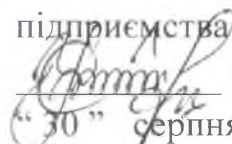


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Львівський національний університет імені Івана Франка
Кафедра економіки підприємства

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри економіки
підприємства

 проф. Світлана УРБА
"30" серпня 2022 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ПІДПРИЄМНИЦТВО У СФЕРІ ПОСЛУГ

(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітній рівень другий «магістерський»

галузь знань 07 "Управління та адміністрування"

(шифр і назва галузі знань)

спеціальність 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність"

(шифр і назва спеціальності)

освітня програма Підприємництво, торгівля та біржова діяльність

факультет Економічний

(назва факультету)

2022 – 2023 навчальний рік

Робоча програма навчальної дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» другого (магістерського) рівня спеціальності 076 Підприємництво, торгівлі та біржова діяльність

Розробник: **Червона Ольга Юріївна**, доцент, кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства

Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки підприємства
Протокол № 1 від “30”серпня 2022 року

1. Опис навчальної дисципліни

Найменування показників	Галузь знань, освітній рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Кількість кредитів, 3	Галузь знань <u>07 «Управління та адміністрування»</u> (шифр, назва)	Вибіркова	
Модулів – 2	Освітній рівень: другий (магістерський)	<i>Рік підготовки:</i>	
Змістових модулів – 2		<i>1-й</i>	<i>1-й</i>
Індивідуальне науково-дослідне завдання <hr/> науковий реферат (назва)		<i>1 Семестр</i>	
Загальна кількість годин - 90	Спеціальність <u>076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»</u> (шифр, назва)	<i>3-й</i>	<i>2-й</i>
Тижневих годин для денної форми здобуття освіти: аудиторних – 2 самостійної роботи студента – 3,625		<i>Лекції</i>	
		<i>16 год.</i>	<i>8 год.</i>
		<i>Практичні, семінарські</i>	
		<i>16 год.</i>	<i>6 год.</i>
		<i>Лабораторні</i>	
		<i>год.</i>	<i>год.</i>
		<i>Самостійна робота</i>	
		<i>58 год.</i>	<i>76 год.</i>
		<i>Індивідуальні завдання:</i> <i>год.</i>	
Вид контролю: <i>залік</i>			

Співвідношення кількості годин аудиторних занять до самостійної і індивідуальної роботи становить:

для денної форми здобуття освіти – 1: 3,625;

для заочної форми здобуття освіти – 1:4,75.

2. Мета та завдання навчальної дисципліни

Метою вивчення навчальної дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» є формування у студентів комплексу спеціальних теоретичних та практичних навичок щодо: питань функціонування і розвитку підприємства в сфері послуг; особливостей менеджменту і маркетингу у даній сфері; дослідження середовища функціонування, конкуренції та специфіки видів підприємницької діяльності у сфері послуг; етичних і культурних основ сервісного бізнесу.

Основними завданнями дисципліни є:

- вивчення основних теоретико-методичних засад ведення бізнесу у сфері послуг;
- розкриття сутності та специфіки основних видів послуг у підприємстві;
- оволодіння новітніми управлінськими підходами та стратегіями управління,
- застосування сучасних науково-технічних досягнень в процесі оцінки особливостей та у процесі ведення підприємництва в сфері послуг;
- освоєння сучасних методів управління персоналом сервісного підприємства та маркетинговою діяльністю у сфері послуг;
- оволодіння основами та особливостями ділової етики та корпоративної культури у сфері надання послуг.

Загальні компетентності (ЗК):

ЗК 3. Здатність мотивувати людей та рухатися до спільної мети.

Спеціальні (фахові) компетентності (СК):

СК 1. Здатність розробляти та реалізовувати стратегію розвитку підприємницьких, торговельних та/або біржових структур.

СК 2. . Здатність проводити оцінювання продукції, товарів і послуг в підприємницькій, торговельній та/або біржовій діяльності

СК 3. Здатність до ефективного управління діяльністю суб'єктів господарювання в сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

Згідно з вимогами освітньої програми після завершення курсу студенти повинні:

знати:

- основні теоретико-методичні засади підприємництва у сфері послуг;
- сутність і специфіку видів послуг;
- особливості ринку послуг України;
- сутність менеджменту у сфері послуг;
- особливості планування, в т.ч. стратегічного планування у сфері послуг;
- організацію маркетингової діяльності сервісного підприємства;

- управління персоналом зайнятим у сфері послуг;
- основи культури сервісного підприємства.

