

ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
Силабус навчальної дисципліни



ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВИЙ БІЗНЕС

Викладач: к.е.н., доцент, Гудима Ольга Вікторівна

Кафедра: підприємництва, менеджменту організацій і логістики, VI корпус, ауд. 415

E-mail: OGudyma2006@i.ua

Телефон: (061) 289 – 41 -15 (кафедра), м.т. +38 067 298 18 17

Інші засоби зв'язку: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення), Viber, WhatsApp, Telegram

Освітня програма, рівень вищої освіти		Менеджмент готельно-курортної та туристичної сфери Бакалавр				
Статус дисципліни		Нормативна/вибіркова				
Кредити ECTS	3	Навч. рік	2023-2024	Рік навчання	Тижні	12
Кількість годин	90	Кількість змістових модулів¹		3	Лекційні заняття – 12 год. Практичні заняття – 12 год. Самостійна робота – 66 год.	
Вид контролю	Залік					
Посилання на курс в Moodle			https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16523			
Консультації:			щовівторка, 10.00-12.00 або за домовленістю чи ел. поштою			

ОПИС КУРСУ

Що буде вивчатися Методи і процеси організації виставково-ярмаркової діяльності, виставково-маркетингова комунікація, маркетингові стратегії, виставковий менеджмент, виставковий дизайн, інструментарій для розвитку і просування виставкового бізнесу та створення іміджу підприємств-учасників виставок, а також вивчення ринку потреб споживачів, стимулювання акту купівлі, підтримка відносин зі споживачами, соціальним середовищем та залучення світового досвіду у цій сфері. Теоретико-методологічні положення щодо оцінки ефективності виставкового заходу з позиції учасника та організатора. Якісні та кількісні показники контролю результативності виставкової діяльності. Предмет вивчення дисципліни – виставки та ярмарки як інструмент продажу

Чому це цікаво/треба вивчати Курс спрямований на формування знань у студентів про те, що в умовах сьогодення виставково-ярмарковий бізнес є одним із ключових засобів діяльності з просування товарів на ринку. Вивчення маркетингових інструментів, що застосовуються у виставково-ярмарковій діяльності дозволить краще розуміти як функціонує бізнес, як задовольняються потреби споживачів, визначаються цільові ринки товарів і послуг тощо.

Метою вивчення дисципліни «Виставково-ярмарковий бізнес» є засвоєння теоретичних знань з організації, планування виставкових заходів, здобуття студентами теоретичних знань із типології торгових виставок, їх організації та проведення, а також набуття практичних навичок щодо вибору виставкового заходу, розробки ефективної програми

¹ 1 змістовий модуль = 15 годин (0,5 кредита ECTS)

експонування, оформлення виставкового стенда, комерційної роботи персоналу з відвідувачами, аналізу результатів участі.

Завдання дисципліни «Виставково-ярмарковий бізнес» теоретична і практична підготовка студентів з питань:

- сутності та ролі виставок у сучасному бізнесі, міжнародній торгівлі;
- характеристики суб'єктів виставкової діяльності;
- етапів становлення та розвитку виставкового бізнесу в Україні;
- прийняття рішення щодо участі підприємства у виставковому заході;
- організаційного процесу підготовки підприємства у роботі виставки;
- побудови виставкового стенда та його оснащення;
- комерційної роботи на стенді під час виставки;
- організації реклами та зв'язків з громадськістю у виставковому середовищі;
- оцінки ефективності виставкової діяльності фірм учасників та організаторів.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

У разі успішного завершення курсу студент зможє:

- планувати діяльність виставково-ярмаркових підприємств та підприємств;
- працювати з монографічними, довідково-енциклопедичними, статистичними, електронними джерелами з проблематики ВЯБ;
- використовувати методологічні та методичні прийоми вивчення ефективності функціонування виставково-ярмаркових підприємств;
- організовувати управління учасниками ВЯБ;
- планувати і контролювати хід управління в ВЯБ.

