна робота** – 50 | | | |
| **Вид контролю:** | | *залік* | | |  | | | |
| **Посилання на курс в Moodle** | | | | https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=15307 | | | | | |
| **Консультації:** особисті – понеділок, з 12:00 до 13:00, 5 корпус, ауд.119;  дистанційні – Zoom, за попередньою домовленістю | | | | | | | | | |

**ОПИС КУРСУ**

Курс «Земельний бізнес» має на **меті** сформувати у студентів знання про надання майбутнім фахівцям знань про особливості земельного бізнесу. Курс передбачає вивчення бізнесу в сфері девелопменту землі та нерухомості, земельних торгів та аукціонів, аграрної діяльності та сільського туризму, а також особливостей земельного бізнесу в Європейського Союзі. Курс сприятиме розвитку таких «м’яких» навичок, як соціальні (комунікація, робота в команді), і управлінські (управління часом, лідерство, рішення проблем, критичне мислення). Інтерактивний формат курсу, що спонукатиме до розв’язання проблемних кейсів та ситуацій, аргументованого відстоювання власної точки зору, орієнтований на розвиток критично важливих для фахівця в сфері земельного бізнесу навичок ефективної усної комунікації та рішення бізнес-проблем. Виконання практичних завдань спонукає до формування навичок самовдосконалення, а підсумкових групових проектів спонукає до розвитку навичок командної роботи, організаційних та лідерських якостей.

**ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ**

Відповідно до освітньо-професійної програми«Економіка та управління ринком землі» у результаті вивчення дисципліни студент повинен набути таких результатів і компетентностей:

|  |  |
| --- | --- |
| Загальні (ЗК) та спеціальні (СК) компетентності | Програмні результати навчання |
| **Інтегральна компетентність.** Здатність розв’язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми в економічній сфері, які характеризуються комплексністю та невизначеністю умов, що передбачає застосування теорій та методів економічної науки  **ЗК 08** Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.  **ЗК 10** Здатність бути критичним і самокритичним.  **ЗК 13** Здатність діяти соціально відповідально та свідомо  **СК-02** Здатність здійснювати професійну діяльність у відповідності з чинними нормативними та правовими актами.  **СК-10**  Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.  **СК-13** Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб’єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності  **СК-14** Здатність поглиблено аналізувати проблеми і явища в одній або декількох професійних сферах з врахуванням економічних ризиків та можливих соціально-економічних наслідків. | **ПРН-05** Застосовувати аналітичний та методичний інструментарій для обґрунтування пропозицій та прийняття управлінських рішень різними економічними агентами (індивідуумами, домогосподарствами, підприємствами та органами державної влади)  **ПРН-06** Використовувати професійну аргументацію для донесення інформації, ідей, проблем та способів їх вирішення до фахівців і нефахівців у сфері економічної діяльності.  **ПРН-09** Усвідомлювати основні особливості сучасної світової та національної економіки, інституційної структури, напрямів соціальної, економічної та зовнішньоекономічної політики держави.  **ПРН-10** Проводити аналіз функціонування та розвитку суб’єктів господарювання, визначати функціональні сфери, розраховувати відповідні показники, які характеризують результативність їх діяльності.  **ПРН-13** Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники.  **ПРН-16** Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки.  **ПРН-17** Виконувати міждисциплінарний аналіз соціально-економічних явищ і проблем в однієї або декількох професійних сферах із врахуванням ризиків та можливих соціально-економічних наслідків.  **ПРН-18** Використовувати нормативні та правові акти, що регламентують професійну діяльність.  **ПРН-19** Використовувати інформаційні та комунікаційні технології для вирішення соціально-економічних завдань, підготовки та представлення аналітичних звітів  **ПРН-21** Вміти абстрактно мислити, застосовувати аналіз та синтез для виявлення ключових характеристик економічних систем різного рівня, а також особливостей поведінки їх суб’єктів.  **ПРН-23** Показувати навички самостійної роботи, демонструвати критичне, креативне, самокритичне мислення. |

**ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ**

Презентації лекцій, практичні завдання та методичні рекомендації до виконання індивідуальних проектів розміщені на платформі Moodle:

<https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=15316>

**КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ**

**Поточні контрольні заходи (max 60 балів):**

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання **(max 40 балів)**:

* Усне опитування теоретичних питань за кожною темою, обговорення україномовної та іншомовної професійної літератури в галузі аналітики земельного ціноутворення (статті, книги українською та англійською мовою).
* Короткі тести/контрольні роботи за пройденим матеріалом.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

* розв’язання кейсів та ситуаційних завдань.
* проблемні питання.

