ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ, ЗДОРОВ'Я ТА ТУРИЗМУ
ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

ЗАТВЕРДЖУЮ

Декан факультету фізичного
виховання, здоров'я та туризму
_____ М.В. Маліков
(підпис) (ініціали та прізвище)
«07» 10 2026

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ
КОНКУРЕНТНОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

підготовки магістра
(назва освітнього ступеня)
денної та заочної форм здобуття освіти

освітньо-професійна програма Туризмознавство і гостинність
(назва)
Спеціальності J3 Туризм та рекреація
(шифр, назва спеціальності)
галузі знань J Транспорт та послуги
(шифр і назва)

ВИКЛАДАЧ (-ЧІ): Чуєва Інна Олександрівна, к.н.ф.в.с., доцент

(ПІБ, науковий ступінь, вчене звання, посада)

Обговорено та ухвалено
на засіданні кафедри_____

Протокол №_1_ від "26" 08 2026 р.
Завідувач кафедри_____
_____ Н.В. Маковецька
(підпис) (ініціали, прізвище)

Погоджено
Гарант освітньо-професійної програми
_____ Н.В. Маковецька
(підпис) (ініціали, прізвище)

2026 рік

Зв'язок з викладачем:
E-mail: denizenko@ukr.net
Сезн ЗНУ повідомлення: Moodle (форум курсу, приватні повідомлення), https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=14916
Телефон: +380 97 705 87 74
Інші засоби зв'язку: Zoom, Viber (0977058774), Telegram
Кафедра: туризму, рекреації та готельно-ресторанної справи Запорізького національного університету, 4 навчальний корпус, ауд. 306 (вул. Дніпровська, 33-А)

1. Опис навчальної дисципліни

Метою викладання навчальної дисципліни «Конкурентоспроможність підприємств сфери обслуговування Запорізького регіону» є дослідження ключових факторів, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємств у сфері обслуговування в умовах регіональної економіки. Дисципліна спрямована на ознайомлення здобувачів із сучасними методами аналізу конкурентоспроможності, інструментами управління якістю послуг та стратегіями розвитку підприємств у Запорізькому регіоні. Вивчаються особливості організації обслуговування в регіональному контексті, роль державної підтримки та інновацій у підвищенні конкурентоспроможності підприємств сфери послуг, актуальні тенденції в регіональному обслуговуванні, оцінка конкурентного середовища та ефективність маркетингових стратегій.

Основні завдання дисципліни. 1) вивчити сутність та методи оцінки конкурентоспроможності підприємств у сфері обслуговування; 2) проаналізувати особливості конкурентного середовища Запорізького регіону; 3) дослідити вплив інновацій та державного регулювання на розвиток підприємств сфери послуг; 4) розглянути перспективи підвищення конкурентоспроможності підприємств на регіональному ринку в умовах сучасних викликів і глобалізації. Запорізький регіон є прифронтовим, тому курс враховує вплив воєнних ризиків, переміщення бізнесу й населення, потребу в стійкості енергопостачання та доступні державні й міжнародні програми підтримки.
Місце дисципліни в освітній програмі. Дисципліна є вибірковим компонентом освітньо-професійної програми «Туризмознавство і гостинність» (блок дисциплін вільного вибору студента в межах спеціальності J3 «Туризм і рекреація», другий (магістерський) рівень), вивчається у 3 семестрі, обсяг – 3 кредити ЄКТС, завершується заліком. **Пререквізити:** «Міжнародний туристичний бізнес» (ППС 1), «Управління персоналом підприємств сфери обслуговування» (ППОП 1), «Політика розвитку сфери туризму та гостинності» (ППОП 2), «Управління регіональним розвитком у туризмі та гостинності» (ППОП 5). **Постреквізити:** «Виробнича практика» (ППС 6), підготовка кваліфікаційної роботи магістра (ПА 1).
Методи й технології навчання. Лекції (проблемні, лекції-візуалізації); практичні заняття; самостійна робота; індивідуальні та групові проєкти; дискусії; тренінги та воркшопи. Сучасні форми: інвертоване навчання (матеріали та короткі тести в Moodle до заняття, обговорення – на занятті); кейс-метод на реальних підприємствах Запорізького регіону (за відкритими даними); аналіз відкритих даних і візуалізація в Excel / Google Таблицях; рольові ігри «звернення до органу влади по підтримку»; інтерактивні опитування (Moodle, Mentimeter, Kahoot); гібридний формат (Zoom + Moodle) за потреби.
Інструменти та цифрова грамотність. Використання мультимедійних засобів, MS Excel / Google Таблиць, відкритих реєстрів і порталів (Держстат, Мінекономіки, Дія.Бізнес), PowerPoint / Prezi / Canva для презентацій, електронного курсу в Moodle. Інструменти штучного інтелекту можна застосовувати як допоміжні (пошук ідей, пояснення термінів, перевірка структури) з обов'язковим зазначенням у роботі та перевіркою всіх даних і умов програм підтримки за першоджерелами; відповідальність за достовірність несе здобувач.

