



СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ОРГАНІЗАЦІЯ ВИСТАВКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

Рівень вищої освіти: Перший (бакалаврський)
Спеціальність: 241 Готельно-ресторанна справа
Рік навчання: 2-й, семестр 3-й
Кількість кредитів ECTS: 5 кредитів
Назва кафедри: Менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та
туризму
Мова викладання: українська

Лектор курсу	д.е.н., доц. Головня Олена Михайлівна
Контактна інформація лектора (e-mail)	<u>elen@vsau.vin.ua</u> , <u>ellens@meta.ua</u>

ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

«Організація виставкової діяльності» є вибірковою компонентою ОПП.
Загальний обсяг дисципліни 150 год.: лекції - 26 год.; практичні заняття - 24 год., самостійна робота - 100 год.

Формат проведення: лекції, практичні заняття, консультації.

Підсумковий контроль – залік.

При вивченні даної дисципліни можуть використовуватися знання, отримані з таких дисциплін: «Туристичне краєзнавство», «Туристичні та готельні ресурси України», «Сервісологія».

Основні положення навчальної дисципліни можуть застосовуватися при вивченні таких дисциплін: «Маркетинг готельно-ресторанного господарства», «Спеціалізований туризм (Організація сільського зеленого туризму)».

Призначення навчальної дисципліни

Виставкова діяльність є багатофункціональним явищем, що сприяє розвитку внутрішньої та зовнішньої торгівлі, зміцненню міжнародних зв'язків, пропаганді інноваційних технологій та нових видів продукції, товарів і послуг, активізує фінансові потоки, формує інформаційне середовище, яке відображає стан і тенденції розвитку галузей і товарних ринків. Значення виставкової діяльності як однієї з динамічних сфер сучасної економіки постійно зростає.

Мета вивчення навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни є формування у студентів теоретичної бази знань та набуття практичних навичок у галузі виставкової діяльності.

Завдання вивчення дисципліни

В результаті вивчення дисципліни студент повинен: знати ключові поняття та основні етапи історичного розвитку виставкової діяльності; розуміти сучасні тенденції у галузі виставкової діяльності; знати класифікацію виставок; володіти методологією організації виставки; застосовувати основні принципи організації виставки; розробляти концепцію виставки; готувати рекламні та PR-матеріали для виставки; будувати експозицію виставки; оформляти експонати виставки; проводити оцінку ефективності виставки.

ПЕРЕЛІК КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ, ЯКИХ НАБУВАЄ ЗДОБУВАЧ ПРИ ВИВЧЕННІ ДИСЦИПЛІНИ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

У результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен сформувати такі програмні компетентності:

Інтегральна компетентність: Здатність розв'язувати складні спеціалізовані задачі та практичні проблеми діяльності суб'єктів готельного і ресторанного бізнесу, що передбачає застосування теорій та методів системи наук, які формують концепції гостинності і характеризується комплексністю та невизначеністю умов.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 1. Здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, вести здоровий спосіб життя.

ЗК 3. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями

ЗК 4. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.

ЗК 5. Здатність працювати в команді.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 1. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності

СК 4. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії.

СК 8 Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання готельних та ресторанних послуг для різних сегментів споживачів

СК 12. Здатність ініціювати концепцію розвитку бізнесу, формулювати бізнес-ідею розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

ПРОГРАМНІ РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ВІДПОВІДНО ДО ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

ПРН 10. Розробляти нові послуги (продукцію), використовуючи сучасні технології виробництва та обслуговування споживачів.

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

ПРН 17. Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань при організації ефективних комунікацій зі споживачами та суб'єктами готельного та ресторанного бізнесу.

Вивчення даної дисципліни формує у здобувачів освіти соціальні навички (soft skills): комунікативність (реалізується через: метод роботи в парах та групах, робота з інформаційними джерелами), робота в команді (реалізується через: метод проєктів), лідерські навички (реалізується через: робота в групах, метод проєктів).

