

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Кафедра туристичного бізнесу та країнознавства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В.о. декана факультету міжнародних  
економічних відносин та туристичного бізнесу  
доц. Тетяна МІРОШНИЧЕНКО

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2024 р.

Робоча програма навчальної дисципліни

**Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»**

рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**  
галузь знань **24 Сфера обслуговування»**  
спеціальність **242 «Туризм»**  
освітня програма **«Міжнародний туристичний бізнес»**  
вид дисципліни **за вибором**  
факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

2024 / 2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження Вченою радою факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

“28” серпня 2024 року, протокол № 19

РОЗРОБНИКИ ПРОГРАМИ:

канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства  
Ганна ГАПОНЕНКО

Програму схвалено на засіданні кафедри  
туристичного бізнесу та країнознавства

Протокол від “27” серпня 2024 року № 20

Завідувач кафедри туристичного бізнесу та країнознавства



Анатолій ПАРФІНЕНКО

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародний туристичний бізнес»

Гарантка (керівник проєктної групи) освітньо-професійної програми  
«Міжнародний туристичний бізнес»




Ірина ШАМАРА

Програму погоджено науково-методичною комісією  
факультету міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу

Протокол від “28” серпня 2024 року № 16

Голова науково-методичної комісії факультету міжнародних економічних  
відносин та туристичного бізнесу



Олена МИКОЛЕНКО

Міністерство освіти і науки України

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна  
Кафедра світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

В. о. директора ННІ «Каразінський  
інститут міжнародних відносин та  
туристичного бізнесу»  
Микола ПИСАРЕВСЬКИЙ

« \_\_\_\_\_ » вересня 2024 р.



Робоча програма навчальної дисципліни

**Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»**

рівень вищої освіти **перший (бакалаврський)**  
галузь знань **24 Сфера обслуговування»**  
спеціальність **242 «Туризм»**  
освітня програма **«Міжнародний туристичний бізнес»**  
вид дисципліни **за вибором**  
ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин  
та туристичного бізнесу»

2024/ 2025 навчальний рік

Програму рекомендовано до затвердження вченою радою ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

«17» вересня 2024 року, протокол № 2

РОЗРОБНИК ПРОГРАМИ канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу Ганна ГАПОНЕНКО

Програму схвалено на засіданні кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу


Протокол № 1 від «3» вересня 2024 року № 1

В.о. завідувача кафедри світової політики, дипломатії та туристичного бізнесу

  
(підпис) Анатолій ПАРФІНЕНКО

Програму погоджено з гарантом освітньо-професійної програми «Міжнародний туристичний бізнес»

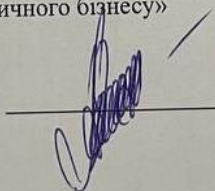
Гарантка (керівник проектної групи) освітньо-професійної програми «Міжнародний туристичний бізнес»

  
(підпис) Ірина ШАМАРА

Програму погоджено науково-методичною комісією ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

Протокол від «17» вересня 2024 року №1

Голова науково-методичної комісії ННІ «Каразінський інститут міжнародних відносин та туристичного бізнесу»

  
(підпис) Ганна ПАНАСЕНКО

## ВСТУП

Програма навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»» складена відповідно до освітньо-професійної програми «Міжнародний туристичний бізнес» підготовки бакалавра за спеціальністю 242 «Туризм».

### 1. Опис навчальної дисципліни

1.1. Метою викладання навчальної дисципліни є формування у майбутніх фахівців системи спеціальних теоретичних знань та практичних навичок щодо створення власного бізнесу.

1.2. Основні завдання вивчення дисципліни:

- вивчення природи бізнесу.
- ознайомлення із механізмом створення бізнесу.
- ознайомлення із організаційно-правовими формами ведення туристичного бізнесу.
- вивчення конкурентного середовища туристичного підприємства;
- оволодіння основними практичними навичками вибору місця розташування офісу та вивчення цільової аудиторії, пошуку надійних партнерів та прибуткових туристичних напрямків.
- ознайомлення із основами підбору персоналу, вибору додаткових послуг як на пряму розширення діяльності турфірми.
- вивчення особливостей маркетингової діяльності туристичного підприємства.

Вивчення навчальної дисципліни передбачає формування та розвиток у здобувачів вищої освіти компетентностей відповідно до ОПП:

- формування наступних загальних компетентностей:

ЗК 2. 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, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя

ЗК 3. Здатність діяти соціально відповідально та свідомо

ЗК 4. Здатність до критичного мислення, аналізу і синтезу

ЗК 6. Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел

ЗК 7. Здатність працювати в міжнародному контексті

ЗК 8. Навички використання інформаційних та комунікаційних технологій

ЗК 9. Вміння виявляти, ставити і вирішувати проблеми

ЗК 10. Здатність спілкуватися державною мовою як усно, так і письмово

ЗК 12. Навички міжособистісної взаємодії

ЗК 13. Здатність планувати та управляти часом

ЗК 14. Здатність працювати в команді та автономно

- формування наступних фахових компетентностей:

ФК1. Знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності

ФК 2. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях

ФК 4. Здатність аналізувати діяльність суб'єктів індустрії туризму на всіх рівнях управління

ФК 5. Розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку туризму в цілому та окремих його форм і видів

ФК 6. Розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного, екскурсійного, рекреаційного)

ФК 7. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту

ФК 8. Розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем

ФК 10. Здатність здійснювати моніторинг, інтерпретувати, аналізувати та систематизувати туристичну інформацію, уміння презентувати туристичний інформаційний матеріал

ФК 11. Здатність використовувати в роботі туристичних підприємств інформаційні технології та офісну техніку

ФК 12. Здатність визначати індивідуальні туристичні потреби, використовувати сучасні технології обслуговування туристів та вести претензійну роботу

ФК 13. Здатність до співпраці з діловими партнерами і клієнтами, уміння забезпечувати з ними ефективні комунікації

ФК 14. Здатність працювати у міжнародному середовищі на основі позитивного ставлення до несхожості до інших культур, поваги до різноманітності та мультикультурності, розуміння місцевих і професійних традицій інших країн, розпізнавання міжкультурних проблем у професійній практиці

ФК 15. Здатність діяти у правовому полі, керуватися нормами законодавства

### 1.3. Кількість кредитів

3 кредити

### 1.4. Загальна кількість годин

90 годин

1.5. Характеристика навчальної дисципліни	
За вибором	
Денна форма навчання	Заочна (дистанційна) форма навчання
Рік підготовки	
4-й	
Семестр	
8-й	
Лекції	
24 год.	
Практичні, семінарські заняття	
24 год.	
Лабораторні заняття	
-	-
Самостійна робота	
42 год.	
Індивідуальні завдання	

### 1.6. Заплановані результати навчання

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти мають досягти наступних результатів:

ПРН1 Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці основні положення туристичного законодавства, національних і міжнародних стандартів з обслуговування туристів.

ПРН2 Знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу та туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук.

- ПРН6 Застосовувати у практичній діяльності принципи і методи організації та технології обслуговування туристів.
- ПРН7 Розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт.
- ПРН8 Ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися.
- ПРН9 Організувати процес обслуговування споживачів туристичних послуг на основі використання сучасних інформаційних, комунікаційних і сервісних технологій та дотримання стандартів якості і норм безпеки.
- ПРН10 Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно- управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна).
- ПРН11 Володіти державною та іноземною (ними) мовою (мовами), на рівні, достатньому для здійснення професійної діяльності.
- ПРН12 Застосовувати навички продуктивного спілкування зі споживачами туристичних послуг
- ПРН13 Встановлювати зв'язки з експертами туристичної та інших галузей.
- ПРН14 Проявляти повагу до індивідуального і культурного різноманіття.
- ПРН15 Проявляти толерантність до альтернативних принципів та методів виконання професійних завдань.
- ПРН16 Діяти у відповідності з принципами соціальної відповідальності та громадянської свідомості.
- ПРН17 Управляти своїм навчанням з метою самореалізації в професійній туристичній сфері.
- ПРН18 Адекватно оцінювати свої знання і застосовувати їх в різних професійних ситуаціях.
- ПРН19 Аргументовано відстоювати свої погляди у розв'язанні професійних завдань.
- ПРН20 Виявляти проблемні ситуації і пропонувати шляхи їх розв'язання.
- ПРН21 Приймати обґрунтовані рішення та нести відповідальність за результати своєї професійної діяльності.
- ПРН22 Професійно виконувати завдання в невизначених та екстремальних ситуаціях.

## 2. Тематичний план навчальної дисципліни

*Тема 1. Природа бізнесу і його економічна основа.*

Сучасні підходи до визначення сутності бізнесу. Рушійні сили бізнесу. Економічна свобода бізнесу. Типологізація бізнесу.

*Тема 2. Механізм створення бізнесу.*

Загальна характеристика алгоритму створення власної справи. Генерація бізнес-ідеї. Гіпотеза бізнесу. Збір інформації та її аналіз. Прийняття ділового рішення. Реєстрація бізнесу.

*Тема 3. Вибір організаційно-правової форми та формату діяльності туристичного підприємства.*

Вибір між турагентською та туроператорською діяльністю. Самостійне відкриття туристичного підприємства. Франчайзингові відносини в туризмі. Переваги франчайзингу в туризмі. Основні фактори, що визначають вибір організаційно-правової форми діяльності туристичного підприємства. Суб'єкти туристичної діяльності: фізичні та юридичні особи. ТЗОВ. Акціонерні товариства. Повні товариства. Етапи створення туристичної фірми.

*Тема 4. Вибір місця розташування офісу та вивчення цільової аудиторії.*

Вибір цільового сегменту туристичного підприємства. Фактори визначення цільової аудиторії. Вибір локації розташування офісу туристичного підприємства. Екстер'єр та інтер'єр офісу. Освітлення і колір в інтер'єрах офісних приміщень. Меблі та обладнання офісу. Зовнішній вигляд співробітників.

*Тема 5. Аналіз конкурентного середовища.*

Етапи та методи дослідження конкурентного середовища. Особливості дослідження конкурентного середовища підприємства. Елементи аналізу діяльності конкурентів. Побудова конкурентної карти ринку.

*Тема 6. Пошук надійних партнерів та прибуткових туристичних напрямків.*

Критерії оцінки та відбору туроператором ділових партнерів та постачальників. Особливості співпраці туроператора з транспортними компаніями. Організація співпраці туроператора з закладами розміщення та харчування туристів. Організація співпраці туроператора з екскурсійними бюро, музеями та іншими соціально-культурними закладами. Організація співпраці туроператора з страховими компаніями. Особливості співпраці туроператора з приймаючими туристичними компаніями. Організація співпраці туроператора з туристичними агенціями.

*Тема 7. Додаткові послуги як напрям розширення діяльності турфірми.*

Продаж авіа та залізничних квитків. Оформлення закордонного паспорту. Бронювання автомобіля. Додаткове страхування. Переклад документів іноземною мовою. Розробка індивідуального екскурсійного маршруту. Індивідуальні трансфери. Інші додаткові послуги.

*Тема 8. Правила пошуку та підбору персоналу.*

Зовнішні джерела пошуку персоналу. Методи підбору персоналу. Оцінювання персоналу. Інтерв'ю за компетенціями. Професійне тестування. Кейс-методики. Особистісні опитувальники. Ассесмент-центр.

*Тема 9. Маркетингові інструменти просування туристичної фірми.*



Основні інструменти маркетингових комунікацій: реклама, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, особистий продаж та прямий маркетинг. Виставки та спонсорство. Брендінг. Подієвий маркетинг. Пошукова оптимізація (SEO) власного сайту. Реклама з оплатою за клік (контекстна реклама) (PPC). Маркетинг у соціальних мережах. Маркетинг електронною поштою. Партнерський маркетинг.

## 3. Структура навчальної дисципліни

Назви розділів і тем	Кількість годин											
	денна форма						заочна форма					
	усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб.	інд.	с. р.		л	п	лаб.	інд.	с. р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Тема 1. Природа бізнесу і його економічна основа	10	2	2			6						
Тема 2. Механізм створення бізнесу	10	2	2			6						
Тема 3. Вибір організаційно-правової форми та формату діяльності туристичного підприємства	10	3	3			4						
Тема 4. Вибір місця розташування офісу та вивчення цільової аудиторії	10	3	3			4						
Тема 5. Аналіз конкурентного середовища	10	3	3			4						
Тема 6. Пошук надійних партнерів та прибуткових туристичних напрямків	10	3	3			4						
Тема 7. Додаткові послуги як напрям розширення діяльності турфірми	10	2	2			6						
Тема 8. Правила пошуку та підбору персоналу	10	3	3			4						
Тема 9. Маркетингові інструменти просування туристичної фірми	10	3	3			4						
<b>Усього годин</b>	<b>90</b>	<b>24</b>	<b>24</b>			<b>42</b>						

#### 4. Теми семінарських (практичних, лабораторних) занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин
1	Природа бізнесу і його економічна основа	2
2	Механізм створення бізнесу	2
3	Вибір організаційно-правової форми та формату діяльності туристичного підприємства	3
4	Вибір місця розташування офісу та вивчення цільової аудиторії	3
5	Аналіз конкурентного середовища	3
6	Пошук надійних партнерів та прибуткових туристичних напрямків	3
7	Додаткові послуги як напрям розширення діяльності турфірми	2
8	Правила пошуку та підбору персоналу	3
9	Маркетингові інструменти просування туристичної фірми	3
	Разом	24

#### 5. Завдання для самостійної роботи

№ з/п	Види, зміст самостійної роботи	К	
		Дені	
<b>6. Індивідуальні завдання</b> Індивідуальне завдання в межах дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»» навчальним планом не передбачене.	1	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Природа бізнесу і його економічна основа»	6
	2	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Механізм створення бізнесу»	6
	3	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Вибір організаційно-правової форми та формату діяльності туристичного підприємства»	4
	4	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Вибір місця розташування офісу та вивчення цільової аудиторії»	4
	5	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Аналіз конкурентного середовища»	4
	6	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Пошук надійних партнерів та прибуткових туристичних напрямків»	4
	7	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Додаткові послуги як напрям розширення діяльності турфірми»	6
	8	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Правила пошуку та підбору персоналу»	4
	9	Опрацювання навчального матеріалу, додаткової рекомендованої літератури з теми «Маркетингові інструменти просування туристичної фірми»	4
	Разом	42	

індивідуальної роботи студента. При проведенні визначених планом видів занять використовуються такі методи:

- Під час викладення навчального матеріалу: – словесні (бесіда, пояснення, розповідь, інструктаж); – наочні (ілюстрування, демонстрування, самостійне спостереження); – практичні (вправи, практичні роботи, дослідні роботи).

2. За організаційним характером навчання: – методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності; – методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності; – методи контролю та самоконтролю у навчанні; – бінарні (поєднання теоретичного, наочного, практичного) методи навчання.
3. За логікою сприймання та засвоєння навчального матеріалу: індуктивно-дедукційні, репродуктивні, прагматичні, дослідницькі, проблемні тощо.

### 8. Методи контролю

Система оцінювання знань, вмінь та навичок студентів передбачає виставлення оцінок за усіма формами проведення занять.

Перевірка та оцінювання знань студентів може проводитися у наступних формах:

- оцінювання роботи студентів під час практичних занять;
- оцінка за індивідуальну роботу студентів;
- проведення проміжного контролю;
- проведення підсумкового контролю.