вміти:

- визначати особливості функціонування бізнесу сфери послуг;
- формувати систему управління на підприємствах сфери послуг;
- оцінювати особливості діяльності окремих видів підприємств сфери послуг;
- розробляти маркетингові заходи для просування послуг сервісних підприємств;
- формувати основи управління персоналом у сфері послуг;
- розробляти заходи культури обслуговування на сервісних підприємств.

Програмні результати навчання:

ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.

ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.

ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.

ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.

3. Програма навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сфера послуг та її особливості

Тема 1.Сфера послуг у сучасній економічній системі

Роль сфери послуг в економіці країни. Основні тенденції щодо взаємодії матеріального виробництва і сфери послуг. Загальноекономічні причини стрімкого розвитку сфери послуг. Зміни в домогосподарствах, що відіграють роль у динамічному розвитку сфери послуг. Види та функції сфери послуг.

Поняття і сутність послуги. Особливості послуг як специфічного товару, що має ряд характеристик, які відрізняють послуги від товарів матеріальних. Стандарт обслуговування.

Тема 2. Характеристика основних видів послуг

Класифікація послуг. Відчутні, невідчутні послуги. Прості та складні послуги. Послуги, скеровані на виробниче споживання (транспортне перевезення вантажів, інжиніринг та ін.) та на особисте споживання (туризм, готельний сервіс та ін.). За роллю у суспільстві та в інфраструктурі економіки: послуги, які задовольняють споживчі потреби населення (побутові послуги, послуги охорони здоров'я та ін.); послуги, які мають інфраструктурний характер (фінансові, торгово-посередницькі послуги, франчайзинг та ін.). За масовістю клієнтури - індивідуальні послуги (індивідуальне пошиття взуття, одягу та ін.), групові (послуги надаються одночасно певній групі споживачів, поєднаних випадковим чином - інформаційно-консультативні послуги), масові послуги (послуги громадського харчування, зв'язку та ін.). За матеріаломісткістю послуг - матеріальні послуги, які здебільшого мають речовинний характер (інженерно-технічні, житлово-комунальні та ін.); нематеріальні послуги, які характеризуються виконанням інтелектуальних дій (інформаційно-консультаційні послуги, послуги освіти).

Торговельні послуги. Побутові послуги. Соціально-культурні послуги. Транспортні послуги. Послуги зв'язку. Житлово-комунальні послуги. Інформаційно-консультативні, ліцензійні та фінансові послуги.

Тема 3. Ринок послуг України

Теоретичні засади функціонування ринку послуг. Фактори швидкого розвитку і розширення ринку послуг. Класифікація ринку послуг за критеріями: види послуг, механізм функціонування, структура, рівень насиченості. Функції ринку послуг. Ризики на ринку послуг.

Особливості ринку послуг. Головні відмінності ринку послуг від ринку товарів. Компактний та дисперсний види ринків.

Інфраструктура ринку послуг. Класифікація інфраструктури ринку послуг залежно від об'єктів обслуговування, рівня функціонування, співвідношення розвитку основного виробництва та інфраструктури. Функції інфраструктури ринку послуг.

Сучасний стан та перспективи розвитку ринку послуг України. Тенденції ринку послуг в Україні. Економіко-правове регулювання діяльності у сфері послуг.

Тема 4. Особливості менеджменту сфери послуг

Сутність і завдання менеджменту у сфері послуг. Вибір сегмента ринку і побудова "концепції обслуговування", "системи надання послуг" і "політики підприємства". Головна причина специфічності сервісного менеджменту

укладається в характерних рисах самих послуг. Неможливість зберігання послуг як одна з головних проблем сервісного менеджменту. Невіддільність надання послуг від їхнього споживання та управління послугами. Ціль менеджменту у сфері послуг. Завдання управління у сервісній сфері. Рівні менеджменту та розподіл функцій між керівниками.

Функції та процес управління сервісного підприємства. Встановлення цілей, розробка стратегій, планування роботи, проектування роботи, мотивування до роботи, координація роботи, облік і оцінка роботи, контроль роботи, зворотній зв'язок. Процес менеджменту сервісного підприємства.

Методи управління сервісним підприємством: організаційно-розпорядчі, економічні, соціально-психологічні методи.

Стратегічний та операційний менеджмент сервісного підприємства.

Змістовий модуль 2. Організація діяльності підприємств сфери послуг

Тема 5. Планування діяльності у сфері послуг. Стратегічне планування у сфері послуг

Сутність планування діяльності сервісного підприємства та його особливості, що обумовлені специфікою самих послуг й процесів їхнього надання та ускладнюють роботу зі складання планів діяльності підприємства. Завдання планування у сфері послуг. План як документ. Процес планування.

Види планування у сфері послуг. Стратегічне планування як визначення місії організації, формуванні системи цілей і стратегії діяльності на ринках послуг. Поточне планування та його тактичний і оперативний рівні. Місія і її роль у реалізації планів. Цілі сервісного підприємства та їх функції. Вимоги до формування цілей планування.

Аналіз оточуючого середовища сервісного підприємства. Три рівні середовища: зовнішнє середовище (або середовище непрямого впливу); проміжне середовище (або "середовище завдань"); внутрішнє середовище організації. Принципи планування у сфері послуг.

Концепція стратегічного планування. Сутність стратегічного планування, його роль і значення для розвитку підприємства сфери послуг. Форми і види, принципи і методи розробки стратегій.

Поняття стратегії та її класифікація Основні види стратегій: - корпоративні стратегії: стратегії концентрованого росту, стратегії інтегрованого росту, стратегії диверсифікації, стратегії скорочення; - конкурентні стратегії. Основні чинники вибору стратегії організації. Управління змінами на підприємстві сфери послуг в умовах нестабільного оточуючого середовища.

Тема 6. Управління персоналом зайнятим у сфері послуг

Сутність поняття "колектив", його структура, функції та основи формування і етапи розвитку. Формальні і неформальні групи, їхня характеристика і роль в управлінні. Фактори, що впливають на ефективність групи.

Управління конфліктними ситуаціями в групі. Сутність поняття "конфлікт" і причини його виникнення. Основні види конфліктних ситуацій. Методи і стилі управління конфліктними ситуаціями.

Тема 7. Маркетинг у сервісному підприємстві

Дослідження попиту на ринку послуг. Інформаційне забезпечення маркетингу послуг. Дослідження та особливості конкурентного середовища у сфері послуг.

Комплекс маркетингу сервісного підприємства. Розробка товарної політики у сфері послуг. Цінова політика у сфері послуг. Просування послуг. Система розповсюдження послуг.

Організація маркетингу. Процес як елемент комплексу маркетингу послуг.

Тема 8 Оцінка особливостей організації підприємництва у різних видах сфери послуг в Україні. Культура сервісного підприємства.

Основи туристичного бізнесу. Ресторанне підприємництво та його розвиток. Послуги зв'язку та інформаційно-консультативні послуги. Побутові та соціально-культурні види послуг.

Організаційна культура сервісного підприємства: Поняття організаційної культури. Види організаційних культур. Зміст культури менеджменту. Відповідальність в менеджменті. Етика менеджменту в сфері обслуговування. Соціально-психологічний клімат сервісного підприємства. Ефективність менеджменту сервісного підприємства.

4. Структура навчальної дисципліни

Назви змістових модулів і тем	Кількість годин											
	Денна форма						Заочна форма					
	Усього	у тому числі					Усього	у тому числі				
		л	п	лаб	ін д	ср		л	п	лаб	ін д	ср
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Модуль 1												
Змістовий модуль 1 Сфера послуг та її особливості												
Тема 1. Сфера послуг в сучасній економічній системі	10	2	2			6	10,5	1	0,5			9
Тема 2. Основі види послуг	12	2	2			8	12	1	1			10
Тема 3. Ринок послуг	11	2	2			7	10,5	1	0,5			9
Тема 4. Менеджмент у сфері послуг	12	2	2			8	12	1	1			10
Разом за змістовим модулем 1	45	8	8			29	45	4	3			38
Модуль 2												
Змістовий модуль 2. Організація діяльності підприємств сфери послуг												
Тема 5. Планування діяльності підприємства. Сервісного підприємства. Стратегічне планування у сфері послуг	11	2	2			7	10	0,5	0,5			9
Тема 6. Управління персоналом зайнятим у сфері послуг	11	2	2			7	12	1	1			10
Тема 7. Маркетинг у сервісному підприємстві	10	2	2			6	13,5	1,5	1			11
Тема 8. Оцінка особливостей організації підприємництва у різних видах сфери послуг в Україні. Культура сервісного підприємства.	13	2	2			9	9,5	1	0,5			8
Разом за змістовим модулем 2	45	8	8			29	45	4	3			38
Усього годин	90	32	16			58	90	8	6			76

5. Теми семінарських занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	Заочна форма
1.	<i>не передбачено навчальним планом</i>		

6. Теми практичних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	Заочна форма
1.	Тема 1. Сфера послуг в сучасній економічній системі	2	0,5
2.	Тема 2. Основі види послуг	2	1
3.	Тема 3. Ринок послуг	2	0,5
4.	Тема 4. Менеджмент у сфері послуг	2	1
5.	Тема 5. Планування діяльності сервісного підприємства. Стратегічне планування у сфері послуг	2	0,5
6.	Тема 6. Управління персоналом зайнятим у сфері послуг.	2	1
7.	Тема 7. Маркетинг у сервісному підприємстві	2	1
8.	Тема 8. Оцінка особливостей організації підприємництва у різних видах сфери послуг в Україні. Культура сервісного підприємства.	2	0,5

7. Теми лабораторних занять

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	Заочна форма
1.	<i>не передбачено навчальним планом</i>		

8. Самостійна робота

№ з/п	Назва теми	Кількість годин	
		денна форма	Заочна форма
1.	Тема 1. Сфера послуг в сучасній економічній системі	6	9
2.	Тема 2. Основі види послуг	8	10

3.	Тема 3. Ринок послуг	7	9
4.	Тема. 4. Менеджмент у сфері послуг	8	10
5.	Тема 5. Планування діяльності сервісного підприємства. Стратегічне планування у сфері послуг	7	9
6.	Тема 6. Управління персоналом зайнятим у сфері послуг.	7	10
7.	Тема 7. Маркетинг у сервісному підприємстві	6	11
8.	Тема 8. Оцінка особливостей організації підприємництва у різних видах сфери послуг в Україні. Культура сервісного підприємства.	9	8

9. Індивідуальні завдання

Індивідуальне навчально-дослідне завдання має форму наукової роботи (наукового реферату), яка виконується кожним студентом за вільно обраною темою з запропонованих варіантів.

Варіанти тем наукової роботи

1	Ринок послуг України: стан та тенденції розвитку.
2	Економіко-правове регулювання діяльності у сфері послуг
3	Організація менеджменту на підприємствах сфери послуг.
4	Стратегічне планування діяльності підприємств сфери послуг.
5	Маркетинг в сфері послуг.
6	Формування попиту та маркетингові комунікації у сфері послуг.
7	Конкурентоспроможність підприємств сфери послуг та шляхи її забезпечення.
8	Управління персоналом на сервісному підприємстві.
9	Особливості мотивування на підприємствах сфери обслуговування.
10	Система контролю діяльності сервісного підприємства
11	Якість послуг та шляхи її забезпечення.
12	Особливості оподаткування підприємств сфери послуг.
13	Культура сервісного підприємства.
14	Ринок послуг України: стан та тенденції розвитку.
15	Економіко-правове регулювання діяльності у сфері послуг
16	Організація менеджменту на підприємствах сфери послуг.
17	Стратегічне планування діяльності підприємств сфери послуг.
18	Маркетинг в сфері послуг.
19	Формування попиту та маркетингові комунікації у сфері послуг.
20	Конкурентоспроможність підприємств сфери послуг та шляхи її

	забезпечення.
21	Управління персоналом на сервісному підприємстві.
22	Особливості мотивування на підприємствах сфери обслуговування.
23	Система контролю діяльності сервісного підприємства
24	Якість послуг та шляхи її забезпечення.
25	Особливості оподаткування підприємств сфери послуг.
26	Культура сервісного підприємства.

10. Методи навчання

Основними методами навчання, що використовуються в процесі викладання навчальної дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» є:

- метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження наукового інтересу (лекції, ілюстрації, презентації);
- метод практичного засвоєння курсу з допомогою складання тестових завдань, вирішення задач та ситуацій з метою набування умінь і практичних навичок (практичні заняття);
- метод модульного контролю з допомогою періодичного складання модулів за тематикою лекційних та практичних занять;
- метод самостійного засвоєння студентами навчального матеріалу у вигляді складання тестів, вирішення облікових задач, написання індивідуального навчально-дослідного завдання на підставі самостійно опрацьованої базової літератури та додаткових джерел інформації (в т.ч. законодавчих актів) з метою конкретизації й поглиблення базових знань, необхідних умінь та практичних навичок (самостійна робота);
- електронні матеріали з відповідного курсу та інших пов'язаних курсів у системах (платформах) Microsoft Teams, Google Classroom, Moodle. Під час навчання застосовуватимуться презентація, лекції, комплексні модулі та завдання, електронні матеріали з відповідного курсу, колаборативне навчання (групові проекти, спільні розробки), дискусія, підготовка кваліфікаційної роботи, написання наукових праць та розробок.

Результати навчання	Методи навчання і викладання	Методи оцінювання досягнення результатів навчання
ПРН 3. Вміти розробляти заходи матеріального і морального заохочення та застосовувати інші інструменти	Методи: – метод передачі і сприйняття навчальної інформації, пробудження	Виконання завдань на практичних заняттях, виконання завдань самостійної роботи, письмове та усне

мотивування персоналу й партнерів для досягнення поставленої мети.	наукового інтересу: лекції, ілюстрації, презентації, виступи з конкретного питання;	опитування, модульне тестування, захист індивідуального завдання, залік
ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	– метод практичного засвоєння курсу: складання тестових завдань, вирішення задач та ситуацій, виконання	
ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.	практичних завдань, написання рефератів, наукових статей, групове обговорення конкретних питань; – методи активізації процесу навчання: мозкові атаки, дискусії, робота в малих групах, кейс-методи;	
ПРН 7. Визначати та впроваджувати стратегічні плани розвитку суб'єктів господарювання у сфері підприємництва, торгівлі та/або біржової діяльності.	– методи мотивації навчально-пізнавальної діяльності: заохочення, оперативний контроль, вказування на недоліки, зауваження;	
ПРН 8. Оцінювати продукцію, товари, послуги, а також процеси, що відбуваються в підприємницьких, торговельних та/або біржових структурах, і робити відповідні висновки для прийняття управлінських рішень.	– метод самостійного вивчення тем курсу з використанням методичних розробок, навчальної та наукової літератури, Інтернет – ресурсів.	
ПРН 9. Розробляти і приймати рішення, спрямовані на забезпечення ефективності діяльності суб'єктів господарювання у сфері підприємницької, торговельної та/або біржової діяльності.		

11. Методи контролю

Оцінювання проводиться за 100 бальною шкалою.

Бали нараховуються за наступним співвідношенням:

- робота на практичних заняттях – 20% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 20 балів;
- індивідуальне завдання (науковий реферат) - 30% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 30 балів;
- модулі – 50% семестрової оцінки, максимальна кількість балів – 50 балів.

Підсумкова максимальна кількість – 100 балів.

Форма підсумкового контролю успішності навчання – залік.

При викладанні дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» використовуються наступні методи контролю. Поточний контроль здійснюється під час проведення практичних занять й змістових модулів і має за мету перевірку рівня підготовки студента до виконання конкретної роботи.

Метою та завданням поточного контролю є визначення рівня засвоєння матеріалу студентами для корекції їх навчальної роботи у разі потреби, а також накопичування балів студента з дисципліни. Оцінювання знань студентів з навчальної дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» здійснюється на основі поточно-модульного контролю.

Засобами поточного контролю знань студентів з дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» є:

- 1) систематичність та активність роботи на практичних заняттях;
- 2) виконання модульних завдань;
- 3) виконання самостійних (індивідуальних) завдань;

При оцінці систематичності та активності роботи студента на практичних заняттях враховується:

- рівень знань, продемонстрований у відповідях на практичних заняттях;
- активність при обговоренні дискусійних питань;
- результати виконання практичних робіт, завдань поточного контролю тощо.

При оцінці виконання модульних завдань враховується загальний рівень теоретичних знань та практичні навички, набуті студентами під час опанування відповідного змістовного модуля.

При оцінці виконання самостійної роботи (індивідуальних завдань, наукових рефератів) враховується: ступінь опрацювання та засвоєння теми в цілому чи окремих питань, підготовка рефератів, розв'язок задач тощо.

Періодичний модульний контроль проводиться у формі тестів та розв'язання практичних завдань.

Об'єктами поточного контролю є: відповіді на заняттях, виконання модульних робіт, представлення і захист індивідуальних наукових робіт.

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою.

При оформленні документів за залікову сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів.

Порядок вивчення та оцінювання дисципліни доводиться до відома студентів протягом семестру.

Засоби діагностики успішності навчання

Контроль за навчально-пізнавальною діяльністю студентів є важливим структурним компонентом навчально-виховного процесу.

Підсумкове оцінювання знань студентів здійснюється за поточним і проміжним контролем знань упродовж семестру та іспитом в кінці семестру.

З метою перевірки якості підготовки, знань, умінь студента з дисципліни використовуються такі засоби оцінювання:

- для поточного контролю – усне опитування, проведення тестування, розгляд ситуацій, виконання індивідуальних завдань;
- для проміжного контролю – проведення модульного контролю, що включають тестування, теоретичні питання.

Засоби поточного контролю:

Засоби контролю	Кількість балів
Поточне опитування на практичних заняттях	20
Індивідуальне завдання	30
Змістовий модуль 1	50
Змістовий модуль 2	

Письмові роботи: Студенти виконують індивідуальне письмове завдання (науковий реферат).

Академічна доброчесність: Роботи студентів мають бути їхніми оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахування викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні заняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. У будь-якому випадку студенти зобов'язані дотримуватися усіх строків визначених для виконання усіх видів письмових робіт, передбачених курсом.

Література. Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно,

буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

Політика виставлення балів. Враховуються бали набрані на поточному опитуванні, модульному тестуванні, за самостійну роботу та бали за іспит. При цьому обов'язково враховуються присутність на заняттях та активність студента під час практичного заняття; недопустимість пропусків та запізнь на заняття; користування мобільним телефоном, планшетом чи іншими мобільними пристроями під час заняття в цілях не пов'язаних з навчанням; списування та плагіат; несвоєчасне виконання поставленого завдання тощо.

12. Розподіл балів, які отримують студенти

Оцінювання знань студента здійснюється за 100-бальною шкалою.

Максимальна кількість балів при оцінюванні знань студентів з дисципліни «Підприємництво у сфері послуг», яка завершується заліком, становить 100 балів.

При оформленні документів за залікову сесію використовується таблиця відповідності оцінювання знань студентів за різними системами.

Приклад розподілу балів для заліку

Поточне тестування								Усне опитування	Науковий реферат	Сума
Змістовий модуль 1				Змістовий модуль 2				20	30	100
T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8			
25				25						

Змістовий модуль 1. Сфера послуг та її особливості

Змістовий модуль 2. Організація діяльності підприємств сфери послуг

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Сума балів за всі види діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для іспиту, курсового проекту (роботи), практики	для заліку

90 – 100	A	відмінно	зараховано
81-89	B	добре	
71-80	C		
61-70	D	задовільно	не зараховано з можливістю повторного складання
51-60	E		
0-50	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	

13. Методичне забезпечення

Методичне забезпечення навчальної дисципліни «Підприємництво у сфері послуг» включає:

- 1) Методичні рекомендації до вивчення дисципліни.
- 2) Опорний конспект лекцій.
- 3) Навчальні посібники, які містять ілюстративні матеріали, а також завдання для самостійної роботи студента.
- 4) Інтернет-ресурси.

Рекомендована література

Базова література

1. Ануфрієва О.Л., Пальчевська Т.Г., Лагоцька Г.М. Підприємницька діяльність: навч. посібник / за наук. ред. О.Л. Ануфрієвої. Івано-Франківськ: ЛілеяНВ, 2014. 304 с.
2. Апопій В.В., Олексін І.І., Шутовська Н.О., Футало Т.В. Організація і технологія надання послуг: Навч. Пос. К.: ВЦ «Академія», 2006. 312.
3. Говорушко Т. А. Страхові послуги. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
4. Гой І.В., Смелянська Т.П. Підприємництво. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2013. 368 с.
5. Данилишин Б.М., Куценко В.І. Остафійчук Я.В. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства / Рада по вивченні продуктивних сил України, НАН України. К.: ЗАТ «Ніч лава», 2005. 328 с.
6. Добрава Н.В., Осипова М.М., Бондаренко М.О. Основи бізнесу: навч. посібник. Одеса, 2018. 305 с.
7. Заблоцька Р.О. Світовий ринок послуг: Підручник / КНУ ім. Т.Шевченка. К.: ІМВ, 2005. 280 с.
8. Іванова Л. О. Маркетинг послуг : навчальний посібник / Л. О. Іванова, Б. Б. Семак, О. М. Вовчанська. – Львів : Видавництво Львівського торговельно-

економічного університету, 2018. – 508 с.