Паспорт навчальної дисципліни

Нормативні показники	**денна форма здобуття освіти**
1	*2*
Статус дисципліни	**Вибіркова** (блок дисциплін вільного вибору в межах спеціальності)
Семестр	3-й; навчальний рік 2026/2027; 11 тижнів
Кількість кредитів ECTS	3 (90 годин)
Кількість годин	90 (аудиторних – 22)
Лекційні заняття	12 год.
Семінарські / Практичні / Лабораторні заняття	10 год.
Самостійна робота	68 год.
Консультації	Очні: за попередньою домовленістю в робочі дні (друга половина дня), 4 навчальний корпус ЗНУ, вул. Дніпровська, 33-А. Онлайн: за попередньою домовленістю, Viber (+38 097 705 87 74), у робочі дні з 9:30 до 17:00
Вид підсумкового семестрового контролю:	**залік**
Посилання на електронний курс у СЕЗН ЗНУ (платформа Moodle)	https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=14916

2. Методи досягнення запланованих освітньою програмою компетентностей і результатів навчання

Компетентності/ результати навчання	**Методи навчання**	**Форми і методи оцінювання**
1	*2*	*3*
ІК. Здатність розв'язувати складні задачі дослідницького та/або інноваційного характеру у сфері туризму і рекреації. ЗК 2. Здатність вести професійну діяльність у міжнародному та вітчизняному середовищі.	Проблемні лекції, лекції-візуалізації, інвертоване навчання (Moodle), робота з джерелами; самостійна робота	Усне опитування; тестування online; залік
СК 4. Здатність організовувати діяльність та співпрацю суб'єктів регіонального, національного та міжнародного туристичних ринків на засадах сталого розвитку з урахуванням світового досвіду. СК 5. Здатність оперувати інструментами збору, обробки інформації, аналізувати та управляти туристичною	Практичні заняття, кейс-метод, дискусії, тренінги та рольові ігри, індивідуальні та групові проєкти; аналіз відкритих даних	Практична робота; кейс; контрольна робота

інформацією.		
СК 6. Здатність до аналізу, прогнозування, планування бізнес-процесів та геопросторового планування у сфері туризму та рекреації. СК 9. Здатність розробляти і сприяти впровадженню програм розвитку сталого туризму в регіоні з урахуванням змін сучасності.	Практичні заняття, кейс-метод, дискусії, тренінги та рольові ігри, індивідуальні та групові проєкти; SWOT, PEST, модель п'яти сил Портера	Практична робота; кейс; презентація стратегії; проєкт на заліку
РН 2. Спеціалізовані уміння/навички розв'язання проблем, необхідні для проведення досліджень та/або провадження інноваційної діяльності з метою розвитку нових знань та процедур у сфері туризму і рекреації. РН 6. Аналізувати та оцінювати діяльність суб'єктів туристичного ринку, планувати результати їх стратегічного розвитку.	Практичні заняття з оцінки конкурентоспроможності та розробки стратегій; тренінг; проєкт	Тренінг; презентація; тестування online
РН 8. Управляти процесами в суб'єктах індустрії туризму та рекреації на різних ієрархічних рівнях, які є складними, непередбачуваними і потребують нових стратегічних підходів. РН 9. Розробляти та реалізовувати проєкти у сфері туризму та рекреації на засадах економічної, соціальної і екологічної ефективності. РН 10. Приймати ефективні рішення у сфері туризму та рекреації щодо розв'язання широкого кола проблем, зокрема безпеки і якості туристичного обслуговування.	Індивідуальні та групові проєкти; дискусії; рольова гра «звернення по державну підтримку»; самостійна робота	Проєкт на заліку; усна відповідь на заліку; самостійна робота

Примітка. *Компетентності та програмні результати навчання подано за освітньо-професійною програмою «Туризмознавство і гостинність» (магістерський рівень) у редакції попереднього силабуса: для вибіркових компонентів матриці відповідності ОПП окремо не деталізовані.*