Загальна оцінка з дисципліни визначається як сукупність балів, що студент отримує за змістовні модулі та модульний контроль.

Проміжний контроль знань студентів здійснюється шляхом проведення тестування з основних навчальних елементів змістовних тем. Сума балів, які студент денної форми навчання може набрати за першим та другим розділом, дорівнює 60.

Підсумковий контроль здійснюється у формі заліку. До заліку допускаються студенти, які мають достатню кількість балів з поточного контролю та написання і захисту індивідуальної роботи. Загальна кількість балів за успішне виконання залікових завдань становить 40.

Підсумковий контроль представлений у вигляді тестових питань.

**УВАГА!** У разі використання заборонених джерел під час заліку студент на вимогу викладача залишає аудиторію та одержує загальну нульову оцінку (0).

У разі настання / подовження дії **обставин непоборної сили** здобувачам вищої освіти денної та заочної форм навчання надається можливість скласти **залік в тестовій формі** (білет містить 20 тестових завдань, здобувач одержує 2 бали за кожну вірну відповідь) **дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»».

Сумарна оцінка за вивчення дисципліни розраховується як сума контрольних оцінок та балів, отриманих за результатами поточного та підсумкового семестрового контролю. Загальна сума балів підсумкового семестрового контролю складає 100.

### 9. Схема нарахування балів

Приклад для підсумкового семестрового контролю в формі заліку з заліковою роботою:

Поточний контроль, самостійна робота, індивідуальні завдання									Разом	Екзаменаційна робота	Сума
Змістові теми											
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9			
5	5	5	5	5	5	5	5	5			100
60 (мінімум – 20)									60	40	100 (мінімум – 50)

T1, T2 ... T9 – теми розділів.

### Структура та складові підсумкової оцінки з дисципліни

Поточний контроль протягом семестру – 60 балів.

З них:

- активна робота на семінарських заняттях – 40 балів (3 бали кожне семінарське);
- поточний контроль – 20 балів;

Поточний контроль проводиться на кожному семінарському занятті та за результатами виконання завдань самостійної роботи. Він передбачає оцінювання теоретичної підготовки

здобувачів вищої освіти із зазначеної теми (у тому числі, самостійно опрацьованого матеріалу) під час роботи на семінарських заняттях.

### Критерії оцінювання знань студентів на семінарських заняттях

Усний виступ, виконання письмового завдання	Критерії оцінювання
3	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу.
2,5	Достатньо повно володіє навчальним матеріалом, обґрунтовано його викладає під час усних виступів та письмових відповідей, в основному розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову літературу. Але при викладанні деяких питань не вистачає достатньої глибини та аргументації, допускаються при цьому окремі несуттєві неточності та незначні помилки.
2	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час усних виступів та письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки.
1,5	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час усних виступів та письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності.
1,0	Частково володіє навчальним матеріалом не в змозі викласти зміст більшості питань теми під час усних виступів та письмових відповідей, допускаючи при цьому суттєві помилки.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань.

#### *Доповнення виступу:*

2 бали – отримують студенти, які глибоко володіють матеріалом, чітко визначили його зміст; зробили глибокий системний аналіз змісту виступу, виявили нові ідеї та положення, що не були розглянуті, але суттєво впливають на зміст доповіді, надали власні аргументи щодо основних положень даної теми.

1 бал отримують студенти, які виклали матеріал з обговорюваної теми, що доповнює зміст виступу, поглиблює знання з цієї теми та висловили власну думку.

#### *Суттєві запитання до доповідачів:*

2 бали отримують студенти, які своїм запитанням до виступаючого суттєво і конструктивно можуть доповнити хід обговорення теми.

1 бал отримують студенти, які у своєму запитанні до виступаючого вимагають додаткової інформації з ключових проблем теми, що розглядається.

#### *Ведення опорного конспекту лекції:*

Опорний конспект лекції (ОКЛ) – вид навчально-методичного посібника, в якому у стисло і системно викладено основний теоретичний матеріал у формі основних понять і положень, що структурно й логічно пов'язані між собою. Дані поняття та положення є лише опорними

сигналами, вони вимагають пояснень і визначень, що мають записати студенти під час лекції. Його ведення сприяє системному і глибокому засвоєнню навчального матеріалу, дозволяє простежити структурні зв'язки між різними поняттями, положеннями, концепціями, проблемами, теоріями тощо.

Кожен студент повинен мати ОКЛ на лекціях і вести в ньому записи власноруч. Під час аудиторної роботи з ОКЛ студенти записують основні тези лекції та пояснення викладача у визначеному в конспекті полі. Під час самостійної роботи рекомендується доповнити записи лекції та завершити виконання завдань, що були зазначені в Робочій програмі та ОКЛ.

### **Критерії поточного контролю знань студентів**

Поточний контроль проводиться з метою визначення стану успішності здобувачів вищої освіти за період теоретичного навчання. Поточний контроль знань студентів здійснюється через проведення аудиторних письмових контрольних робіт або комп'ютерного тестування.

Письмова контрольна робота або тестування	Критерії оцінювання
15-20	В повному обсязі володіє навчальним матеріалом, вільно самостійно та аргументовано його викладає під час письмових відповідей, глибоко та всебічно розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, використовуючи при цьому обов'язкову та додаткову літературу. Правильно вирішив усі тестові завдання.
10-14	В цілому володіє навчальним матеріалом викладає його основний зміст під час письмових відповідей, але без глибокого всебічного аналізу, обґрунтування та аргументації, без використання необхідної літератури допускаючи при цьому окремі суттєві неточності та помилки. Правильно вирішив половину тестових завдань.
5-9	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
1-4	Не в повному обсязі володіє навчальним матеріалом. Фрагментарно, поверхово (без аргументації та обґрунтування) викладає його під час письмових відповідей, недостатньо розкриває зміст теоретичних питань та практичних завдань, допускаючи при цьому суттєві неточності, правильно вирішив меншість тестових завдань.
0	Не володіє навчальним матеріалом та не в змозі його викласти, не розуміє змісту теоретичних питань та практичних завдань. Не вирішив жодного тестового завдання.

Умови допуску студента до підсумкового семестрового контролю (заліку): виконання контрольної роботи, написання поточного контролю та робота на семінарських заняттях за результатами яких він набрав не менше 30 балів.

### **Підсумковий семестровий контроль**

Підсумковий семестровий контроль – це підсумкове оцінювання результатів навчання здобувача вищої освіти за семестр, що здійснюється в університеті у формі заліку та екзамену. На підсумковий семестровий контроль виносяться питання, що передбачають перевірку розуміння здобувачами вищої освіти програмного матеріалу дисципліни в цілому та рівня сформованості відповідних компетентностей після опанування курсу.

Підсумковий контроль оцінюється у 40 балів та представлений у вигляді тестових питань. За підсумками поточного і підсумкового контролю студент може набрати від 0 до 100 балів включно. Мінімальна кількість балів, які повинен набрати студент для одержання заліку, становить 50 балів. Національна шкала ґрунтується на рейтингу здобувачів вищої освіти у складі потоку/курсу:

- здобувачам вищої освіти, які повністю оволоділи програмою навчальної дисципліни на творчому рівні, можуть дати відповіді на всі питання курсу, опанували рекомендовану літературу, виставляють оцінку *90-100 балів*. При цьому оцінку – 100 балів, як виняток, можуть отримати тільки здобувачі вищої освіти, які, крім відмінних знань за програмою дисципліни, виявили активність в науково-дослідній роботі за тематикою курсу, стали призерами студентських олімпіад, виступали на конференціях тощо;
- здобувачам вищої освіти, які оволоділи програмою навчальної дисципліни на творчому рівні, проте у відповідях допустили неточності, ставлять оцінку *70-89 балів*;
- здобувачам вищої освіти, які показали задовільні результати оволодіння навчальною програмою дисципліни на репродуктивному рівні й при відповідях допускають помилки, ставлять оцінку *50-69 балів*;
- здобувачі вищої освіти, які за результатами вивчення дисципліни отримали *незадовільні оцінки (49 та нижче)*, повинні додатково виконати індивідуальні завдання для підвищення рівня своїх знань і повторно перескласти підсумковий контроль.