Знання теоретичних аспектів організації виставково-ярмаркового бізнесу дозволить студентам оволодіти маркетинговою комунікацією цієї сфери, самостійно розробляти план участі у виставково-ярмаркових заходах, формувати бюджет участі у виставці, вести перемовини з організаторами, суборганізаторами та іншими суб'єктами виставкової діяльності.

Оволодівши комплексом знань і вмінь з виставкової комунікації студент зможє вільно залучати до участі у виставці необхідний інструментарій, що дозволить використати участь у таких заходах максимально для просування своїх товарів чи послуг на ринок і залучення нових споживачів та клієнтів.

Загальні компетентності (ЗК)

- ЗК 03. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями;
- ЗК 04. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій;
- ЗК 05. Здатність працювати в команді;
- ЗК 07. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності;
- ЗК 08. Навички здійснення безпечної діяльності;
- ЗК 10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.

Фахові компетентності (ФК)

- ФК 01. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності;
- ФК 02. Здатність організовувати сервісно-виробничий процес з урахуванням вимог і потреб споживачів та забезпечувати його ефективність;
- ФК 04. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії;
- ФК 05. Здатність управляти підприємством, приймати рішення у господарській діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу;
- ФК 06. Здатність проектувати технологічний процес виробництва продукції і послуг та сервісний процес реалізації основних і додаткових послуг у підприємствах (зкладах) готельно-ресторанного та рекреаційного господарства;

ФК 07. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.

Програмні результати навчання відповідно до освітньо-професійної (РН)

РН 01. Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення законодавства, національних і міжнародних стандартів, що регламентують діяльність суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу;

РН 05. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу;

РН 07. Організувати процес обслуговування споживачів готельних та ресторанних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки;

РН 08. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами готельних та ресторанних послуг;

РН 11. Застосовувати сучасні інформаційні технології для організації роботи закладів готельного та ресторанного господарства;

РН 16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності;

РН 18. Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу;

РН 20. Розуміти вимоги до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної, правової держави.

ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

Лекційні матеріали українською мовою, презентації лекцій, інструктивно-методичні матеріали, плани практичних занять, методичні рекомендації до виконання самостійних та індивідуальних завдань, завдання для поточного та підсумкового контролю розміщені на платформі Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16523>

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи (тах 60 балів):

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

- Усне опитування і обговорення проблемних питань навчальної дисципліни на основі навчальної та наукової літератури за тематикою дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає збір, систематизацію та аналіз фактичного матеріалу за тематикою навчальної дисципліни.

- Підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами з дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає виступ, презентацію й обговорення результатів дослідження навчального матеріалу за тематикою дисципліни.

- Контрольне тестування за пройденим матеріалом – **10 балів**.

- Контрольна робота за пройденим матеріалом – **8 балів**.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

- Написання есе за проблематикою навчальної дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає самостійне опрацювання проблемних питань в межах тематики навчальної дисципліни та підготування відповідних матеріалів у вигляді стислої доповіді з актуальної проблематики. Тема есе обирається студентом вільно за його бажанням в межах тематики навчальної дисципліни. Орієнтована тематика для есе презентована за посиланням <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16523> у розділі Індивідуальне завдання.

- Проведення та презентація власних наукових досліджень за тематикою дисципліни – **7 балів**.

Захід передбачає виступ, презентацію й обговорення результатів власного наукового дослідження за тематикою дисципліни.

- Розв'язування проблемних питань та вирішення практичних завдань з дисципліни – **8 балів**.

- Підготовка та презентація власного проекту створення та розвитку сучасної організації – **8 балів**.

Захід передбачає розробку проекту розвитку власної перспективної організації із використанням методик дерева цілей та mind mapping та презентація проекту у вигляді організаційної схеми.

Підсумкові контрольні заходи:

Теоретичний підсумковий контроль:

- тестові завдання за вивченим матеріалом (проводиться онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.

Захід передбачає контрольне тестування за результатами вивчення матеріалу.

- усна відповідь на залікові питання з дисципліни (проводиться згідно розкладу екзаменаційної сесії або онлайн на платформі Moodle) – **10 балів**.