План вивчення навчальної дисципліни

№ з/п	Назви теми	Форми організації навчання та кількість годин		Самостійна робота, кількість годин
		лекційні заняття	практичні заняття	
1	Тема 1. Соціально-економічне значення та еволюція виставкової діяльності	2	2	8
2	Тема 2. Еволюція розвитку виставкової діяльності	2	-	6
3	Тема 3. Основні суб'єкти виставкового бізнесу	2	2	6
4	Тема 4. Сучасний стан світової виставкової індустрії	2	2	10
5	Тема 5. Сучасний стан виставкової індустрії в Україні	2	2	10
6	Тема 6: Правове регулювання виставкового бізнесу	2	2	6
7	Тема 7: Організаційно-економічний механізм управління суб'єктами виставкового бізнесу	2	2	6
8	Тема 8: Методичні основи оцінки ефективності управління суб'єктами виставкового бізнесу	2	2	6
9	Тема 9: Інтернет-технології у виставковому бізнесі	2	2	6
10	Тема 10: Виставкові стенди та їх дизайн	-	2	6
11	Тема 11: Організаційно-економічні засади проведення виставки	2	-	6
12	Тема 12. Рекламно-інформаційний супровід та оцінка ефективності виставки	2	2	6
13	Тема 13: Персонал у виставковій діяльності	2	2	6
14	Тема 14: Оцінка ефективності участі у виставці	2	2	6
15	Тема 15: Інвестування у виставковій діяльності	-	-	6
Разом		26	24	100

Самостійна робота студента (СРС) — це форма організації навчального процесу, при якій заплановані завдання виконуються студентом без безпосередньої участі викладача. СРС є основним засобом оволодіння навчальним матеріалом у час, вільний від обов'язкових навчальних занять.

Мета самостійної роботи студентів: розвиток творчих здібностей та активізацій розумової діяльності студентів; формування в студентів потреби безперервного самостійного поповнення знань; здобуття студентом глибокої системи знань як ознаки міцності знань; самостійна робота студентів як результат морально-вольових зусиль.

Методичне керівництво самостійною роботою студента з дисципліни «Організація виставкової діяльності» здійснює викладач.

Метою СРС є засвоєння навчальної програми в повному обсязі та послідовне формування у студентів самостійності як риси характеру, що відіграє суттєву роль у підготовці сучасного фахівця вищої кваліфікації.

В ході самостійної роботи студент має перетворитися в активного учасника навчального процесу, набути здатність самостійного оволодіння теоретичними і практичними компетенціями, вільно орієнтуватися в інформаційному просторі.

Види самостійної роботи здобувача

№	Вид самостійної роботи	Години	Терміни виконання	Форма та метод контролю
1	Самостійна робота з метою підготовки до поточних аудиторних занять	28	щотижнево	Усне та письмове опитування
2	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	22	2 рази на семестр	Усне та письмове опитування
3	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	26	2 рази на семестр	Виступ в аудиторії з презентацією, усний захист, дискусія в групі на тему презентації
4	Підготовка до модульного контролю та іспиту	24	3 рази на семестр	Тестування у системі Сократ
Разом		100		

РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

Основна література

1. Антонюк Я. М., Шиндировський І. М. Організація виставкової діяльності: навч. посіб. Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. 327 с.
2. Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності. URL: www.kmu.gov.ua/npras/2319267
3. Пекар В. Основи виставкової діяльності: навч. посіб. Київ: Євроіндекс, 2009. 348 с.
4. Ткаченко Т. І., Дупляк Т. П. Виставковий бізнес: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2016. 244 с.
5. Вдовічен А.А., Вдовічена О.Г. Організація виставкової діяльності : навчальний посібник. Чернівці: Технодрук, 2018. 264 с.

Додаткова література

1. Барабаш В. А. Віртуальні виставки – перспективні стратегії діяльності інформаційних установ України. *Історія науки і біографістика*. 2023. № 2. С. 203-226.
2. Бугас В. В. Управління виставковою діяльністю на підприємстві. *Ефективна економіка*. 2018. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2018_11_31.
3. Виставка «Рятуючи майбутнє». *Залізничний транспорт України*. 2022. № 2. С. 44-45.
4. Виставки, презентації, конференції, зустрічі. *Архіви України*. 2022. № 2. С. 195-201.
5. Гарбар М. В. Передумови формування середовища всесвітньої виставки в Україні (на прикладі досвіду ЕКСПО-2020). *Сучасні проблеми архітектури та містобудування*. 2023. Вип. 65. С. 43-58.
6. Головня О. М. Виставково-ярмаркова діяльність як інтеграційний інструмент реалізації інтересів АПК. *Проблеми економіки*. 2022. № 1 (51). С. 20–25.
7. Головня О.М. Виставкова індустрія: сучасні економічні тренди та перспективи майбутнього. *Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія: Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості*. 2022. №. 1 (25). С. 162–171.
8. Ерфан Є. А. Міжнародні виставки та ярмарки як інструмент розвитку міжнародної торгівлі. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2021. Вип. 39. С. 58-62.
9. Запорожченко О. Ю. Екологічні тенденції формування архітектури сучасних виставково-освітніх споруд. *Архітектурний вісник КНУБА*. 2021. Вип. 22-23. С. 141-149.
10. Кисленко Г. О. Фортеця Тягинь. Виставка в Археологічному музеї. *Археологія і давня історія України*. 2022. Вип. 4. С. 158-160.
11. Коваль Т. Віртуальна бібліотечна виставкова діяльність у системі наукових комунікацій. *Бібліотечний вісник*. 2022. № 1. С. 54-63.

