



МАРКЕТИНГ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

Викладач: к.е.н., доц. Дугієнко Наталя Олександрівна

Кафедра: міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму,
V корп. ЗНУ, ауд. 119

E-mail: dugienkonata@ukr.net

Телефон: (061) 228-76-29 (кафедра), 228-76-13 (деканат)

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

Освітня програма, рівень вищої освіти		Міжнародна економіка бакалавр					
Статус дисципліни		Дисципліна вільного вибору студента (в межах					
Кредити ECTS	4	Навч. рік	2022-2023	Рік навчання	4	Тижні	16
Кількість годин	120	Кількість змістових модулів¹		6		Лекційні заняття –32 Практичні заняття –32 Самостійна робота – 56	
Вид контролю	залік						
Посилання на курс в Moodle			https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6867				
Консультації:			Щочетверга, 9.35-10.55 або за домовленістю чи ел. поштою				

ОПИС КУРСУ

Метою викладання навчальної дисципліни «Маркетинг міжнародного туризму» є формування у студентів системи теоретичних знань та набуття практичних навичок для здійснення маркетингової діяльності в туристичній індустрії. Дисципліна «Маркетинг міжнародного туризму» розрахована на один семестр і основні завдання її вивчення полягають у: вивчення науково-методологічних підходів і теоретичних засад розробки та впровадження комплексу маркетингу; визначення підходів до аналізу і вибору туристських ринків; набуття практичних навичок із виявлення, формування і задоволення потреб споживачів регіональних та міжнародних ринків; формування стратегії просування туристичного продукту/підприємства на зовнішньому ринку; оцінка соціально-економічного ефекту та ефективності маркетингової діяльності туристичного підприємства.

ОЧІКУВАНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародна економіка» у результаті вивчення дисципліни студент повинен набути таких результатів і компетентностей:

Загальні (ЗК) та спеціальні (СК) компетентності	Програмні результати навчання
ІК 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	ПРН13. Ідентифікувати джерела та розуміти методологію визначення і методи отримання соціально-економічних даних, збирати та аналізувати необхідну інформацію, розраховувати економічні та соціальні показники. ПРН15 Демонструвати базові навички

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



<p>аналізу інформації з різних джерел</p> <p>ЗК-09. Здатність до адаптації та дій в новій ситуації.</p> <p>СК10 Здатність використовувати сучасні джерела економічної, соціальної, управлінської, облікової інформації для складання службових документів та аналітичних звітів.</p> <p>СК 12. Здатність самостійно виявляти проблеми економічного характеру при аналізі конкретних ситуацій, пропонувати способи їх вирішення.</p> <p>СК 13. Здатність проводити економічний аналіз функціонування та розвитку суб'єктів господарювання, оцінку їх конкурентоспроможності</p> <p>СК-17. Здатність до аналітичної роботи щодо напрямів розвитку форм міжнародної економічної діяльності, прогнозування змін кон'юнктури галузевих ринків та укладання зовнішньоторговельних угод в умовах сталого розвитку економіки.</p> <p>СК-18. Здатність розробляти та реалізовувати міжнародні стратегії, бізнес та грантові проекти для суб'єктів господарювання в умовах сталого розвитку економіки</p>	<p>креативного та критичного мислення у дослідженнях та професійному спілкуванні.</p> <p>ПРН 16. Вміти використовувати дані, надавати аргументацію, критично оцінювати логіку та формувати висновки з наукових та аналітичних текстів з економіки</p> <p>ПРН-22 Демонструвати гнучкість та адаптивність у нових ситуаціях, у роботі із новими об'єктами та у невизначених умовах.</p> <p>ПРН-27 Вміти виконувати аналітичну роботу щодо напрямів розвитку форм міжнародної економічної діяльності, прогнозувати зміни кон'юнктури галузевих ринків та організувати функціональне забезпечення зовнішньоторговельних угод в умовах сталого розвитку економіки.</p> <p>ПРН-28 Вміти розробляти та реалізовувати міжнародні стратегії, бізнес та грантові проекти для суб'єктів господарювання, працювати в проектних групах, мотивувати людей і рухатися до спільної мети в умовах сталого розвитку економіки.</p>
---	--

ОСНОВНІ НАВЧАЛЬНІ РЕСУРСИ

Презентації лекцій, методичні рекомендації до практичних занять розміщені на платформі Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6867>

КОНТРОЛЬНІ ЗАХОДИ

Поточні контрольні заходи:

Поточний контроль передбачає такі **теоретичні** завдання:

- Усне опитування і обговорення джерел наукової і професійної літератури (статті, презентації, тези, підручники).
- Короткі тести/контрольні роботи за пройденим матеріалом.

Поточний контроль передбачає такі **практичні** завдання:

- Розв'язок задач.
- Обґрунтування ситуаційних завдань.
- Презентація власних досліджень.