Захід передбачає розгорнуту відповідь на два питання з дисципліни. Перелік питань див. на сторінці курсу у Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=16523>

Підсумкове практичне завдання:

- Вирішення практичного спеціалізованого комплексного завдання (ІДЗ) з дисципліни (проводиться на протязі вивчення навчальної дисципліни онлайн на платформі Moodle) – **20 балів**.

Захід передбачає виконання контрольного ситуативного кейсового завдання у письмовій формі із проведенням необхідних розрахунків, наданням ґрунтовних висновків та рекомендацій із вирішення проблемної ситуації.

Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
Змістовий модуль 1 (розділ 1)	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення проблемних питань, тестування	тиждень 2	3,5
	Вид практичного завдання написання есе за проблематикою навчальної дисципліни	тиждень 2	3,5
Змістовий модуль 2 (розділ 2)	Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення проблемних питань, тестування	тиждень 4	3,5
	Вид практичного завдання написання есе за проблематикою навчальної дисципліни	тиждень 4	3,5
Змістовий модуль 3 (розділ 3)	Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування	тиждень 6	3,5
	Вид практичного завдання проведення та презентація власних наукових до сліджень	тиждень 6	3,5
Змістовий модуль 4 (розділ 4)	Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування	тиждень 8	3,5
	Вид практичного завдання проведення та презентація власних наукових до сліджень	тиждень 8	3,5

Змістовий модуль 5 (розділ 5)	Вид теоретичного завдання: контрольне тестування за пройденим матеріалом	тиждень 10	8
	Вид практичного завдання: розв'язання проблемних питань та вирішення практичних завдань	тиждень 10	8
Змістовий модуль 6 (розділ 6)	Вид теоретичного завдання: контрольна робота за пройденим матеріалом	тиждень 12	8
	Вид практичного завдання: підготовка та презентація індивідуального домашнього завдання	тиждень 12	8
Підсумковий контроль (тах 40%)			
Підсумкове теоретичне завдання: тести в Moodle та усна відповідь на залікові питання		екзаменаційна сесія	20
Підсумкове практичне завдання: вирішення практичного спеціалізованого комплексного завдання (кейсу)		екзаменаційна сесія	20
Разом			100%

Шкала оцінювання: національна та ECTS

За шкалою ECTS	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	Контрольний захід	Кількість балів
Змістовий модуль 1			
Тиждень 1 Лекція 1	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОГО БІЗНЕСУ	-	-
Тиждень 2 Практичне заняття 1	ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОГО БІЗНЕСУ	Вид теоретичного завдання: усне опитування і обговорення наступних проблемних питань : Інститут торгових ярмарків і виставок: основні поняття та визначення. Виставки в системі маркетингових комунікацій: функції та змістові аспекти. Роль реальних та віртуальних виставок у комерційній діяльності підприємства. Особливості міжнародної та вітчизняної класифікація виставкових заходів. Суб'єкти виставкової діяльності.	3,5

		<p>Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.</p> <p>Орієнтовні теми есе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сутність та значення виставково-ярмаркового бізнесу у процесі промоції. 2. Організація виставково-ярмаркового процесу у просторі та часі, як це відбувається на прикладах відомих компаній. 3. Технічна підготовка експонатів для показу на виставках. 4. Технологічна підготовка основного виставкового процесу. 5. Характеристика основних функцій виставкової діяльності. 6. Складові елементи МІСЕ-індустрії. 7. Еволюція розвитку виставкової діяльності. 8. Значення ярмарків. 9. Спеціалізація виставкової діяльності. 10. Туристичний потенціал Запорізького краю на виставках 	3,5
Змістовий модуль 2			
Тиждень 3 Лекція 2	РОЗВИТОК ТА СТАНОВЛЕННЯ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	-	-
Тиждень 4 Практичне заняття 2	РОЗВИТОК ТА СТАНОВЛЕННЯ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	<p>Вид теоретичного завдання усне опитування і обговорення проблемних питань, тестування:</p> <p>Історія розвитку та етапи становлення виставкової діяльності.</p> <p>Роль торгово-промислової палати у функціонуванні виставкового бізнесу на регіональному та загальнодержавному рівнях.</p> <p>Проблемні аспекти та тенденції розвитку виставкового бізнесу в Україні.</p> <p>Фактори, які обумовлюють потребу у виставках в регіонах.</p> <p>Державне регулювання та нормативно-правове забезпечення у виставковому середовищі.</p>	3,5
		<p>Вид практичного завдання: написання есе за проблематикою навчальної дисципліни.</p> <p>Орієнтовні теми есе:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Концепція розвитку виставково-ярмаркового бізнесу. 2. Дуалізм трактування змісту поняття виставкова діяльність. Державний класифікатор продукції та послуг 3. Взаємозв'язок основних суб'єктів виставкового бізнесу в процесі організації виставкових заходів. 4. Класифікація учасників виставкових заходів. 5. Узагальнена класифікація відвідувачів виставкових заходів. 6. Види, склад та цільові групи споживачів виставкового продукту. 7. Класифікація виставкових заходів. 	3,5

Змістовий модуль 3			
Тиждень 5 Лекція 3	ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ВИСТАВКОВИХ ЗАХОДАХ	-	-
Тиждень 6 Практичне заняття 3	ПЛАНУВАННЯ І ОРГАНІЗАЦІЯ УЧАСТІ ПІДПРИЄМСТВА У ВИСТАВКОВИХ ЗАХОДАХ	<p>Вид теоретичного завдання підготовка презентації за вивченими теоретичними матеріалами, тестування:</p> <p>Орієнтований план презентацій:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структурна модель організаційно-економічного механізму управління підприємством виставкової діяльності 2. Управління процесом формування та реалізації виставкового продукту. 3. Етапи процесу формування та реалізації виставкового продукту 4. Трирівнева модель виставки як товару. 5. Управління фінансово-економічними показниками діяльності виставкових підприємств. 6. Характеристика поточних витрат підприємств – організаторів виставок. 7. Ціноутворення в підприємствах виставкової діяльності. 8. Управління ризиками підприємств виставкової діяльності. 9. Використання інформаційних та маркетингових технологій підприємствами виставкової діяльності. 	3,5
		<p>Вид практичного завдання проведення та презентація власних наукових до сліджень:</p> <p>Орієнтовна тематика дослідження: Планування і організація участі підприємства у виставкових заходах</p>	3,5
Змістовий модуль 4			
Тиждень 7 Лекція 4	КОМЕРЦІЙНА РОБОТА НА ВИСТАВКОВОМУ СТЕНДІ	-	-
Тиждень 8 Практичне заняття 4	КОМЕРЦІЙНА РОБОТА НА ВИСТАВКОВОМУ СТЕНДІ	<p>Вид теоретичного завдання підготовка презентацій за вивченими теоретичними матеріалами, тестування:</p> <p>Орієнтований план презентацій:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Стенди для виставки та їх дизайнерські рішення. 2. Вимоги до оформлення стендів для виставки. 3. Різновиди стендів для виставок. 4. Участь зарубіжних країн у виставкових заходах, проведених на території України. 5. Основні чинники впливу на розвиток виставкового бізнесу в Україні. 6. Недоліки надмірного втручання державного регулювання у виставковий бізнес державна допомога місцевим підприємствам.. 	3,5

		Вид практичного завдання проведення та презентація власних наукових до сліджень: Орієнтовна тематика дослідження: Комерційна робота на виставковому стенді	3,5
Змістовий модуль 5			
Тиждень 9 Лекція 5	МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	-	-
Тиждень 10 Практичне заняття 5	МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ В КОНТЕКСТІ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Вид теоретичного завдання: контрольне тестування за пройденим матеріалом	8
		Вид практичного завдання: розв'язування проблемних питань та вирішення практичних завдань	8
Змістовий модуль 6			
Тиждень 11 Лекція 6	ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКОВО- ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	-	-
Тиждень 12 Практичне заняття 6	ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКОВО- ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	Вид теоретичного завдання: контрольна робота за пройденим матеріалом	8
		Вид практичного завдання: підготовка та презентація індивідуального домашнього завдання	8

ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Основна література

1. Антонюк Я.М. Організація виставкової діяльності: Навч. посібник / Я.М. Антонюк, І.М.Шиндировський. - Львів: вид-во ЛКА, 2015. – 328 с.
2. Виставковий бізнес : монографія / Т.І. Ткаченко, Т.П. Дупляк. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. – 244 с.
3. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності: постанова КМУ від 22 серпня 2007 р. № 1065. База даних «Законодавство України» / Верховна Рада України. URL: <https://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/533-2019-%D0%BF/sp:java-:max25> (дата звернення: 01.01.2024)
4. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions / Виставки, ярмарки, конгреси [Електронний ресурс] – режим доступу: <https://www.iso.org/standard/43909.html>
5. Організація виставкової і ярмаркової діяльності: конспект лекцій/ [уклад. Я.М. Антонюк, І.М. Шиндировський, О.Б. Осінська]. – Львів: видавництво Львівського торговельно-економічного університету, 2020. – 167 с.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні» №1065 від 22.08.2007 [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF>

7. Наказ Міністерства економіки України «Про затвердження Рекомендацій з питань проведення виставок і ярмарків в Україні та організації національних експозицій України на міжнародних виставках і ярмарках за кордоном з частковим фінансуванням витрат за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які спрямовуються на виставково-ярмаркову діяльність» №546 від 04.06.2009 р. [Електронний ресурс] – режим доступу:<http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=ZabezpechenniaUchastiVit-chiznianikhSubiektivGospo-iaduvanniaUMizhnarodnikhVistavkovo-iar-markovikhZakhodakh>

8. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: <http://www.expo.org.ua>(дата звернення 04.01.2024).

Допоміжна література

1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності: навч. посібн. Львів: ЛКА, 2015. 245 с. URL: https://pidruchniki.com/77731/marketing/organizatsiya_vistavkovoyi_diyalnosti (дата звернення 04.02.2020).

2. Антоненко І. Я. Виставкові діяльність в Україні: стан, проблеми та шляхи їх розв'язання / І. Я. Антоненко, Т. П. Дупляк // Економічний часопис– XXI. – 2013. – № 11–12. – С. 74–78.

3. Бабій Л. М. Віртуальна книжкова виставка: нова форма інформаційних ресурсів бібліотеки / Л. М. Бабій // Наукові праці Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Серія : Бібліотекознавство. Книгознавство. – 2015. – Вип. 4. – С. 272–276.

4. Бессараб А. О. Виставки-ярмарки як складова соціальних комунікацій у видавничій сфері та формування медіакультури. Держава та регіони. Серія: Соціальні комунікації. 2015. № 4 (24). С. 131–135.

5. Болдін О. С. Інституційні засади державного регулювання виставково-ярмаркової діяльності. Державне будівництво. 2009. № 2. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2009_2_21 (дата звернення 04.01.2024).

6. Вдовіченко О. Г. Методичні аспекти організації виставково ярмаркової діяльності у регіоні. Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. 2012. № 4. С. 259–266.

7. Вдовічена О.Г. Виставково-ярмаркова діяльність як фактор соціально-економічного зростання регіону : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / О.Г. Вдовічена. – Ужгород : Ужгород. нац. ун-т, 2012. – 22 с. 28

8. Вдовічена О. Г. Методичні аспекти організації виставковоярмаркової діяльності у регіоні / О. Г. Вдовічена // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 4. – С. 259–266.

9. Від традицій до інновацій: сучасні моделі книжкових виставок : методичні рекомендації / Хмельницька ОУНБ ім. М. Островського. – Хмельницький, 2013. – 24 с.

10. Вдовічена О.Г. Виставково-ярмаркова діяльність як фактор соціально-економічного зростання регіону : автореферат дис. ... канд. екон. наук : 08.00.05 / О.Г. Вдовічена. – Ужгород : Ужгород. нац. ун-т, 2012. – 22 с.

11. Виставкова федерація України: Веб сайт. URL: <http://www.expo.org.ua> (дата звернення 04.02.2020).

12. Дупляк Т.П. Організаційно-правові засади державного регулювання виставкової діяльності в Україні. Ефективна економіка. 2015. № 9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_9_39 (дата звернення 04.01.2024).
13. Крахмальова Н. А. Управління виставково-ярмарковою діяльністю : монографія /Н.А.Крахмальова. - Міністерство освіти і науки України, Київський національний університет технологій та дизайну. – Київ : КНУТД, 2014. – 211 с.
14. Климівська М. «Виставкові» витрати? Нічого особливого! / М. Климівська // Бухгалтерія. – 2006. – № 38(713). – С. 49–50.
15. Лукашова Л.В. Організація виставкової діяльності : навч. посіб. / Л.В. Лукашова – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2009. – 372 с.
16. Мікловда В. П. Аналіз сучасного стану виставко-ярмаркової діяльності в регіонах України / В. П. Мікловда, О. Г. Вдовічена // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2012. – Вип. 1. – С. 104–113.
17. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions. URL: <https://www.iso.org/standard/43909.html> (дата звернення 04.01.2024).
18. Овчарук В. Є. Виставковий дизайн: визначення, структура, сфера застосування. Вісник КНУТД. 2015. №2 (84). С. 157–162.
19. Пацалюк К. О. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій / К. О. Пацалюк // Економіка. Управління. Інновації. – 2016. – Вип. 1 (16).
20. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навчальний посібник / Валерій Пекар. – Київ : Євроіндекс, 2009. – 348 с.
21. Про інформацію: Закон України від 02 жовтня 1992 р. №2657-ХІІ: за станом на 03 лютого 2013 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2003. № 31 – 32. Ст. 263.
22. Пацалюк К. О. Роль виставки як засобу маркетингових комунікацій. Економіка. Управління. Інновації. 2016. Вип. 1 (16).
23. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навч. посібн. Київ: Євроіндекс, 2009. 348 с.
24. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні: Постанова Кабінету Міністрів України №1065 від 22.08.2007 . URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF> (дата звернення 04.02.2020).
25. Северин В. Д. Виставкова справа в Україні / В. Д. Северин // Вісник ХДАДМ. Мистецтво. Архитектура. – 2012. – №5. – С. 17–20.
26. Сюрко Л. Є. Оцінка ефективності виставкової діяльності / Л. Є. Сюрко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 2 (42). – С. 343–347.
27. Смирнов І.Г. Логістика виставкової діяльності: світовий та український досвід . Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2014. № 4. С. 62-71. URL: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4\(75\)/uazt_2014_4_8.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2014/4(75)/uazt_2014_4_8.pdf) (дата звернення 04.01.2024).
28. Ткаченко Т.І., Дупляк Т.П. Виставковий бізнес: монографія. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с. URL: <https://knute.edu.ua/file/MTc=/d2116e05dbe265f4faab2d503db8ba1e.pdf> (дата звернення 04.01.2024).
29. Туровська Л. Електронна виставка як комунікаційна модель діяльності наукової бібліотеки / Л. Туровська, І. Смоляр // Вісник Книжкової палати. – 2015. – № 3. – С. 29–31.
30. The Global Association of the Exhibition Industry: Веб сайт. URL: <http://www.ufi.org/> (дата звернення 04.01.2024р.).

ПОСИЛАННЯ НА ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ В ІНТЕРНЕТІ, ВІДЕО-ЛЕКЦІЇ, ІНШЕ МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. www.prezident.gov.ua – сайт Президента України
2. www.rada.gov.ua – сайт Верховної Ради України
3. www.kmu.gov.ua – сайт Кабінету Міністрів України
4. www.me.gov.ua – сайт Міністерства економіки України
5. www.ukrstat.gov.ua – сайт Держкомстату України
6. www.bank.gov.ua – сайт Національного банку України
7. www.nbuv.gov.ua – сайт Національної бібліотеки України ім. Вернадського
8. www.librari.ukma.kiev.ua – сайт наукової бібліотеки НаУКМА
9. <http://expo.org.ua> - Виставкова федерація України
10. <http://www.exporplaza.kiev.ua> - Виставковий центр «КиївЕкспоПлаза»