#### **Шкала оцінювання**

Сума балів за всі види навчальної діяльності протягом семестру	Оцінка для дворівневої шкали оцінювання
90 – 100	зараховано
70-89	
50-69	
1-49	не зараховано

## 10. Рекомендована література

### Основна література:

1. Бабарицька В.К., Малиновська О.Ю. Менеджмент туризму. Туроперейтинг. Понятійно-термінологічні основи, сервісне забезпечення турпродукту : навч. посібник. Київ : Альтерпрес, 2014. 288 с.
2. Білоусов О.М., Лугінін О.Є., Морозова О.С., Соколова Л.В. Менеджмент туристичної галузі : підручник. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2017. 580 с.
3. Кіптенко Н.І. Менеджмент туризму: навчальний посібник. К.: Академвидав, 2012. 416 с.
4. Король О.Д., Крачило М.П. Менеджмент туризму : навч. посібник. Київ. : Знання, 2013. 248 с
5. Менеджмент з туризму : конспект лекцій для здобувачів вищої освіти, які навчаються за спеціальністю 242 «Туризм» за усіма формами навчання / Укладач О.В.Поступна. Харків : НУЦЗУ, 2020. 235 с.
6. Менеджмент і маркетинг туризму: навч. посібник [Афонченкова Т.М., Булюк О.В., Масенко Б.П., та ін.]; за ред. О.Є. Лугіна. К.: Видавництво Ліра, 2012 364 с.
7. Менеджмент туризму: навч. посібник / І. Б. Андренко, О. М. Кравець, І. М. Писаревський ; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім.О.М. Бекетова. Х. : ХНУМГ, 2014. 402 с.
8. Невенченко А. І. Інфраструктура туризму : конспект лекцій. Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2016. 95 с
9. Організація туризму : підруч. / за заг. ред. д.е.н., проф. В. Я. Брича. Тернопіль : ТНЕУ, 2017 – 448 с.
10. Панченко Ю.В., Лугінін О.Є., Фомішин С.В. Менеджмент внутрішнього і міжнародного туризму : навч. посіб. Херсон : Олді-плюс, 2017. 342 с
11. Управління якістю в туризмі : конспект лекцій / З. Р. Шайхлісламов ; Харків. торгов.-економ. ін-т КНТЕУ. Х. : ХТЕІ, 2016. 206 с.
12. Школа І.М., Корольчук О.П. Менеджмент туризму: підручник. Чернівці: Книги – XXI, 2011. 464 с.

### Додаткова література:

13. Дон О.Д., Хелашвілі К.Г. Тенденції розвитку міжнародної туристичної діяльності. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2020. Випуск 2 (25). С. 35-41. URL : [http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/25\\_2020/8.pdf](http://www.easterneuropeebm.in.ua/journal/25_2020/8.pdf)
14. Дядечко Л.П., Економіка туристичного бізнесу. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224с.
15. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. Чернівці: Книги XXI, 2003. 300 с.
16. Кудла Н.Є. Менеджмент туристичного підприємства. URL: [http://pidruchniki.ws/1584072043685/turizm/menedzhment\\_turistichnogo\\_pidpriyemstva\\_-\\_kudla\\_nye](http://pidruchniki.ws/1584072043685/turizm/menedzhment_turistichnogo_pidpriyemstva_-_kudla_nye)
17. Мальська М.П. Економіка туризму: теорія та практика: підручник / М. П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк. К.: «Центр учбової літератури», 2014. 544 с.
18. Мальська М.П., Худо В.В., Цибух В.І. Основи туристичного бізнесу: навч. посібн. К. 2003. 252 с.
19. Марчук Л.С., Перерва П.Г. Інтелектуальний потенціал як економічна категорія. *НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр.* Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 15 (1291). С. 53-63.
20. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент. URL: [http://tourlib.net/books\\_ukr/nechauk103.htm](http://tourlib.net/books_ukr/nechauk103.htm).
21. Семенов, В.Ф., Герасименко В.Г., Горбань Г.П., Богадьорова Л.М. Управління регіональним розвитком туризму : Навч. посіб. Одеса: Одеський державний економічний університет, 2011. 225 с.