Підсумкові контрольні заходи:

Теоретичний підсумковий контроль (тах 20 балів) – виконання залікової роботи. Залікова робота містить 20 тестових завдань, кожне з яких оцінюється в 1 бал (проводиться онлайн на платформі Moodle). Перелік питань, за якими складено тестові завдання, див. на сторінці курсу у Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6867>

Захист індивідуального завдання (тах 20 балів). Індивідуальне завдання з курсу «Маркетинг міжнародного туризму» являє собою наукове дослідження і виконується за обраною студентом темою з переліку запропонованих тем викладачем.

Виконання індивідуального завдання передбачає підготовку доповіді-презентації з актуальних проблем маркетингу міжнародного туризму та виступ з нею на практичному занятті. Студенти мають підготувати аналітичну доповідь на основі наукових публікацій і статистичних



даних за заданою тематикою та підготувати презентацію із побудовою схем, графіків, таблиць, діаграм тощо.

З методичними рекомендаціями і вимогами до виконання індивідуального завдання можна ознайомитись на сторінці курсу у Moodle: <https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=6867>

Контрольний захід		Термін виконання	% від загальної оцінки
Поточний контроль (max 60%)			
Змістовий модуль 1	Опитування	Тиждень 1-3	3
	Робота в групах (виконання ситуаційних завдань)	Тиждень 1-3	6
Змістовий модуль 2	Опитування	Тиждень 4-6	3
	Робота в групах (виконання ситуаційних завдань)	Тиждень 4-6	6
Змістовий модуль 3	Тестування	Тиждень 7-8	10
	Підготовка доповіді з презентацією	Тиждень 7-8	2
Змістовий модуль 4	Опитування	Тиждень 9-11	3
	Робота в групах (виконання ситуаційних завдань)	Тиждень 9-11	6
Змістовий модуль 5	Опитування	Тиждень 12-14	3
	Робота в групах (виконання ситуаційних завдань)	Тиждень 12-14	6
Змістовий модуль 6	Тестування	Тиждень 15-16	10
	Робота в групах (виконання ситуаційних завдань)	Тиждень 15-16	2
Підсумковий контроль (max 40%)			
Підсумкове теоретичне завдання: Залік (Тестування в СЕЗН ЗНУ)			20
Захист індивідуального завдання			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 Сутність та особливості міжнародного маркетингу туризму.			
Тиждень 1 Лекція 1 Практичне заняття 1	Суть і зміст маркетингу в туризмі	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	3
Тиждень 2 Лекція 2 Практичне заняття 2	Міжнародний туристичний ринок	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	3
Тиждень 3 Лекція 3 Практичне заняття 3	Інфраструктура туристичного ринку	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	3
Змістовий модуль 2 Маркетингові дослідження в туризмі. Сегментація туристичного ринку			
Тиждень 4 Лекція 4 Практичне заняття 4	Маркетингові дослідження в туризмі.	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	3
Тиждень 5-6 Лекція 5-6 Практичне заняття 5-6	Сегментація туристичного ринку	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	6
Змістовий модуль 3 Маркетинговий комплекс для туристичних підприємств			
Тиждень 7 Лекція 7 Практичне заняття 7	Маркетинговий комплекс для туристичних підприємств	Підготовка доповіді з презентацією	2
Тиждень 8 Лекція 8 Практичне заняття 8	Маркетинговий комплекс для туристичних підприємств	Тестування в СЕЗН ЗНУ (за змістовими модулями 1-3)	10
Змістовий модуль 4 Маркетингові комунікації в туризмі			
Тиждень 9-10 Лекція 9-10 Практичне заняття 9-10	Комплекс маркетингових комунікацій у туризмі	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	6
Тиждень 11 Лекція 11 Практичне заняття 11	Ринок маркетингових комунікацій в Україні та світі	Опитування, робота на практичному занятті, розв'язок задачі	3
Змістовий модуль 5 Міжнародна реклама в туризмі			
Тиждень 12 Лекція 12 Практичне заняття 12	Рекламна діяльність в туризмі	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	3
Тиждень 13-14 Лекція 13-14 Практ. заняття 13-14	Класифікація реклами: основні типи та види.	Опитування, робота на практичному занятті, виконання ситуаційних завдань	6
Змістовий модуль 6 Брендінг як інструмент маркетингових комунікацій в туризмі			
Тиждень 15-16 Лекція 15-16 Практ. заняття 15-16	Брендінг як інструмент маркетингових комунікацій в туризмі	Робота на практичному занятті Тестування в СЕЗН ЗНУ (за змістовими модулями 4-6)	2 10



ОСНОВНІ ДЖЕРЕЛА

Основна:

1. Летуновська Н. Є., Люльов О. В. Маркетинг у туризмі : підручник. Суми : Сумський державний університет, 2020. 270 с.
2. Міжнародний маркетинг : підручник / за заг. ред. А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 448 с
3. Міжнародний маркетинг: навч. посібник / Т. В. Князева, Ю. П. Колбушкін, С. В. Петровська та ін. Київ : НАУ, 2019. 164 с
4. Міжнародний маркетинг: підручник / за ред. О. І. Бабічевої. Київ : Гельветика, 2018. 451 с.
5. Сущенко О. А. Маркетингові комунікації в туристичній діяльності : навчальний посібник Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 218 с.
6. Шталь Т. В. Міжнародний маркетинг : навчальний посібник / Т. В. Шталь, І. Е. Астахова, В.О. Козуб. Харків : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2019. 275 с.

Додаткова:

1. Мальська М. П., Мандюк Н. Л. Основи маркетингу у туризмі підручник. Київ: «Центр учбової літератури», 2016. 336 с.
2. Дугієнко Н. О., Бондаренко А. Роль маркетингової діяльності фірми під COVID-19. Економіка сьогодні: актуальні питання та інноваційні аспекти: збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (м. Запоріжжя, 28 листопада 2020 року) Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2020. С. 112-114.
3. Дугієнко Н. О., Гуцман А. Фактори впливу на міжнародну маркетингову діяльність підприємств України. Збірник матеріалів XV Міжнародна науково-практична конференція «Виклики та перспективи розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях» Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2020. С. 25-27.
4. Дугієнко Н. О., Бондаренко А. Вплив пандемії COVID-19 на міжнародний туризм. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 3(26). С. 3-8. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/index.php/vipusk-26-2020>.
5. Дугієнко Н. О., Дугієнко О. Е. Розвиток туристичної галузі в Україні: крок до економічної інтеграції. I Міжнародна науково-практична конференція «Проблеми та перспективи впровадження європейського досвіду диверсифікації сільського туризму в Україні на засадах креативності та збалансованості» Запоріжжя: Видавництво: ЗНУ, 2021. С. 20-22.
6. Daniel W. Vaack, Barbara Czarnecka, Donald Vaack. *International Marketing*. SAGE, 2018. 672 p.
7. Sak Onkvisit, John J. Shaw. *International Marketing: Strategy and Theory*. Routledge, 2009. 710 p.
8. Kotler P. *Marketing for Hospitality and Tourism* / Philip T. Kotler, John R. Bowen, James Makens 6th edition. - Pearson Education, 2013. 683 p.
9. Туристські дестинації (теорія, управління, брендинг) : монографія / А.А. Мазаракі, Т.І. Ткаченко, С.В. Мельниченко та ін. ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. 388 с.

Інформаційні джерела:

1. Маркетинг в Україні. Науковий журнал Української асоціації URL: <http://uam.in.ua/ukr/projects/marketing-in-ua/arhive.php>
2. Українська асоціація маркетингу (офіційний сайт). URL: <http://uam.in.ua/ukr/>
3. Діденко Н.І Міжнародний маркетинг. URL: https://stud.com.ua/47654/marketing/mizhnarodniy_marketing



РЕГУЛЯЦІЇ І ПОЛІТИКИ КУРСУ²

Відвідування занять. Регуляція пропусків.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі (змішана форма навчання) за погодженням із керівником курсу. Відпрацювання пропущених занять має бути регулярним за домовленістю з викладачем у години консультацій, щоб недопустити накопичення відпрацювань. За умови систематичних пропусків може бути застосована процедура повторного вивчення дисципліни (див. посилання на Положення у додатку до силабусу).

Політика щодо дедлайнів і перескладання: роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання модулів відбувається за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Політика академічної доброчесності

Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т. ч. із використанням мобільних пристроїв). 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! Якщо ви не впевнені, що таке плагіат, фабрикація, фальсифікація, порадьтеся з викладачем. 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, отримання довідкової інформації, під час он-лайн тестування тощо). Під час занять заборонено надсилання текстових повідомлень, прослуховування музики, перевірка електронної пошти, соціальних мереж тощо. Будь ласка, не забувайте активувати режим «без звуку» до початку заняття. Під час виконання заходів контролю (контрольних робіт, іспитів) використання гаджетів заборонено. У разі порушення цієї заборони роботу буде анульовано без права перескладання.

Комунікація

Очікується, що студенти перевірятимуть інформацію на сторінці дисципліни в Moodle та реагуватимуть своєчасно. Всі робочі оголошення будуть розміщуватимуться в Moodle. Будь ласка, перевіряйте повідомлення вчасно.

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!



ДОДАТОК ДО СИЛАБУСУ ЗНУ – 2022-2023 рр.

ГРАФІК НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ 2022-2023 н. р. (https://sites.znu.edu.ua/navchalnyj_viddil/1635.ukr.html)

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 вмій (атестації, заліки, іспити та інші форми контролю) є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до *Положення про організацію та методу 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 (Воронков В. В., 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/ocnu/nim>

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