12. Колосова Н. А. Історичні передумови розвитку виставкової діяльності. *Теорія та практика дизайну*. 2021. Вип. 24. С. 82-87.
13. Лисюк Т. В. Особливості виставкової діяльності туристичних і готельно-ресторанних підприємств. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*. 2020. Т. 25, Вип. 1. С. 148-152.
14. Мунтян І. В. Виставково-ярмаркова діяльність як ефективна організаційна форма просування бренду. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки*. 2020. № 2. С. 46–55.
15. Поліщук О. Естезис екологічного дизайну: художнє моделювання виставкового простору та конструювання унікального арт-об'єкта. *Актуальні питання гуманітарних наук*. 2021. Вип. 46 (2). С. 24-30.
16. Ростока М. Л. Виставкова діяльність у контексті інформаційно-аналітичного супроводу модернізації національної освіти. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Педагогіка. Соціальна робота*. 2022. Вип. 2. С. 122-126.
17. Чумаченко О. П. Сучасні художні виставки як форма "entertainment". *Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв*. 2022. № 3. С. 130-136.

Інформаційні ресурси

1. Британське бюро дослідження ринку (British Market Research Bureau, BMRB). URL: <http://www.bmrb.co.uk>
2. Консалтинг, маркетинг, маркетингові дослідження, комерційна діяльність, статистика, цінова інформація, цінові експертизи, ринки металів і металобрухту, руда, вугілля, феросплави, сільгосппродукція. URL: <http://www.expert.kiev.ua/>
3. Міжнародна компанія ринкових досліджень "Euromonitor". URL: <http://www.euromonitor.com>
4. Міністерство економіки України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL:
6. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua>
7. Офіційний сайт Виставкової федерації України. URL: www.expo.org.ua
8. Офіційний сайт Всесвітньої асоціації виставкової індустрії. URL: www.ufi.org
9. The World`s Fair Museum. URL: www.expomuseum.com

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ ДО КОНТРОЛЮ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У кінці семестру, здобувач вищої освіти може набрати до 60% підсумкової оцінки за виконання всіх видів робіт, що виконуються протягом семестру, до 10% за показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності і до 30% підсумкової оцінки – за результатами підсумкового контролю.

	Вид навчальної діяльності	Бали
Атестація 1		
1	Уважність на лекціях, наявність конспективних записів	6
2	Участь у роботі на практичних заняттях	6
3	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	6
4	Виконання контрольних робіт, тестування	6
5	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	6
Всього за атестацію 1		30
Атестація 2		
6	Уважність на лекціях, наявність конспективних записів	6
7	Участь у роботі на практичних заняттях	6
8	Аналіз конкретної виробничої ситуації та підготовка аналітичної записки (Case Study)	6
9	Виконання контрольних робіт, тестування	6
10	Виконання індивідуальних навчально-дослідних завдань з доповіддю та презентацією за заданою проблемною тематикою	6
Всього за атестацію 2		30
Показники наукової, інноваційної, навчальної, виховної роботи та студентської активності		10
Підсумкове тестування		30
Разом		100

Якщо здобувач упродовж семестру за підсумками контрольних заходів набрав (отримав) менше половини максимальної оцінки з навчальної дисципліни (менше 35 балів), то він не допускається до заліку. Крім того, обов'язковим при мінімальній кількості балів за підсумками контрольних заходів є виконання індивідуальної творчої роботи (презентації).

Програма навчальної дисципліни передбачає врахування результатів неформальної та інформальної освіти при наявності підтверджуючих документів як окремі кредити вивчення навчальних дисциплін.

Відповідність шкал оцінок якості засвоєння навчального матеріалу

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою для заліку
90-100	A	зараховано
82-89	B	
75-81	C	
66-74	D	
60-65	E	
35-59	FX	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни