

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ТРЕНІНГ-КУРС «СТВОРЕННЯ ВЛАСНОГО БІЗНЕСУ»



Рівень вищої освіти
Освітньо-професійна програма

Перший (бакалаврський)
Туризм, Маркетинг,
Журналістика, Економіка,
Фінанси, банківська
справа та страхування,
Облік і аудит, Міжнародні
відносини, суспільні
комунікації та регіональні
студії

Загальний обсяг
Тривалість викладання
Обсяг навчальних занять
у т.ч. аудиторні заняття
лекції
практичні
Мова викладання

4 кредити ЄКТС
5-6 чверті 2024-2025 н.р.
120 год.
4 год/тиждень
2 години
2 години
українська

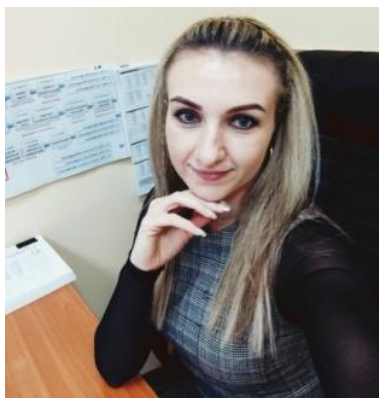
Кафедра, що викладає: Туризму та економіки підприємства

Сторінка курсу в СДО НТУ «ДП»:
<https://do.nmu.org.ua/user/index.php?id=7101>

Консультації: за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти

Онлайн-консультації: Microsoft Teams – команда «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»

Інформація про викладача:



Бондаренко Людмила Анатоліївна,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та економіки
підприємства

Персональна сторінка:

<https://ep.nmu.org.ua/ua/teachers/bondarenko.php>

E-mail: bondarenko.l.a@nmu.one

1. АНОТАЦІЯ ДО КУРСУ

Дисципліна «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу»» належить до переліку вибіркових навчальних дисциплін, яка пропонується для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальностями 051 Економіка, 061 Журналістика, 071 Облік і оподаткування, 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок, 075 Маркетинг, 242 Туризм і рекреація, 291 Міжнародні відносини, суспільні комунікації та регіональні студії НТУ «Дніпровська політехніка».

Дисципліна викладається у форматі тренінг-курсу, що передбачає виконання низки практичних завдань, які у подальшому інтегруються у вигляді бізнес-плану створення власного бізнесу.

Тренінг-курс «Створення власного бізнесу» – це знайомство з тим, що таке бізнес, які умови створення та функціонування бізнесу. Ми розповімо про те як втілити ідею відкриття власного бізнесу, які обрати шляхи пошуку фінансування та забезпечити подальше існування бізнесу у існуючому економічному середовищі. Наші здобувачі вищої освіти працюють над складанням бізнес-плану, аналізують сучасне конкурентне середовище, виконують сегментування ринку, визначають цінову та маркетингову політику, обґрунтовують витратну та доходну частини бізнесу, здійснюють розрахунок чистого дисконтованого доходу проекту, рентабельності інвестицій, визначають термін окупності інвестицій та фактори ризику, що пов'язані з обраним бізнесом.

Цей курс побудовано на засадах студентоцентрованого підходу (Student-Centered Approach), який розглядає здобувача вищої освіти як суб'єкта з власними унікальними інтересами, потребами і досвідом, спроможного бути самостійним і відповідальним учасником освітнього процесу.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни – формування у здобувачів вищої освіти знань щодо теоретико-методологічних і практичних засад створення власного бізнесу, аналізу сучасних умов господарювання та тенденцій розвитку обраних для ведення бізнесу ринків України, а також набуття практичних умінь для прийняття управлінських рішень щодо створення власного бізнесу та забезпечення його подальшого існування.

Завдання курсу:

- ознайомити здобувачів вищої освіти з організаційними основами здійснення бізнесу в Україні, розглянути сутність понять «ідея бізнесу», «організаційно-правова форма бізнесу», «інфраструктура бізнесу», проаналізувати різні форми здійснення підприємницької діяльності;

- розглянути існуючу законодавчу й нормативно-методологічну базу з питань функціонування великого, середнього та малого бізнесу, проаналізувати основні документи, що регламентують підприємницьку діяльність в Україні;

- вивчити основні принципи організації бізнесу, алгоритм процесу створення власного бізнесу, особливості функціонування обраної сфери діяльності, реєстрації бізнесу та системи оподаткування;
- навчити здобувачів вищої освіти аналізувати конкурентне середовище, обирати місце розташування бізнесу, визначати цінову політику та асортимент продукції, здійснювати маркетингову діяльність;
- навчити здобувачів вищої освіти розраховувати показники ефективності бізнесу: чистий дисконтований дохід, рентабельність інвестицій, визначати термін окупності інвестицій та фактори ризику, що пов'язані з обраним бізнесом.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ

Реалізація поставлених завдань дозволяє забезпечити наступні дисциплінарні результати навчання:

- вміти формулювати професійні судження з питань, що належать до галузі підприємницької діяльності та пов'язані зі створенням бізнесу;
- використовувати набутий досвід для оцінки ефективності функціонування різних видів бізнесу, визначення показників цієї ефективності;
- обґрунтовувати напрямки та перспективи розвитку бізнесу у існуючому економічному середовищі;
- аналізувати сучасний стан, перспективи розвитку обраних ринків, конкурентне середовище, перспективи розвитку (розширення) бізнесу;
- обґрунтовувати витрати на оренду приміщення, рекламу, придбання основних засобів, закупівлю товару (матеріалів), оплату праці та інші витрати на функціонування бізнесу;
- прогнозувати грошові потоки підприємства, визначати показники ефективності діяльності бізнесу та фактори ризику, що пов'язані з бізнесом..

4. СТРУКТУРА КУРСУ

Лекції

Тема 1. ОРГАНІЗАЦІЯ СТВОРЕННЯ БІЗНЕСУ

- 1.1. Мотиви та функції бізнесу, аналіз економічних явищ в суспільстві.
- 1.2. Правовий статус бізнесу, аналіз нормативно-правових документів, що регламентують діяльність в бізнесі.
- 1.3. Пошук підприємницької ідеї, прогнозування змін в ринковому середовищі та результатів від них.
- 1.4. Економічне обґрунтування бізнес-ідеї, показники ефективності організації бізнесу.
- 1.5. Створення початкового капіталу у бізнесі та його використання.
- 1.6. Легалізація бізнесу.

Тема 2. ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕСУ.

- 2.1. Підприємство як основа архітектури бізнесу.

- 2.2. Вибір та обґрунтування організаційно-правової форми організації бізнесу.
- 2.3. Підприємства із закордонними інвестиціями, обґрунтування тенденцій розвитку іноземного інвестування в національну економіку.
- 2.4. Засади та тенденції розвитку малого бізнесу в національній економіці.
- 2.5. Франчайзинг як ефективна форма партнерських відносин у бізнесі.
- 2.6. Ліцензування діяльності та його роль у функціонуванні бізнесу.

Тема 3. ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРИ БІЗНЕСУ

- 3.1. Елементи інфраструктури бізнесу та їх характеристика.
- 3.2. Роль банківської системи в розвитку бізнесу, аналіз банківської системи як складової інфраструктури бізнесу.
- 3.3. Роль бірж у розвитку бізнесу, аналіз біржової діяльності як складової інфраструктури бізнесу.
- 3.4. Контроль за діяльністю у бізнесі, роль аудиту в розвитку бізнесу.
- 3.5. Роль митної системи в зовнішньоекономічних операціях бізнесу.
- 3.6. Роль податкової системи у розвитку бізнесу.

Тема 4. ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ З ІНФОРМАЦІЄЮ ТА УКЛАДАННЯ КОМЕРЦІЙНИХ УГОД

- 4.1. Вибір організаційної структури, розподіл повноважень, механізми та принципи управління бізнесом
- 4.2. Склад та обсяг ділової інформації як елемент інформаційного забезпечення бізнесу
- 4.3. Комерційна угода як елемент формування договірних відносин в бізнесі
- 4.4. Визначення її види комерційних угод в бізнесі
- 4.5. Організація ціноутворення при укладанні угод в бізнесі
- 4.6. Організація укладання комерційної угоди. Зміст контракту купівлі-продажу

Тема 5. ЕТИКА ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАХИСТУ КОМЕРЦІЙНОЇ ТАЄМНИЦІ

- 5.1. Етика дотримання ділових зобов'язань.
- 5.2. Використання силового тиску в бізнесі.
- 5.3. Організація взаємовідносин із владою при веденні бізнесу.
- 5.4. Поняття та зміст комерційної таємниці в бізнесі.
- 5.5. Критерії визнання інформації комерційної таємниці.
- 5.6. Організація захисту комерційної таємниці.

Тема 6. ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У БІЗНЕСІ

- 6.1. Методи та принципи управління персоналом в бізнесі.
- 6.2. Методи та форми взаємозв'язків у бізнесі, ділова етика та її характеристика.
- 6.3. Характеристика елементів фінансового ринку, їх значення у фінансуванні бізнесу.
- 6.4. Система зав'язків з громадськістю.
- 6.5. Стимулювання праці найманих робітників в бізнесі.

Тема 7. СТРАХУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ У БІЗНЕСІ

7.1.Визначення ризиків у бізнесі.

7.2.Оцінка зовнішніх та внутрішніх факторів ризику як елемент управління ризиком у бізнесі.

7.3.Сутність та види страхування бізнесу, їх загальна характеристика.

7.4.Страхування від збитків у бізнесі.

7.5.Страхування підприємницьких ризиків у бізнесі.

Тема 8. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

8.1.Генерація ідей та інноваційна діяльність в бізнесі.

8.2.Організація та управління інноваційною діяльністю в бізнесі.

8.3.Оцінка джерел фінансування та економічної ефективності інновацій в бізнесі.

8.4.Ринок нерухомості як елемент розвитку бізнесу.

8.5.Організаційно-правові засади операцій з нерухомістю в бізнесі.

8.6.Правове регулювання суперечок в бізнесі.

Практичні заняття

Ситуаційне завдання 1. Вивчення та аналіз індивідуальних потреб споживачів товару (послуг)

Ситуаційне завдання 2. Сегментування ринку, вибір цільового ринку, позиціонування товару (послуг) на ринку

Ситуаційне завдання 3. Проведення маркетингового дослідження. Розробка анкети, оцінка результатів анкетування

Ситуаційне завдання 4. Розробка бізнес-плану відкриття власного бізнесу

Інформація для здобувачів заочної форми навчання. На сайті НТУ «ДП» розміщено графік навчального процесу. Протягом року передбачено заняття з викладачем відповідно до розкладу: 4 год. лекційних занять, 6 год. практичних занять, решту годин здобувач опановує самостійно. Здобувачі заочної форми навчання виконують передбачені робочою програмою дисципліни контрольні роботи, подають їх на кафедри на початку сесії, обов'язково до проведення контрольних заходів з дисципліни. Під час сесії здобувачі виконують практичні та тестові завдання. Умови завдань розміщено на сторінці курсу на платформі Moodle та в Microsoft 365. Форма контролю – диференційований залік.

5. ТЕХНІЧНЕ ОБЛАДНАННЯ ТА/АБО ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

На навчальних заняттях здобувачі повинні мати: гаджети з можливістю підключення до Інтернету; перевірений доступ до застосунків Microsoft Office: Teams, Moodle; інстальований на ПК та /або мобільних гаджетах пакет програм

Microsoft Office (Word, Excel, Power Point); активований акаунт університетської пошти (student.i.p.@nmu.one) на Office365. Спеціалізовані програми Statistica та MatLab. Мультимедійне обладнання: проектор, ноутбук.

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ТА ВИМОГИ

Оцінювання досягнень здобувачів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об'єктивних критеріях відповідно до Положення університету «Про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти», <http://surl.li/bgruz>. Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання здобувачів за дисципліною.

6.1. Шкали

Оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП» здійснюється за рейтинговою (100-бальною) та інституційною шкалами. Остання необхідна (за офіційною відсутністю національної шкали) для конвертації (переведення) оцінок мобільних здобувачів.

Шкали оцінювання навчальних досягнень здобувачів НТУ «ДП»

Рейтингова	Інституційна
90...100	відмінно / Excellent
74...89	добре / Good
60...73	задовільно / Satisfactory
0...59	незадовільно / Fail

Кредити навчальної дисципліни зараховуються, якщо здобувач отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації відповідно до Положення про організацію освітнього процесу НТУ «ДП».

6.2. Засоби та процедури

Здобувачі вищої освіти можуть отримати підсумкову оцінку з навчальної дисципліни на підставі поточного оцінювання знань за умови, якщо набрана кількість балів з поточного контролю та самостійної роботи складатиме не менше 60 балів.

Поточна успішність складається з успішності за виконання двох індивідуальних розрахункових завдань (максимально оцінюється у 60 балів), оцінок за роботу на практичних заняттях (оцінюється 8 занять по 5 балів, максимально здобувач може отримати 40 балів) та результатів здачі теоретичного модульної роботи наприкінці вивчення курсу. Отримані бали за індивідуальні розрахункові завдання, практичні заняття та результати здачі теоретичної модульної роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення

навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач може набрати 100 балів.

<p>Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)</p>	<p>Визначення сумарного результату поточних контролів. У випадку коли здобувач отримав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку – складається залік вигляді комплексної контрольної роботи яка містить 3 відкритих запитання, одне з яких передбачає відповідь з обов’язковим прикладом розрахунку на підставі виконаних раніше індивідуальних завдань. Правильна відповідь на кожне з відкритих запитань оцінюється у 30 балів. Відкриті запитання оцінюються шляхом співставлення з еталонними відповідями. Правильна відповідь на відкрите запитання з прикладом розрахунку оцінюється у 40 балів. Обов’язковим критерієм доступу до здачі заліку є виконання двох індивідуальних розрахункових завдань. Максимальна кількість балів за диференційований залік: 100 балів.</p>
<p>Практичні заняття</p>	<p>Дискусії, обговорення, де відпрацьовуються навички критичного мислення та аналізу, комплексного вирішення проблем, з використанням індивідуального та креативного підходу. Відбувається вирішення тестових завдань та дискусії-обговорення. Максимально оцінюються у 40 балів (8 занять × 5 балів).</p>
<p>Індивідуальне розрахункове завдання</p>	<p>Кожен здобувач повинен/на підготувати 2 індивідуальні розрахункові завдання, які необхідно захистити на практичних заняттях. Максимально оцінюються у 60 балів (по 30 балів за кожне індивідуальне розрахункове завдання).</p>
<p>Теоретична модульна робота</p>	<p>Охоплює матеріали лекційного курсу. Містить відкриті запитання. Максимально оцінюються у 40 балів (1 контрольна робота).</p>

6.3. Критерії

6.3.1. Критерії оцінювання **практичного заняття**:

Кожне практичне завдання оцінюється за двома складовими: тестові завдання та участь у дискусіях.

Тестові завдання складаються з 6 тестів, де є одна правильна відповідь. За умови вірного вирішення одного тестового завдання здобувач отримує 0,5 балів. Максимальна кількість набраних балів за тестові завдання – 3 бали.

Участь у дискусіях максимально оцінюється в 2 бали, де:

2 бали – студент/ка висловлює всю інформацію чітко, точно. Всі аргументи були доречними, вагомими, логічно сформовані. Кожна думка була добре підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладом. Студент/ка постійно і послідовно використовував/ла жести, зоровий контакт, тон голосу та рівень ентузіазму таким чином, щоб утримати увагу аудиторії.

1,5 бала – студент/ка висловлює більшість інформації чітко, точно. Більшість аргументів були доречними, вагомими. Кожна думка була підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладом. Студент/ка використовував/ла жести, зоровий контакт, тон голосу та рівень ентузіазму таким чином, щоб утримати увагу аудиторії.

1 бал – студент/ка висловлює більшість інформації чітко, проте інформація була не ретельно підібранаю. Аргументи були доречними. Кожна думка була підтверджена відповідними фактами/статистикою/прикладми, проте актуальність деяких з них була сумнівною. Студент/ка іноді використовував/ла жести, зоровий контакт, тон голосу та рівень ентузіазму таким чином, щоб утримати увагу аудиторії.

0,5 балів – студент/ка не орієнтується в темі, аргументи не наводить, думки не підтверджуються відповідними фактами/статистикою/прикладми. Студент/ка іноді використовував/ла жести, зоровий контакт, тон голосу та рівень ентузіазму таким чином, щоб утримати увагу аудиторії.

0 балів: небажання брати участь в дискусії, відсутність достатніх знань про 7 предмет обговорення.

6.3.2. Критерії оцінювання індивідуального розрахункового завдання:

Оцінювання індивідуального розрахункового завдання відбувається через захист презентацій на практичних заняттях, причому:

25-30 балів: завдання виконано вірно, в роботі здійснено аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування, використано правильну методологію розрахунку вартості бізнесу з поясненням розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано без помилок, термін окупності проекту визначено вірно.

20-24 бали: завдання в цілому виконано вірно, в роботі здійснено аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування, використано правильну методологію розрахунку вартості з поясненням розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано з помилками, що відобразилося на визначенні терміну окупності проекту.

15-19 балів: завдання в цілому виконано вірно, в роботі здійснено аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування, використано правильну методологію розрахунку вартості без пояснення розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано з помилками, що відобразилося на визначенні терміну окупності проекту.

10-14 балів: завдання виконано з помилками, в роботі аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування здійснено з істотними помилками, використано неправильну методологію розрахунку вартості без пояснення розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано невірно, що відобразилося на визначенні терміну окупності проекту.

6-9 балів: завдання виконано невірно, в роботі в роботі аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування здійснено невірно, використано неправильну методологію розрахунку вартості без пояснення розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано невірно, що відобразилося на визначенні терміну окупності проекту.

0-5 балів: завдання виконано невірно, в роботі не здійснено аналіз ринку / обґрунтування ставки дисконтування, використано неправильну методологію

розрахунку вартості без пояснення розрахунку коригуючих коефіцієнтів, розрахунок коригуючих коефіцієнтів виконано невірною, що відобразилося на визначенні терміну окупності проекту.

6.3.2. Критерії оцінювання теоретичної модульної роботи:

Теоретична модульна робота містить відкрите питання – 1 правильна відповідь оцінюється в 10 балів, причому:

9-10 балів – повне розкриття сутності питання, наведення прикладів з додаткової літератури.

7-8 балів – недостатньо повне розкриття сутності питання, приклади наведено, але вони дискусійні.

5-6 балів – недостатньо повне розкриття сутності питання, приклади наведено, але вони дискусійні.

3-4 бали – зміст відповіді має стосунок до предмету запитання, проте містить суттєві помилки за змістом питання, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст відповіді та / або не має прикладів.

1-2 бал – наявність текстової відповіді, яка не має стосунку до предмету запитання, містить суттєві помилки за змістом питання, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст відповіді.

7. ПОЛІТИКА КУРСУ

7.1. Політика щодо академічної доброчесності

Академічна доброчесність здобувачів вищої освіти є важливою умовою для опанування результатами навчання за дисципліною і отримання задовільної оцінки з поточного та підсумкового контролів. Академічна доброчесність базується на засудженні практик списування (виконання письмових робіт із залученням зовнішніх джерел інформації, крім дозволених для використання), плагіату (відтворення опублікованих текстів інших авторів без зазначення авторства), фабрикації (вигадування даних чи фактів, що використовуються в освітньому процесі). Політика щодо академічної доброчесності регламентується «Положенням про систему запобігання та виявлення плагіату у Національному технічному університеті «Дніпровська політехніка»», <https://cutt.ly/mERLa5A>, Кодекс академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», <https://cutt.ly/vERLfxF>. У разі порушення здобувачем вищої освіти академічної доброчесності (списування, плагіат, фабрикація), робота оцінюється незадовільно та має бути виконана повторно. При цьому викладач залишає за собою право змінити тему завдання.

7.2. Комунікаційна політика.

Здобувачі вищої освіти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком здобувача вищої освіти є перевірка один раз на день (щодня) поштової скриньки на Office365 та відвідування групи у Teams.

Протягом самостійної роботи обов'язком здобувача вищої освіти є робота з дистанційним курсом «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу».

Усі письмові запитання до викладачів стосовно курсу мають надсилатися на університетську електронну пошту.

7.3. Політика щодо перескладання

Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин оцінюються на нижчу оцінку. Перескладання відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).

7.4. Відвідування занять

Для здобувачів вищої освіти денної форми навчання відвідування занять є обов'язковим. Поважними причинами для неявки на заняття є хвороба, участь в університетських заходах, відрядження, які необхідно підтверджувати документами у разі тривалої (два тижні) відсутності. Про відсутність на занятті та причини відсутності здобувач вищої освіти має повідомити викладача або особисто, або через старосту. Якщо здобувач вищої освіти захворів, ми рекомендуємо залишатися вдома і навчатися за допомогою дистанційної платформи. Здобувачу вищої освіти, чий стан здоров'я є незадовільним і може вплинути на здоров'я інших здобувачів вищої освіти, буде пропонуватися залишити заняття (така відсутність вважатиметься пропуском з причини хвороби). Практичні заняття не проводяться повторно, ці оцінки неможливо отримати під час консультації. За об'єктивних причин (наприклад, міжнародна мобільність) навчання може відбуватись дистанційно – в онлайн-формі, за погодженням з викладачем.

7.5. Політика щодо оскарження оцінювання.

Якщо здобувач вищої освіти не згоден з оцінюванням його знань, він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

7.6. Бонуси.

Здобувачі вищої освіти, які регулярно відвідували лекції та практичні заняття (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, конкурсах тощо отримують додатково 5 балів до підсумкової оцінки.

7.7. Участь в анкетуванні.

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, які дозволять оцінити дієвість застосованих методів викладання та врахувати ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Тренінг-курс «Створення власного бізнесу».

8. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

1. Вербальні (розповідь з елементами бесіди, бесіда, дискусії на заняттях, пояснення, лекція);

2. Візуалізації (демонстрація за допомогою мультимедійного обладнання різноманітних графічних матеріалів: графіків, діаграм, таблиць; робота із відеоматеріалами);
3. Загальнонаукові методи (дедуктивний, індуктивний, синтез, аналіз);
4. Бінарні методи (словесно-інформаційний, словесно-проблемний, словесно-дослідницький);
5. Кейс-метод (вирішення ситуацій, розв'язання завдань тощо).

9. РЕКОМЕНДОВАНІ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Кабаченко Д.В. Створення власного бізнесу. Навчальний посібник : для студентів всіх форм навчання за спеціальністю 051 Економіка. Нац. техн. ун-т. «Дніпровська політехніка», каф. ЕЕК. 2019. 161 с.
2. Туристичний портал. URL: <http://www.tour.com.ua>
3. Кифяк В.Ф. Організація туризму: Навч. посібник. Реком. МОНУ для студ. ВНЗ. Чернівці: Книги-XXI. 2011. 344 с.
4. Сокол Т.Г. Основи туристичної діяльності : Підручник за заг. ред. Орлова В.Ф. К : Грамота. 2006. 264 с.
5. Бондаренко Л.А., Ваніфатова В.О. Реінжиніринг бізнес-процесів як сучасний підхід управління стратегічними змінами на промисловому підприємстві. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2023. №3. С. 101-106.
6. Бондаренко Л.А., Козинець А.П. Теоретичні підходи до формування системи управління персоналом на промислових підприємствах. *Економіка харчової промисловості*. 2023. Т.15, вип. 2. С. 49-54.
7. Bondarenko L. Organization and economic basis for the development of industrial tourism in the Dnipropetrovsk region. *Економіка і регіон*. Полтава. ПНТУ. 2021. №.2(81). С.25-31.
8. Бондаренко Л.А., Ваніфатова В. Теоретичні підходи до управління основними засобами промислового підприємства. Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тренди соціально-економічних перетворень та інтелектуалізації суспільства в умовах сталого розвитку». Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 10 листопада 2023 року. С. 60-62.
9. Bondarenko L., Palimaka D. Model of competitiveness of a tourism enterprise from the position of a business-oriented approach. *Modern processes of economy adaptation in crisis conditions. Collective monograph. Academy of Applied Sciences Academy of Management and Administration in Opole*. 2023. P. 126-134