

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ВОДНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА  
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ**

Навчально-науковий інститут агроекології та землеустрою

**05-08-084S**

<b>СИЛАБУС</b>	<b>Організація виставкової діяльності</b>	
<b>SYLLABUS</b>	<b>Organization of Exhibition Activities</b>	
Шифр за ОП	ВЦПП 1.3	
Code in Degree Programme		
Освітній рівень	Бакалаврський (перший)	
Level of Education	Bachelor's (first)	
Галузь знань	24	Сфера обслуговування
Field of Knowledge		Service sector
Спеціальність	241	Готельно-ресторанна справа
Field of Study		Hotel and Restaurant Business
Освітня програма	Готельно-ресторанна справа	
Degree Programme	Hotel and Restaurant Business	

Силабус навчальної дисципліни «Організація виставкової діяльності» для здобувачів вищої освіти ступеня «бакалавр», які навчаються за освітньо-професійною програмою «Готельно-ресторанна справа» спеціальності 241 «Готельно-ресторанна справа». Рівне: НУВГП. 2023. 9 стор.

ОПП на сайті університету:  
<https://cutt.ly/Y9hsDL> (2020)

Розробники силабуса: Коротун С. І., к.геогр.н., доцент, кафедри туризму та готельно-ресторанної справи, Яковишина М.С., старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи



Силабус схвалений на засіданні кафедри  
Протокол № 7 від «03» лютого 2023 року

Завідувач кафедри: : Коротун С.І., к.геогр.н., доцент

Керівник (гарант) ОП: Конарівська О.Б., к.е.н., доцент

Схвалено науково-методичною радою з якості ННІ  
Протокол № 7 від «07» лютого 2023 року

Голова науково-методичної ради з якості ННІАЗ: Прищепа А.М., д.с.-г.н., професор.

ПРОГРАМА НВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «Організація виставкової діяльності»	
ЗАГАЛЬНА ІНФОРМАЦІЯ	
Ступінь вищої освіти	бакалавр
Освітня програма	Готельно-ресторанна справа
Спеціальність	241 Готельно-ресторанна справа
Рік навчання, семестр	3 рік навч., 6 сем. / 3 рік навч., 6 сем.
Кількість кредитів	5,0
Лекції:	22 / 4 години
Практичні заняття:	20 / 14 години
Самостійна робота:	108 /132 годин
Форма навчання	денна / заочна
Форма підсумкового контролю	екзамен
Мова викладання	українська
ІНФОРМАЦІЯ ПРО РОЗРОБНИКІВ	
	Коротун Сергій Ігорович, доцент, к.геогр.н., завідувач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вікіситет	<a href="http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Коротун_Сергій_Ігорович">http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Коротун_Сергій_Ігорович</a>
ORCID	<a href="https://orcid.org/0000-0002-3377-5780">https://orcid.org/0000-0002-3377-5780</a>
Як комунікувати	<a href="mailto:s.i.korotun@nuwm.edu.ua">s.i.korotun@nuwm.edu.ua</a> <a href="https://exam.nuwm.edu.ua/login/index.php">https://exam.nuwm.edu.ua/login/index.php</a>
Лектор	Яковишина Маргарита Сергіївна, старший викладач кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
	
Вікіситет	<a href="http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Яковишина_Маргарита_Сергіївна">http://wiki.nuwm.edu.ua/index.php/Яковишина_Маргарита_Сергіївна</a>
ORCID	<a href="https://orcid.org/0000-0002-0198-5812">https://orcid.org/0000-0002-0198-5812</a>
Канали комунікації	<a href="mailto:m.s.yakovyshyna@nuwm.edu.ua">m.s.yakovyshyna@nuwm.edu.ua</a> <a href="https://exam.nuwm.edu.ua/user/profile.php?id=865">https://exam.nuwm.edu.ua/user/profile.php?id=865</a>