РЕГУЛЯЦІЯ І ПОЛІТИКИ КУРСУ²

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування усіх занять є обов'язковим. У разі, якщо студенти за певних обставин не змогли бути присутніми на лекційних або практичних заняттях, відпрацювання пропущених занять відбувається наступним чином:

- лекційні заняття – студент має презентувати конспект лекції, підготовлений та опрацьований за матеріалами теми пропущеного заняття, які представлені на сторінці курсу в системі Moodle впродовж тижня, що слідує після пропущеного заняття;

- практичні заняття – студент має презентувати виконане самостійно відповідне практичне завдання під час консультації за розкладом консультацій викладача.

В окремих випадках дозволяється відпрацювання пропущених лекційних та практичних занять способом виконання практичних завдань або складання тестів з дисципліни, розміщених в системі Moodle.

Політика академічної доброчесності

Під час виконання теоретичних та практичних контрольних завдань, наприклад: написання есе, тез та доповідей, студенти мають дотримуватися принципів академічної доброчесності. Подані до перевірки есе, тези та доповіді проходять перевірку на запозичення у тексті засобами сервісу перевірки на плагіат Unicheck. Відповідальність за зміст та оригінальність наукових творів, науковий рівень та точність наведених відомостей, а також за те, що в матеріалах не міститься інформація з обмеженим доступом, несуть автори-студенти.

Роботи, у яких виявлено ознаки плагіату, до розгляду не приймаються і відхиляються без права перескладання. Самостійно перевірити свою роботи на наявність запозичень студенти можуть за посиланням: <https://text.ru/antiplagiat>.

При використанні у науковому дослідженні цитат, думок та поглядів вчених та практиків тощо, студентами повинні бути надані посилання на першоджерело. Із прикладами оформлення цитувань можна ознайомитися за посиланням: <https://management-journal.org.ua/downloads/dstu.pdf>.

Використання комп'ютерів/телефонів на занятті

Під час занять користуватися мобільними телефонами, ноутбуками, планшетами та іншими персональними гаджетами можна за умови їхнього використання в якості

² Тут зазначається все, що важливо для курсу: наприклад, умови допуску до лабораторій, реактивів тощо. Викладач сам вирішує, що треба знати студенту для успішного проходження курсу!

інструменту джерела інформації при усному обговоренні проблемних питань та ситуацій за тематикою дисципліни або з метою презентації за вивченими теоретичними матеріалами та власних наукових досліджень.

Комунікація

Комунікація викладача зі студентами здійснюється електронною поштою: OGDyта2006@i.ua або через Moodle (форум курсу, приватні повідомлення). Викладач відповідатиме на письмові запити студентів впродовж двох днів з моменту надходження запиту. Ввічливість, етикет ділового листування, зазначення імені, прізвища та академічної групи студента є формальними вимогами до оформлення письмових запитів студентів. Анонімні звернення викладачем не розглядаються. Анонімними зверненнями вважаються письмові звернення студентів електронною поштою без зазначення імен та прізвищ студентів та електронних акаунтів, що не ідентифікуються. Звернення, надіслані у нічний час (з 22.00 до 6.00), викладачем не розглядаються. Викладач має право не відповідати на письмові запити студентів, оформлені неналежним чином.

ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2023-2024 рр.

ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ 2023-2024 н. р. доступний за адресою: <https://tinyurl.com/yckze4jd>.

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/57wha734>. 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 Марті Ірини Вадимівни (061)228-15-84, (099)253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ Запорізького національного університету: **Борисов Костянтин Борисович**
Електронна адреса: uv@znu.edu.ua Гаряча лінія: Тел. [\(061\) 228-75-50](tel:+380612287550)

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 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

ЕЛЕКТРОННЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ (MOODLE): <https://moodle.znu.edu.ua>
Якщо забули пароль/логін, направте листа з темою «Забув пароль/логін» за адресою: moodle.znu@znu.edu.ua.

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>

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