22. Стамат В.М., Смирнова А.А., Савченко Н.С. Споживача поведінка на ринку туристичних послуг регіону. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2018. Вип.4. С.23-33.
23. Стамат В.М. Стратегічний аналіз як етап стратегічного підходу до управління підприємством. Глобальні принципи фінансового, облікового та аналітичного забезпечення аграрного сектора економіки : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м.Харків, 8-9 листопада 2018 р. Харків, 2018. С. 305-308.
24. Aall C. (2014) Sustainable Tourism in Practice: Promoting or Perverting the Quest for a Sustainable Development? Sustainability. Vol. 6. pp. 2562—2583
25. Boes, K., Buhalis, D., Inversini, A. (2015). Conceptualising smart tourism destination dimensions. In I. Tussyadiah and A. Inversini (Eds.), Information and communication technologies in tourism 2015 (pp. 391-403). Heidelberg, Germany: Springer.
26. Brandon-Jones A., Lewis M., Verma R. et al. (2016) Examining the characteristics and managerial challenges of professional services: An empirical study of management consultancy in the travel, tourism, and hospitality sector. *Journal of Operations Management*. Vol. 42-43. P. 9-24.
27. Di Clemente, E., H-Mogollón, J.M., C-Cerro, A.M., (2019). Water Tourism: A New Strategy for the Sustainable Management of Water-Based Ecosystems and Landscapes in Extremadura (Spain), *Journal of Land*, 8, 2.
28. Egger, R. (2013). The impact of near field communication on tourism. *Journal of Hospitality and Tourism Technology*, IV(2), 119–133.
29. Hunter C. (2001) Sustainable Tourism as an Adaptive Paradigm. The globalization of Tourism and Hospitality: A Strategic Perspective (by T. Knowles, D. Diamantis; J. B. El-Mourhabi). London: Cromwell Press, pp. 115 – 116.
30. Ilkevich S.V. (2018) Managerial perspectives and effects of sustainable tourism from strategic management perspectives. *Strategic decisions and risk management*. (3), pp.132-139.
31. Ma T., Hong T., Zhang H. (2015) Tourism spatial spillover and urban economic growth // *Journal of Business Research*. Vol. 68. № 1. P. 74-80.
- Hospitality and Tourism Technology, IV(2), 119–133.

#### Ресурси мережі Інтернет:

32. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. URL: <http://www.kmu.gov.ua>.
33. Державне агентство України з туризму та курортів. Офіційний сайт. URL: <http://www.tourism.gov.ua>.
34. Офіційний веб-портал Верховної ради України. URL: <http://rada.gov.ua>.
35. Офіційний сайт Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО). URL: <http://www2.unwto.org>
36. Офіційний сайт Всесвітньої Ради з туризму та подорожей (WTTC). URL: <http://www.wttc.org>

### 11. Особливості навчання за денною формою в умовах подовження дії обставин непоборної сили

В умовах дії обставин непоборної сили освітній процес в університеті здійснюється відповідно до наказів/ розпоряджень ректора/ проректора або за змішаною формою навчання або повністю дистанційно в синхронному режимі. Складання підсумкового семестрового контролю: в разі запровадження жорстких обмежень з заборонаю відвідування ЗВО студентам денної форми навчання надається можливість скласти **залік в тестовій формі дистанційно на платформі Moodle** в дистанційному курсі «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»».