3. Зміст навчальної дисципліни

Змістовий модуль 1. Сутність конкурентоспроможності та аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону

Лекція 1. Сутність та основні поняття конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування: визначення та ключові елементи; фактори (якість послуг, задоволеність клієнтів, інновації, ефективність управління); особливості сфери обслуговування; оцінка на основі ключових показників ефективності. Лекція 2. Аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону: стан сфери обслуговування, структура ринку, ключові гравці та їх переваги; методи оцінки середовища (PEST, SWOT, п'ять сил Портера); вплив локальних умов – прифронтового положення, переміщення бізнесу й населення, стійкості енергопостачання.

Змістовий модуль 2. Стратегії підвищення конкурентоспроможності та вплив інновацій

Лекція 3. Стратегії підвищення конкурентоспроможності: диференціація послуг, оптимізація витрат, підвищення операційної ефективності, інноваційні рішення, маркетингові інструменти. Лекція 4. Вплив інновацій на розвиток підприємств сфери обслуговування: поняття та роль інновацій; сучасні технології й автоматизація; інноваційні підходи до управління якістю; вплив на лояльність клієнтів і довготривалі конкурентні переваги; цифрові інструменти та штучний інтелект у сервісі.

Змістовий модуль 3. Державна підтримка та перспективи в умовах глобалізації

Лекція 5. Державне регулювання та підтримка підприємств сфери обслуговування в Запорізькому регіоні: роль державної політики; Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва»; програми «Доступні кредити 5-7-9 %» (з розширеною дією для прифронтових регіонів) та «єРобота» («Власна справа»), Дія.Бізнес; регуляторні вимоги; взаємодія з органами місцевого самоврядування (актуальні умови програм перевіряються за офіційними джерелами). Лекція 6. Перспективи розвитку в умовах глобалізації: виклики й можливості; виходи на національні та міжнародні ринки; глобальні тренди; роль цифрових технологій у зміцненні конкурентних переваг; повоєнне відновлення.

4. Структура навчальної дисципліни

Вид заняття /роботи	**Назва теми**	**Кількість годин**	**Згідно з розкладом**
		о/д.ф.	
1	***2***	***3***	***4***
Змістовий модуль 1. Сутність конкурентоспроможності та аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону			
Лекція 1	**Сутність та основні поняття конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування** Визначення конкурентоспроможності та її ключові елементи; фактори впливу; особливості сфери обслуговування; оцінка на основі ключових показників ефективності.	2	тиждень 1
Практичне заняття 1	**Оцінка конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування** Аналіз ключових показників ефективності підприємства; SWOT-аналіз для визначення конкурентних переваг і недоліків; оцінка за індексами та рейтинговими показниками. Практична робота.	2	тиждень 2
Лекція 2	**Аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону** Стан сфери обслуговування та аналіз ринку; ключові гравці й їх переваги; методики PEST, SWOT, п’ять сил Портера; вплив локальних умов і регіональних особливостей.	2	тиждень 3
Практичне заняття 2	**Аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону** Вивчення основних гравців ринку та їх стратегій; аналіз п’яти сил Портера; визначення загроз і викликів (зокрема воєнних ризиків) для підприємств сфери обслуговування. Кейс.	2	тиждень 4
Самостійна робота	**Питання для самостійного опрацювання:** 1. Що таке конкурентоспроможність підприємства і які ключові фактори її визначають (7 год.) 2. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства та їх застосування на практиці (7 год.) 3. Головні чинники конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування в Запорізькому регіоні (7 год.) 4. Вплив рівня якості обслуговування на	28	протягом семестру