**Поточні атестації (max 20 балів)**

Атестація проводиться у формі тестування в системі MOODLE. Максимальна оцінка, яку студент може отримати по результатам кожної атестації складає 10 балів. Атестація складається з 10 тестових завдань. Тест містить 4 відповіді, одна з яких є вірною. За правильну відповідь на одне запитання студент отримує 1 бал, таким чином, відповівши вірно на всі запитання студент може отримати 10 балів.

**Підсумкові контрольні заходи (max 40 балів):**

**Підсумкові контрольні заходи (max 40 балів):**

**І. Індивідуальне завдання** (ІЗ) з курсу «Земельний бізнес» передбачає виконання **проекту «Ідея реалізації власного земельного бізнесу (за обраним видом діяльності) у складі малих студентських груп»** та **його презентація (max 20 балів)**.

Завдання виконується за обраною студентами (3-5 осіб в малій групі) ідеєю, погодивши її з викладачем. Ідея обирається впродовж перших двох тижнів семестру. Для запису на груповий проект слід впродовж перших двох тижнів семестру повідомити викладача із зазначенням обраної ідеї, прізвищ та функцій виконавців, контактних даних керівника проекту.

**Етапи підготовки та захисту індивідуального завдання**

Виконання завдання включає такі етапи:

1) індивідуальна самостійна робота студента з підготовки матеріалів для ідеї (індивідуальне напрямок в складі малої групи студенти між собою розподіляють самостійно);

2) спільна робота в малих групах з підготовки ідеї;

3) оформлення доповіді та презентації.

4) відправка оформлених бізнес-проекту та презентації проекту.

5) презентація результатів малих груп.

**Вимоги до проекту:**

ІЗ передбачає підготовку проекту у паперовому варіанті та презентацію.

**Оформлення роботи**: обсяг – до 30 сторінок А4. Times New Roman, 14 pt, 1,5 інтервал.

Паперовий варіант повинен містити такі структурні елементи: титульний аркуш; змiст; вступ; основна частина; висновки; перелiк посилань; додатки.

Презентація повинна містити такі логічні блоки: 1) Титульний аркуш. На ньому вказуються установа, в якому виконана робота, назва теми, прізвище та ініціали автора; 2) Вступ (зміст презентації). Другий слайд повинен містити коротке перерахування всіх основних питань, які будуть розглянуті; 3) Основна частина, в якій дається опис проблем, що існують у досліджуваній сфері; 4) Висновки повинні містити основні результати, отримані у ході роботи, власну позицію до проблем, що виникають та шляхи їх вирішення.

Презентація і обговорення відбуватиметься на останньому занятті. Презентації мають бути підготовлені в Power Point форматі. Виступ проектної групи до 7 хвилин.

**Критерії оцінювання групового проекту:**

**1. Проєктна робота оцінюється в 10 балів:** науковість - 2,5 бали; актуальність - 2 бали; системність і повнота у розкритті теми - 2 бали; аргументованість висновків - 1,0 бал; грамотність викладу та культура оформлення - 0,5 бали; захист роботи - 1,0 бал; активна участь у веденні дискусій - 1,0 бал.

1. **Презентація до про’кту оцінюється в 10 балів:** відображено глибокий пошук матеріалу, логічно, оригінально та послідовно викладено матеріал презентації - 8-10 балів; елементи презентації показують оригінальність роботи, але недостатньо послідовно та логічно подано матеріал - 5-7 балів; презентація сфокусована на темі, але не розкриті основні аспекти теми презентації - 3-5 балів; наявні значні фактичні помилки, незрозумілості та нерозуміння теми - 0-2 бали.

**ІІ. Залік (max 20 балів)** передбачає виконання тестів в системі Moodle.

Перелік питань див. на сторінці курсу у Moodle: https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=15316

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Контрольний захід** | | **Термін виконання** | **% від загальної оцінки** |
| **Поточний контроль (max 60%)** | |  |  |
| *Змістовий модуль 1* | *Опитування* | *Тиждень 1-2* | *2* |
| *Робота в групах (проблемні питання, завдання в малих групах)* | *Тиждень 2-3* | *2* |
| *Змістовий модуль 2* | *Опитування. Тестування* | *Тиждень 4* | *4* |
| *Робота в групах (проблемні питання, завдання в малих групах)* | *Тиждень 5* | *4* |
| *Змістовий модуль 3* | *Опитування.* | *Тиждень 6-7* | *2* |
| *Робота в групах (, проблемні питання, завдання в малих групах)* | *Тиждень 7-8* | *2* |
| *Змістовий модуль 4* | *Опитування. Тестування* | *Тиждень 9* | *4* |
| *Робота в малих групах (проблемні питання, завдання в малих групах)* | *Тиждень 10* | *4* |
| **Підсумковий контроль (max 40%)** | |  |  |
| *Тести* | |  | **20** |
| *Захист індивідуального завдання* | |  | **20** |
| **Разом** | |  | **100%** |

**Шкала оцінювання: національна та ECTS**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| За шкалоюECTS | За шкалою університету | За національною шкалою | |
| Екзамен | Залік |
| A | 90 – 100 (відмінно) | 5 (відмінно) | Зараховано |
| B | 85 – 89 (дуже добре) | 4 (добре) |
| C | 75 – 84 (добре) |
| D | 70 – 74 (задовільно) | 3 (задовільно) |
| E | 60 – 69 (достатньо) |
| FX | 35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання) | 2 (незадовільно) | Не зараховано |
| F | 1 – 34 (незадовільно – з обов’язковим повторним курсом) |

**РОЗКЛАД КУРСУ ЗА ТЕМАМИ І КОНТРОЛЬНІ ЗАВДАННЯ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Тиждень**  **і вид заняття** | **Тема заняття** | **Контрольне завдання** | **Кількість балів** |
| Змістовий модуль 1. Теоретичні засади організації земельного бізнесу | | | |
| Тиждень 1  Лекція 1  Практичне заняття 1 | Види підприємницької діяльності на ринку землі та нерухомості | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, аналітичні завдання. | 4 |
| Тиждень 2  Лекція 2  Практичне заняття 2 | Організація створення земельного бізнесу | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань та кейсів, аналітичні завдання, рольова гра. | 4 |
| Тиждень 3  Лекція 3  Практичне заняття 3 | Форми організації земельного бізнесу | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань та кейсів, аналітичні завдання, рольова гра. | 4 |
| Змістовий модуль 2. Девелопмент землі та нерухомості: національний та європейський досвід | | | |
| Тиждень 4  Лекція 4  Практичне заняття 4 | Девелопмент землі та нерухомості | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, аналітичні завдання. | 4 |
| Тиждень 5  Лекція 5  Практичне заняття 5 | Особливості ведення земельного бізнесу в Україні та країнах ЄС | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, кейси, аналітичні завдання. | 44 |
| Поточний контроль | Тестування за змістовим модулем 1 тести на платформі Moodle | 10 |
| Змістовий модуль 3. Земельні торги та аукціони | | | |
| Тиждень 6  Лекція 6  Практичне заняття 6 | Земельні торги | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, аналітичні завдання. | 4 |
| Тиждень 7  Лекція 7  Практичне заняття 7 | Земельні аукціони | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, аналітичні завдання. | 4 |
| Змістовий модуль 4. Управлінська діяльність в земельному бізнесі | | | |
| Тиждень 8  Лекція 8  Практичне заняття 8 | Бізнес-планування та стратегії ведення земельного бізнесу | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань та кейсів, аналітичні завдання, рольова гра. | 4 |
| Тиждень 9  Лекція 9  Практичне заняття 9 | Агропромислова діяльність та сільський туризм у сфері земельного бізнесу | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань та кейсів, аналітичні завдання, ділова гра. | 4 |
| Тиждень 10  Лекція 10  Практичне заняття 10 | Маркетингова діяльність в сфері земельного бізнесу | Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань, аналітичні завдання. | 4 |
| Підсумковий контроль (теоретичний і практичний) | Тестування за змістовим модулем 2 тести на платформі Moodle  Захист індивідуального завдання | 10  20 |
|  | Залік |  | 20 |
| Всього | | | 100 |

**ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА**

***Основна:***

1. Кірічек Ю.О. Оцінка земель. Навчальний посібник. Дніпропетровськ: Літограф, 2016. 454с.
2. Кошкалда І.В., Тишковець В.В. Ринок землі та нерухомості: навчальний посібник. Харків: «Діса плюс», 2016. 236 с
3. Лазарєва О. В. Ведення земельного бізнесу: методичні рекомендації. Миколаїв : Вид-во ЧНУ ім. Петра Могили, 2021. 68 с.
4. J. Scott Davis, Kevin X.D. Huang and Ayse Sapci Land Price Dynamics and Macroeconomic Fluctuations with Imperfect Substitution in Real Estate Markets. Globalization Institute Working Paper 401 September 2020. 51 p. URL: https://www.dallasfed.org/~/media/documents/research/international/wpapers/2020/0401r1.pdf

**Додаткова:**

1. Новаковська І.О. Економіка землекористування: навч.посібн. Київ: Аграр. наука, 2018. 400 с
2. Новаковська І.О., Іщенко Н.Ф., Славін І.В., Скрипник Л.Р. Сучасний менеджмент і маркетинг нерухомості: навч. посібник. К.: НАУ, 2021. 224 с.
3. Паньків З. П. Земельні ресурси. Практикум : навчальний посібник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2020. 196 с.
4. George E. Peterson. Unlocking Land Values to Finance Urban Infrastructure. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/723411468139800644/pdf/461290PUB0Box3101OFFICIAL0USE0ONLY1.pdf>
5. The value and price of land. URL: <http://www.eolss.net/sample-chapters/c19/e1-05-03-03.pdf>

**Інформаційні джерела**:

1. Аналіз ринку землі в умовах війни. URL: <https://dia.dp.gov.ua/analiz-rinku-zemli-v-umovax-vijni/>
2. Аналітика та прогноз цін на нерухомість в Україні. URL: <https://dom.ria.com/uk/news/experts/>
3. Енциклопедія про ринок заміської нерухомості і про ринок приміського житла в Україні*.* URL:<https://www.zagorodna.com/uk/analitika/bookmarks/analitika_pro_zemelnij_rinok>
4. Земельні аукціони URL: <https://land.gov.ua/zemelni-auktsiony/>

# Ключові орієнтири ведення земельного бізнесу в країнах ЄС: перспективи для України. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/9\_2021/7.pdf

1. Мартин А.Г. Мораторій на продаж землі ніколи не відповідав інтересам селян. URL: <https://infoindustria.com.ua/andriy-martin-moratoriy-na-prodazh-zemli-nikoli-ne-vidpovidav-interesam-selyan/>
2. Ступень Р.М. Ринок земель сільськогосподарського призначення в Україні: проблеми і перспективи впровадження. Аграрна економіка. 2019. Т. 12, № 3—4. С. 85—89. URL: <http://agrarianeconomy.kl.com.ua/agrarianeconomy/images/docs/ae_2019_12_3-4/11.pdf>
3. Земельна реформа старих країн-членів ЄС — досвід Німеччини. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/288-zemelna-reforma-starih-krayin-chleniv-yes--dosvid-nimechchini>
4. Як сприяти розвитку місцевого бізнесу — досвід данської громади. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-regions/3247745-ak-spriati-rozvitku-miscevogo-biznesu-dosvid-danskoi-gromad.html>
5. Що український бізнесу шукає та знаходить в Естонії. URL: <https://attorneys.ua/publication/what-does-the-ukrainian-business-look-for-and-find-in-estonia/>
6. Земельна реформа старих країн-членів ЄС — досвід Нідерландів. URL: <https://agropolit.com/spetsproekty/264-zemelna-reforma-starih-krayin-chleniv-yes--dosvid-niderlandiv>
7. Найдорожча земля в Європі: як працює вільний ринок землі в Нідерландах. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/netherlands-land-reform/30519634.html>
8. Чехія: модель ідеального малого бізнесу. URL: <http://helpbizness.ru/upravlinnya-biznesom/chexiya-model-idealnogo-malogo-biznesu.html>
9. Відкритий ринок землі. Страхи українців vs досвід Польщі. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/vidkrittya-rinku-zemli-v-polshchi-visnovki-dlya-ukrajinciv-ostanni-novini-50115118.html>
10. Закон про землю: як працює ринок землі у Франції і чи варто Україні переймати її досвід. URL: https://www.bbc.com/ukrainian/features-51157111

# Найдорожча земля в Європі: як працює вільний ринок землі в Нідерландах. URL: <https://www.radiosvoboda.org/a/netherlands-land-reform/30519634.html>

1. П’ять загальних висновків щодо року роботи ринку землі в Україні. URL: <https://landlord.ua/news/5-zahalnykh-vysnovkiv-shchodo-roku-roboty-rynku-zemli-v-ukraini/>
2. Ринок землі URL: <https://www.dw.com/uk/%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BE%D0%BA-%D0%B7%D0%B5%D0%BC%D0%BB%D1%96/t-42013210>

# Український ринок нерухомості: тенденції, ціни, перспективи. URL:  https://ua.looqme.io/blog/tpost/khfbx074k1-ukranskii-rinok-neruhomost-tendents-tsni

# Український ринок нерухомості: тенденції, ціни, перспективи. URL:

### Факти та тренди ринку нерухомості 2022 в Україні URL: <https://www.youtube.com/watch?v=xwpxrmhE2kY>

1. Формування ціни на земельні ділянки сільськогосподарського призначення. URL: <https://econa.at.ua/Vypusk_8/p1/gnatkovych.pdf>
2. Ціноутворення на регіональних ринках житла, теоретичний та прикладний аспекти. URL: https://visnyk-geo.knu.ua/wp-content/uploads/2017/09/26-66-67.pdf

### Що про це потрібно знати власникам ділянок і покупцям? URL: <https://prozorro.sale/Land_market>

### Як відбуваються земельні торги: від рішення про організацію до підписання договору URL: <https://e-tender.ua/news/yak-vidbuvayutsya-zemelni-torgi-vid-rishennya-pro-organizaci-1026>

**РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ[[2]](#footnote-2)**

**Відвідування занять. Регуляція пропусків.**

Інтерактивний характер курсу передбачає обов’язкове відвідування лекцій. Студенти, які за певних обставин не можуть відвідувати лекції регулярно, мусять впродовж тижня узгодити із викладачем графік індивідуального відпрацювання пропущених занять. У випадку невиконання домашнього завдання бали не віднімаються та немає виставляються «штрафні бали». Проте окремі пропущенні завдання мають бути відпрацьовані на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску. Відпрацювання занять здійснюється усно у формі співбесіди за питаннями, визначеними планом заняття.

Студенти, які станом на початок екзаменаційної сесії мають понад 70% невідпрацьованих пропущених занять, до відпрацювання не допускаються.

**Політика академічної доброчесності**

Кожний студент зобов’язаний дотримуватися принципів академічної доброчесності. Письмові завдання з використанням часткових або повнотекстових запозичень з інших робіт без зазначення авторства – це плагіат. Використання будь-якої інформації (текст, фото, ілюстрації тощо) мають бути правильно процитовані з посиланням на автора. До студентів, у роботах яких буде виявлено списування, плагіат чи інші прояви недоброчесної поведінки можуть бути застосовані різні дисциплінарні заходи (див. посилання на Кодекс академічної доброчесності ЗНУ в додатку до силабусу).

**Використання комп’ютерів/телефонів на занятті**

Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекційних та практичних занять дозволяється виключно у навчальних цілях (для уточнення певних даних, перевірки правопису, отримання довідкової інформації тощо). Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття.

Під час виконання заходів контролю (термінологічних диктантів, контрольних робіт, іспитів) використання гаджетів заборонено. У разі порушення цієї заборони роботу буде анульовано без права перескладання.

**Комунікація**

Базовою платформою для комунікації викладача зі студентами є Moodle.

Очікується, що студенти перевірятимуть свою електронну пошту і сторінку дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення можуть надсилатися через старосту, на електронну на пошту та розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно. У темі листа обов’язково вказати факультет, група, ПІБ студента.

***ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2022-2023 рр.***

***ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2023-2023 н. р.*** *(посилання на сторінку сайту ЗНУ)*

***АКАДЕМІЧНА ДОБРОЧЕСНІСТЬ.*** Студенти і викладачі Запорізького національного університету несуть персональну відповідальність за дотримання принципів академічної доброчесності, затверджених ***Кодексом академічної доброчесності ЗНУ*:** <https://tinyurl.com/ya6yk4ad>. *Декларація академічної доброчесності здобувача вищої освіти* (додається в обов’язковому порядку до письмових кваліфікаційних робіт, виконаних здобувачем, та засвідчується особистим підписом): <https://tinyurl.com/y6wzzlu3>.

***НАВЧАЛЬНИЙ ПРОЦЕС ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ.*** Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід’ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до *Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9tve4lk>**.**

***ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН, ВІДРАХУВАННЯ.*** Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (в тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених навчальних дисциплін. Порядок повторного вивчення визначається *Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9pkmmp5>. Підстави та процедури відрахування студентів, у тому числі за невиконання навчального плану, регламентуються *Положенням про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycds57la>.

***НЕФОРМАЛЬНА ОСВІТА.*** Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами, іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання, регулюється *Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті*: <https://tinyurl.com/y8gbt4xs>.

***ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ.*** Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов’язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються *Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/ycyfws9v>. Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: *Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/yd6bq6p9>; *Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ*: <https://tinyurl.com/y9r5dpwh>.

***ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА.*** Телефон довіри практичного психолога (061)228-15-84 (щоденно з 9 до 21).

***ЗАПОБІГАННЯ КОРУПЦІЇ.*** Уповноважена особа з питань запобігання та виявлення корупції (1 корп., 29 каб., тел. +38 (061) 289-14-18).

***РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ.*** Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Якщо вам потрібна спеціалізована допомога, будь-ласка, зателефонуйте (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: <https://tinyurl.com/ydhcsagx>.

***РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ. Наукова бібліотека***: <http://library.znu.edu.ua>. Графік роботи абонементів: понеділок – п`ятниця з 08.00 до 17.00; субота з 09.00 до 15.00.

***ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): https://moodle.znu.edu.ua***

Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресами:

· для студентів ЗНУ - moodle.znu@gmail.com, Савченко Тетяна Володимирівна

· для студентів Інженерного інституту ЗНУ - alexvask54@gmail.com, Василенко Олексій Володимирович

У листі вкажіть: прізвище, ім'я, по-батькові українською мовою; шифр групи; електронну адресу.

Якщо ви вказували електронну адресу в профілі системи Moodle ЗНУ, то використовуйте посилання для відновлення паролю https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

***Центр інтенсивного вивчення іноземних мов***: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/

***Центр німецької мови, партнер Гете-інституту***: https://www.znu.edu.ua/ukr/edu/ocznu/nim

***Школа Конфуція (вивчення китайської мови)***: http://sites.znu.edu.ua/confucius

1. **1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита EСTS)** [↑](#footnote-ref-1)
2. **Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів і т.д. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!** [↑](#footnote-ref-2)