9. Іванюта СМ. Підприємництво і бізнес культура. Навчальний посібник. К.: ЦУЛ, 2007. 288 с.
10. Куценко В.І., Трілленберг Г.І. Менеджмент сфери послуг / НАН України; Рада по вивченні продуктивних сил України. К., 2007. 459 с.
11. Мальська М. П. Туристичний бізнес: теорія та практика : підручник / М. П. Мальська, В. В. Худо. – 2-ге вид., перероб. та допов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
12. Маркетинг у туризмі : підручник / Н. Є. Летуновська, О. В. Люльов. – Суми : Сумський державний університет, 2020. – 270 с.
13. Мазаракі А.А. та ін.. Менеджмент: теорія і практика. Х.: ТОВ «Атака ЛТД», 2007. 584 с.
14. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч.посіб. для вищ. навч. закл. К.: Центр учб. л-ри, 2012. 383с.
15. Пашук О.В. Маркетинг послуг: стратегічний підхід: Навч. посіб. К.: ВД «Професіонал», 2005. 560 с.
16. Червона О. Ю., Копач Н.О. Чинники конкурентоспроможності підприємницьких структур у сфері послуг. Вісник Львівського університету. Серія економічна. Львів. 2020. № 58. С. 160-169.

Допоміжна література:

1. Акіліна О.В., Пасічник В.Г. Основи підприємництва. К.: ЦНЛ, 2006.176 с.
2. Виноградська А.М. Основи підприємництва : Навчальний посібник. К : Кондор, 2008. 544 с.
3. Гайдучський П. Розвиток підприємництва в Україні. К: Знання-Прес. 2003. - 248 с.
4. Колот В.М. Підприємництво: Навчально-метод. посіб. для сам. вивч. дисц./ В.М.Колот, О.В.Щербіна. К.: КНЕУ, 2003. 160 с.
5. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту. К.: Академвидав, 2003. 416с.
6. Орлова К. Є. Управління бізнесом : підручник [Електронне видання] / К. Є. Орлова. – Житомир : Державний університет «Житомирська політехніка», 2019. – 319 с.
7. Основи бізнесу: Навчальний посібник / Я.С. Ларина, СВ. Мочерний та ін. - К: Видавничий центр «Академія», 2009. 383 с.
8. Румянцев А.П., Коваленко Ю.О. Міжнародна торгівля послугами: Навч. посіб. К.: Центр навч. літер., 2003. 112 с.
9. Салухіна Н.Г.. Стандартизація і сертифікація товарів і послуг: Навч. посіб. К.: ЦУЛ 2019. 424 с.
10. Слав'юк Н. Р. Ринок фінансових послуг : навчальний посібник / Н. Р.

Слав'юк, С. В. Глущенко ; Національний університет "Києво-Могилянська академія". - Київ : НаУКМА, 2022. - 205 с.

11. Сотнік І. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність : Підручник // І.Сотнік, Л.Таранюк. К.: Університетська книга, 2018. 572 с.

12. Соціальне підприємництво: посібник для викладачів курсу / за наук. редакцією к.е.н.А.О.Корнецького. К.: Фамільна друкарня Huss, 2019.160 с.2

13. Сфера обслуговування в Україні: нормативні документи: збірник основних законодавчих актів. К.: КНТ, 2007. 457 с.

14. Хміль Ф.І. Основи менеджменту. К.: Академія ВЦ, 2003. 608с

15. Червона О.Ю. Формування системи управління персоналом для забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Економічні науки". В.23., Ч. 2. Херсон., 2017., С.122-126.

16. Шваб Л.І. Основи підприємництва. Навчальний посібник. 2-ге видання. К.:ЦНЛ, 2007. 368 с.

17. Юрко, І.В. Торговельне підприємство: навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2018. 232 с.

Інформаційні ресурси:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

2. Економіка платних послуг URL: <http://ebib.pp.ua/ekonomika-platnih-poslug-pidruchnik-onlayn.html>

3. Ринок послуг в умовах глобалізації URL: <http://ebib.pp.ua/rinok-poslug-v-umovah-globalizatsiyi-osoblivosti-pidpriyemnitskoyi-diyalnosti.html#g1>

4. Електронні підручники по туризму URL: <https://suem.edu.ua/sites/default/files/2021-02/pidruchniki-turizm.pdf>

5. Про стандартизацію. Закон України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1315-18#Text>