<b>ІНФОРМАЦІЯ ПРО НАВЧАЛЬНУ ДИСЦИПЛІНУ</b>	
<b>Мета та завдання</b>	
<p>Мета навчальної дисципліни «Організація виставкової діяльності» - формування у студентів знань та практичних навичок для ефективної організації участі підприємств туристичної та готельно-ресторанної сфери у виставково-ярмаркових заходах, а також вивчення світового досвіду виставкової діяльності.</p> <p>Студенти повинні <b>знати</b>: етапи розвитку виставкової індустрії, класифікацію виставок, сучасні тенденції розвитку у сфері виставкової діяльності, особливості державного регулювання виставкового бізнесу в Україні, загальні вимоги до проведення виставок та оформлення виставкових площ і стендів, особливості використання інтернет-технологій у виставковому бізнесі; <b>уміти</b>: зробити аналіз виставкового ринку, обрати виставку для участі підприємства, формулювати мету участі підприємства у виставці та оцінити ступінь її реалізації, визначити показники відвідуваності виставки, налагоджувати та підтримувати контакти з учасниками виставкової діяльності.</p>	
<p><b>Посилання на розміщення навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle, на платформі освітніх програм та їх освітніх компонентів</b></p> <p><a href="https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4274">https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4274</a></p>	
<b>Передумови вивчення*</b>	
<b>(місце навчальної дисципліни в структурно-логічній схемі)</b>	
Економіка підприємства, Туристичне країнознавство	
<b>Компетентності</b>	
<p>СК 01. Розуміння предметної області і специфіки професійної діяльності.</p> <p>СК 02. Здатність організовувати сервісно-виробничий процес з урахуванням вимог і потреб споживачів та забезпечувати його ефективність.</p> <p>СК 04. Здатність формувати та реалізовувати ефективні зовнішні та внутрішні комунікації на підприємствах сфери гостинності, навички взаємодії.</p> <p>СК 07. Здатність розробляти нові послуги (продукцію) з використанням інноваційних технологій виробництва та обслуговування споживачів.</p> <p>СК 12. Здатність ініціювати концепцію розвитку бізнесу, формулювати бізнес-ідею розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.</p>	
<b>Програмні результати навчання</b>	
<p>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;</p> <p>РН 03. Вільно спілкуватися з професійних питань державною та іноземною мовами усно і письмово.</p> <p>РН 08. Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами готельних та ресторанних послуг</p> <p>РН 09. Здійснювати підбір технологічного устаткування та обладнання, вирішувати питання раціонального використання просторових та матеріальних ресурсів.</p> <p>РН 16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності.</p>	
<b>СТРУКТУРА ТА ЗМІСТ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ</b>	
<i>Лекцій – 22/4 год. Практичні – 20/14 год. Самостійна робота – 108/132 год.</i>	
Методи та технології навчання	Лекції, презентації, обговорення, ситуаційні вправи
Засоби навчання	Мультимедіа, проекційна апаратура, інформаційно-комунікаційні системи, програмне забезпечення
<b>ЛЕКЦІЙНІ, ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ</b>	
Кількість годин, результати навчання, література	Зміст тем
<b>Тема 1. Соціально-економічне значення та еволюція виставкової діяльності</b>	
лекцій – 2 год. практ. – 2 год. РН01, РН03 Література: [1-4, 10, 26]	Характеристика основних функцій виставкової діяльності. Складові елементи МІСЕ-індустрії. Еволюція розвитку виставкової діяльності. Значення ярмарків. Спеціалізація виставкової діяльності. Визначення поняття «виставка». Визначення поняття «ярмарок». Основні поняття виставкової діяльності. Поняття та визначення основних суб'єктів виставкового бізнесу. Туристичний потенціал Рівненщини на виставках.
<b>Тема 2. Класифікація виставкових заходів.</b>	

лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-4, 12-18]	Класифікація учасників виставкових заходів. Узагальнена класифікація відвідувачів виставкових заходів. Характерний виставковий продукт. Супутній виставковий продукт. Додатковий виставковий продукт. Класифікація виставкових заходів за: тематикою, територіальною ознакою, джерелом фінансування, географічним складом учасників, цільовою аудиторією, періодичністю проведення, тривалістю функціонування, галузевою ознакою, формою проведення. Класифікація виставок UFI. Всесвітні виставки «EXPO».
<b>Тема 3 Організаційно-економічний механізм управління суб'єктами виставкового бізнесу</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-4, 19-21]	Характеристика етапів життєвого циклу виставки. Управління якістю виставкових послуг. Структурна модель організаційно-економічного механізму управління підприємством виставкової діяльності. Управління процесом формування та реалізації виставкового продукту. Етапи процесу формування та реалізації виставкового продукту. Трирівнева модель виставки як товару. Групування супровідних виставкових заходів. Роль Торгово-промислової палати у функціонуванні виставкового бізнесу на регіональному та загальнодержавному рівнях
<b>Тема 4. Тенденції розвитку виставкового бізнесу. Світовий досвід організації виставок</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-4, 11-18]	Динаміка кількості підприємств виставкової діяльності в Україні. Динаміка кількості виставкових заходів, проведених підприємствами виставкової діяльності України. Основні тенденції розвитку виставкового бізнесу в Україні. Павільон України на виставці ЕКСПО2020 в Дубаї. Характеристика виставкових центрів України, що відповідають міжнародним стандартам. Виставка як окрема подія. Виставка як частина фестивалю. Найуспішніші виставки в історії. Основні сучасні виставкові події світу. Найвідоміші виставкові майданчики світу. Календар Всесвітніх виставок. Головні виставкові події України.
<b>Тема 5. Правове регулювання виставкового бізнесу.</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-8, 19-21]	Державне регулювання виставкового бізнесу в Україні. «Концепція розвитку виставково-ярмаркової діяльності». «Конвенція про тимчасове ввезення». Закон України «Про рекламу». Закон України «Про державний ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції». Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Державна політика у сфері виставкової діяльності. Переваги жорсткого державного регулювання. Недоліки надмірного втручання державного регулювання у виставковий бізнес державна допомога місцевим підприємствам.
<b>Тема 6. Інтернет-технології у виставковому бізнесі.</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-4, 14]	Віртуальна виставка Переваги віртуальних виставок над реальними. Класифікація віртуальних виставок. Етапи управління виробництвом та реалізацією віртуального виставкового продукту. Показники інтенсивності відвідування віртуальної виставки. Рейтинг країн з найкраще розвинутою ІТ-інфраструктурою. Групування сайтів виставкової діяльності. Алгоритм розрахунку показника результативності просування віртуальних виставок у мережі Інтернет.
<b>Тема 7. Інвестиційна привабливість проектів у виставковому бізнесі.</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год. PH01, PH03 Література: [1-4]	Активізація виставкової діяльності в регіонах країни. Економічні індикатори внеску виставкової діяльності у розвиток національної економіки країни. Індекс інвестиційної привабливості виставкового проекту. Індекс вагомості представлених на виставці галузей. Середня вагомість представлених на виставці галузей (видів економічної діяльності). Індекс економічного розвитку країн-учасниць виставки. Індекс відвідуваності виставки. Індекс рентабельності виставкового продукту. Індекс значущості території для проведення виставки.
<b>Тема 8. Планування і організація участі підприємства у виставкових заходах</b>	
лекцій – 2 год. практик. – 2 год.	Загальні вимоги до проведення виставок. Характеристика сучасних виставкових центрів. Прийняття рішення щодо участі підприємства у виставці: цілі участі, критерії вибору виставки та способи участі

PH01, PH03, PH08,  
PH09, PH16  
Література: [1-4]

експонентів. Організація участі підприємства у роботі виставки: основні етапи та особливості планування Аналіз виставкового ринку і вибір виставок. Формат виставок. Масштаб виставок. Вибір виставок. Форми участі у виставці. Організація роботи експонента з засобами масової інформації. Мотивування відвідувачів виставки.

#### **Тема 9. Виставкове обладнання і виставковий дизайн.**

лекцій – 2 год.  
практ. – 2 год.

PH01, PH08, PH09,  
PH16  
Література: [1-4, 11-18]

Робота з виставковою локацією. Освітлення та технічне забезпечення локації. Створення конструкції стенду. Підходи до створення виставкового стенду, їхні переваги та недоліки. Види стендів. Підбір виставкового обладнання. Елементи виставкового обладнання. Види та організаційна побудова стендів. Оформлення стенду. Рекламно-дизайнерські прийоми. Eye-stopper. Зміст та особливості виставкових стендів. План виставки. Колір у виставковій рекламній діяльності. Монтаж і демонтаж експозиції. Техніка безпеки на виставці.

#### **Тема 10. Розробка концепції власного виставкового проєкту.**

лекцій – 4 год.  
практ. – 2 год.

PH01, PH03, PH08,  
PH09, PH16  
Література: [1-4, 11-18]

Вибір виставки для участі. Визначення цілей участі у виставці. Формування бюджету виставки. Підготовка до виставки. Розробка проєкту виставкового стенду. Підготовка експонатів. Підготовка супровідних матеріалів. Оцінка необхідної площі стенду. Вибір місця розташування і типу виставкового стенду. Проєктування експозиції. Експозиційна зона. Офісна зона. Господарська зона. Вибір експонатів і виставкової програми. Підготовка експонатів до виставки. Стендовий персонал і виставкова комунікація. Підбір персоналу. Відкриття виставки. Робота з відвідувачами виставки. Форма аналізу відвідувачів виставкового стенду.

#### **Форми та методи навчання**

При викладанні навчальної дисципліни «Організація виставкової діяльності» для активізації навчального процесу передбачені: проблемні лекції, робота в малих групах, семінари-дискусії, кейс-метод, метод мозкового штурму, метод обговорення тематичних зображень, ділові ігри, екскурсійні заняття.

Лекції супроводжуються демонстрацією схем, таблиць з мультимедійним супроводом. На практичних заняттях розглядаються та розв'язуються задачі, наближені до реальних ситуацій: використовується роздатковий матеріал (наочність) для формування у студентів системного мислення, проводиться дискусійне обговорення проблемних питань; задаються провокаційні питання.

Семінари-дискусії передбачають обмін думками та поглядами учасників щодо даної теми, а також розвивають мислення, допомагають формувати погляди і переконання, виробляють вміння формулювати думки і висловлювати їх, вчать оцінювати пропозиції інших людей, критично підходити до власних поглядів.

Ділові та рольові ігри – форма активізації студентів, внаслідок якої вони задіяні в процесі інсценізації певної виробничої ситуації в ролі безпосередніх учасників подій.

Навчання супроводжується опрацюванням нормативної, навчальної літератури, а також періодичних видань.

Студентам під час лекції надається посилання на електронний матеріал за темою, що розглядається.

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

-технічні засоби навчання: мультимедійне обладнання, ноутбук;

-програмне забезпечення: MS Windows, доступ до Інтернет;

-програмне забезпечення: система дистанційного навчання Moodle.

#### **Порядок та критерії оцінювання**

Для досягнення цілей та завдань курсу студентам потрібно засвоїти теоретичний матеріал та здати модульні контролі знань, а також вчасно виконати практичні завдання. В результаті можна отримати такі обов'язкові бали:

– 60 балів - за вчасне та якісне виконання завдань практичних занять та інших поточних завдань, що становить поточну (практичну) складову його оцінки;

– 40 балів – модульні контролі (20+20).

Всього 100 балів. Шкала оцінювання наведена на сторінці навчальної дисципліни на навчальній платформі Moodle <https://exam.nuwm.edu.ua/course/view.php?id=4274>

Додаткові бали студентам також можуть бути зараховані за конкретні пропозиції з удосконалення змісту навчальної дисципліни. Положення про семестровий поточний та підсумковий контроль навчальних досягнень здобувачів вищої освіти <http://ep3.nuwm.edu.ua/15311/>.

Модульний контроль проходитиме у формі тестування на університетській платформі MOODLE.

### Поєднання навчання та досліджень

Студенти мають можливість додатково отримати бали за виконання індивідуальних завдань дослідницького характеру, а також можуть бути долучені до написання та опублікування наукових статей з тематики курсу.

### Інформаційні ресурси

#### Рекомендована література

##### Основна

1. Вдовічен А. А., Вдовічена О. Г. Організація виставкової діяльності : навчальний посібник. Чернівці : Технодрук, 2018. 264 с.
2. Лукашова Л. В. Організація виставкової діяльності : навч. посіб. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 372 с.
3. Пекар В. Основи виставкової діяльності : навчальний посібник. 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.

##### Допоміжна

5. Концепція розвитку виставкової діяльності : Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 липня 2003 р. № 459-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/2319267>
6. Про вдосконалення виставково-ярмаркової діяльності в Україні : Постанова Кабінету Міністрів України №1065 від 22.08.2007. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1065-2007-%D0%BF#Text>.
7. 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 : Наказ Міністерства економіки України №546 від 04.06.2009 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0546665-09#Text>
8. Міжнародний стандарт ISO 25639-1:2008 Exhibitions, shows, fairs and conventions / Виставки, ярмарки, конгреси. URL: <https://www.iso.org/standard/43909.html>
9. Яковишина М. С., Стасюк Л. П. Кіно і література як інструменти створення образу туристично привабливої дестинації. *Туризм: наука, освіта, практика* : матер. міжн. наук.-практ. конф. з нагоди 50-ої річн. створ. Рівнен. відділу Укр. геогр. тов. у Націон. універс. водн. госп. та природокор. Рівне. 2020. С. 173-176.
10. Михайлишин О. Архітектура комплексу Волинських торгів 1930-1938 років у Рівному: європейський контекст та сила традиції. *Архітектурна спадщина Волині* : Збірка наукових праць. Випуск 4. 2014. URL: [https://shron1.chtyvo.org.ua/Mykhailyshyn\\_Olha/Arkhitektura\\_kompleksu\\_Volynskykh\\_Torhiv\\_1930-1938\\_rokiv\\_u\\_Rivnomu\\_ievropeyskyi\\_kontekst\\_ta\\_syla\\_tra.pdf?](https://shron1.chtyvo.org.ua/Mykhailyshyn_Olha/Arkhitektura_kompleksu_Volynskykh_Torhiv_1930-1938_rokiv_u_Rivnomu_ievropeyskyi_kontekst_ta_syla_tra.pdf?)

### Інформаційні ресурси

11. Виставковий центр. Туризм. Дія. Бізнес. : портал державних послуг. URL: <https://business.diiia.gov.ua/idea/turizm/vistavkovij-centr>
12. ЕКСПО2020 : Україна. URL: <https://expo2020.gov.ua/pavilyon.html>

13. BIE - Bureau International des Expositions / Міжнародне бюро виставок. URL: <https://www.bie-paris.org/site/en/>
14. EXHIBITOR : Best Practices in Trade Show and Event Marketing. URL: <https://www.exhibitoronline.com/topics/article.asp?ID=3298&catID=71>
15. Top 20 Largest and Greatest Convention Centers in the World /Топ-20 найбільших і найбільших конференц-центрів у світі: <https://tradefest.io/en/blog/post/top-20-largest-and-greatest-event-venue-in-the-world-2>
16. Міжнародна виставка готельної та ресторанної індустрії в Італії Hospitality – Il Salone dell'Accoglienza <https://hospitalityriva.it/it>, <https://horeca-online.com/the-future-of-hospitality-will-meet-at-hospitality-2022/>
17. Міжнародна виставка у Греції HoReCa. URL: <https://horecaexpo.gr/en/visitors/exhibition-product-categories/>
18. Міжнародна виставка обладнання для готелів і громадського харчування у Польщі (Краків). URL: <https://horeca.krakow.pl/en>
19. Державне агентство розвитку туризму. ДАРТ. URL : <https://www.tourism.gov.ua>
20. Державний комітет статистики України URL : <https://ukrstat.gov.ua/>
21. Національна туристична організація України. URL: <https://www.ntoukraine.org/>
22. Наукова бібліотека НУВГП (м. Рівне, вул. Олекси Новака, 75) URL : <https://lib.nuwm.edu.ua/> (інформаційні ресурси у цифровому репозиторії).
23. Національна бібліотека ім. В. І. Вернадського. URL : <http://www.nbu.gov.ua/>
24. Обласна наукова бібліотека (м. Рівне, майдан Короленка, 6) URL : <http://lib.rv.ua/>
25. Рівненська централізована бібліотечна система (м. Рівне, вул. Київська, 44). URL : <https://rivnechs.com.ua/>
26. Рівненщина туристична. URL: <https://rivne.travel/>
27. UNWTO Tourism Highlights. URL: <https://www.e-unwto.org/>

### Методичне забезпечення

28. Інформаційні ресурси у електронному репозиторії Національного університету водного господарства та природокористування. URL : <http://ep3.nuwm.edu.ua/view/types/metods/>.
29. Пакети тестових завдань з кожної теми та в цілому по всьому курсу дисципліни.

### ПОЛІТИКИ ВИКЛАДАННЯ ТА НАВЧАННЯ

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

- ЗК 01. 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 02. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо, реалізувати свої права і обов'язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні.
- ЗК 04. Навички використання інформаційних і комунікаційних технологій.
- ЗК 05. Здатність працювати в команді.
- ЗК 06. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово.
- ЗК 07. Цінування та повага різноманітності та мультикультурності.
- ЗК 08. Навички здійснення безпечної діяльності
- ЗК 10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.



### **Дедлайни та перескладання**

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (75% від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перездавання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

Усі письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями не більше 20%.

Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (у т.ч. з використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування.

Ліквідація академічної заборгованості здійснюється згідно «Порядку ліквідації академічних заборгованостей у НУВГП», <http://ep3.nuwm.edu.ua/4273/>. Згідно цього документу і реалізується право студента на повторне вивчення дисципліни чи повторне навчання на курсі.

Оголошення стосовно дедлайнів здачі частин навчальної дисципліни відповідно до політики оцінювання оприлюднюються на сторінці даної дисципліни на платформі MOODLE за календарем.-

### **Неформальна та інформальна освіта**

Студенти мають право на визнання (перезарахування) результатів навчання, набутих у неформальній та інформальній освіті згідно з відповідним Положенням: <https://nuwm.edu.ua/files/1299/--/2012/-----.pdf>.

Зокрема студенти можуть самостійно проходити онлайн-курси на таких навчальних платформах, як Prometheus, Coursera, edEx, edEra, FutureLearn та інших, для наступного перезарахування результатів навчання. При цьому важливо, щоб знання та навички, що формуються під час проходження певного онлайн-курсу чи його частин, мали зв'язок з очікуваними навчальними результатами даної дисципліни (освітньої програми) та перевірялись в підсумковому оцінюванні.

### **Правила академічної доброчесності**

Списування під час проведення модульного контролю чи підсумкового контролю, передбачає позбавлення студента подальшого права здавати матеріал і у нього виникає академічна заборгованість.

За списування під час виконання окремих завдань, студенту знижується оцінка у відповідності до ступеня порушення академічної доброчесності.

Документи з Академічної доброчесності викладені сайті університету <http://nuwm.edu.ua/sp/akademichna-dobrochesnistj>.

Студент зобов'язаний дотримуватися Кодексу честі студентів НУВГП, який встановлює загальні моральні принципи та правила етичної поведінки осіб, які навчаються в університеті, та якими вони мають керуватися у своїй діяльності: <http://ep3.nuwm.edu.ua/4917/1/Кодекс%20честі%20студентів%20зах.pdf>.

Письмові роботи перевіряються на наявність плагіату і допускаються до захисту із коректними текстовими запозиченнями встановленими [Положенням про виявлення та запобігання академічного плагіату в НУВГП](#):

Принципи доброчесності у НУВГП та відповідність показникам забезпечення якості вищої освіти регламентовано НАЗЯВО та положеннями відділу якості освіти НУВГП.

Сайт НАЗЯВО: <https://naqa.gov.ua/>

Відділ якості освіти НУВГП: <https://nuwm.edu.ua/struktorni-pidrozdili/vyo->

### **Вимоги до відвідування**

Лекції і практичні заняття відбуваються в офлайн або онлайн режимі згідно розкладу.

Консультації будуть проводитися онлайн за допомогою Google Meet за кодом у домовлений зі студентами час.

Відвідування занять є обов'язковим компонентом оцінювання. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування тощо) навчання може відбуватись в он-лайн формі (змішана форма навчання) за погодженням із керівником курсу.

Здобувачі можуть на заняттях використовувати мобільні телефони та ноутбуки, але виключно в навчальних цілях з даної дисципліни.

Затверджено

{{JS:'[oSigner.sFIO\_Referent]' ? "  
[OSIGNER.SFIO\_REFERENT]  
":'[oSigner.sNameFamilyUpscse]}}



документ підписаний КЕП  
Номер документа СИЛ №369 від [sDateTime\_SignWriteAgree\_Last]  
Підписувач СОРОКА ВАЛЕРІЙ СТЕПАНОВИЧ  
Підписувач (дані КЕП): [oSignECP.sSigner\_Sert]  
Сертифікат 58E2D9E7F900307B04000000807E2D0054327D00