	конкурентоспроможність підприємств у Запорізькому регіоні (7 год.)		
Змістовий модуль 2. Стратегії підвищення конкурентоспроможності та вплив інновацій			
Лекція 3	**Стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування** Диференціація послуг; оптимізація витрат і операційна ефективність; інноваційні рішення для якості обслуговування; маркетингові стратегії.	2	тиждень 5
Практичне заняття 3	**Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності** Визначення цільових сегментів ринку; формування стратегії диференціації продуктів і послуг; план дій для впровадження стратегії. Презентація стратегії. Тестування online №1.	2	тиждень 6
Лекція 4	**Вплив інновацій на розвиток підприємств сфери обслуговування** Поняття інновацій та їх роль; сучасні технології; інноваційні підходи до управління якістю; вплив на лояльність клієнтів і конкурентні переваги.	2	тиждень 7
Практичне заняття 4	**Впровадження інновацій у сферу обслуговування** Аналіз сучасних технологій у сфері обслуговування; оцінка ефективності впровадження інновацій; план впровадження з урахуванням бюджету й ресурсів. Тренінг.	2	тиждень 8
Самостійна робота	**Питання для самостійного опрацювання:** 1. Сучасні технології для підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування (7 год.) 2. Стратегії зміцнення конкурентних позицій підприємств на ринку (7 год.)	14	протягом семестру
Змістовий модуль 3. Державна підтримка та перспективи в умовах глобалізації			
Лекція 5	**Державне регулювання та підтримка підприємств сфери обслуговування в Запорізькому регіоні** Роль державної політики; програми підтримки малого та середнього бізнесу; регуляторні вимоги; взаємодія з органами місцевого самоврядування.	2	тиждень 9
Лекція 6	**Перспективи розвитку конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування в умовах глобалізації** Виклики глобалізації; стратегії виходу на національні та міжнародні ринки; глобальні тренди; роль цифрових технологій.	2	тиждень 10
Практичне заняття 5	**Державна підтримка підприємств сфери обслуговування та оцінка перспектив у ході глобалізації** Аналіз державних програм підтримки бізнесу; оцінка можливостей участі підприємств; пропозиції щодо співпраці з місцевими органами влади; глобальні тренди й план адаптації підприємства до умов глобалізації. Контрольна робота. Тестування online №2.	2	тиждень 11
Самостійна робота	**Питання для самостійного опрацювання:** 1. Вплив державної підтримки на підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування (7 год.) 2. Вплив глобальних економічних трендів на конкурентоспроможність підприємств Запорізького регіону (7 год.)	26	протягом семестру

	3. Можливості міжнародної співпраці для підвищення конкурентоспроможності місцевих підприємств (6 год.) 4. Основні виклики перед підприємствами сфери обслуговування Запорізького регіону в контексті глобалізації (6 год.)		
Разом	**12 год. лекцій + 10 год. практичних занять + 68 год. самостійної роботи**	**90**	

5. Види і зміст контрольних заходів

Вид заняття/ роботи	Вид контрольного заходу	Зміст контрольного заходу*	Критерії оцінювання та термін виконання*	Усього балів
1	*2*	*3*	*4*	*5*
Поточний контроль				
Змістовий модуль 1 (Лекції 1–2; практичні заняття 1–2)				
Практичне заняття №1	Практична робота	Оцінка конкурентоспроможності підприємства: ключові показники, SWOT-аналіз, індекси та рейтинги.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 2).	5
Практичне заняття №2	Ситуаційна задача (кейс)	Аналіз конкурентного середовища Запорізького регіону: п’ять сил Портера, загрози й можливості.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 4).	5
Змістовий модуль 2 (Лекції 3–4; практичні заняття 3–4)				
Практичне заняття №3	Презентація	Публічний захист стратегії підвищення конкурентоспроможності обраного підприємства.	Змістовність і повнота; структурованість; візуальне оформлення; ораторські навички; відповіді на запитання. Термін: на занятті (тиждень 6).	5
Самостійна робота	Тестування online №1 (Moodle)	15–30 завдань за змістовими модулями 1–2.	Тест: питання із вибором відповіді (одна правильна), оцінка пропорційна кількості правильних відповідей; врахування часового обмеження (перевищення часу може знизити оцінку).	15

			Термін: до кінця тижня 8.	
Практичне заняття №4	Тренінг і рольова гра	Моделювання впровадження інновацій на підприємстві: вибір технологій, бюджет, ресурси.	Активність участі; робота в команді; застосування знань; комунікативні навички; розв'язання поставлених завдань. Термін: на занятті (тиждень 8).	5
Змістовий модуль 3 (Лекції 5–6; практичне заняття 5)				
Практичне заняття №5	Контрольна робота	Аналіз державних програм підтримки та план адаптації підприємства до глобалізації.	Оцінювання за критеріями: правильність і повнота виконання; логічність і послідовність; застосування теоретичних знань; самостійність; дотримання терміну. 5 б. – повністю; 3–4 б. – з неточностями; 1–2 б. – частково; 0 б. – не виконано. Термін: на занятті (тиждень 11).	5
Самостійна робота	Аналітичний огляд (самостійна робота)	Огляд конкурентного середовища та програм підтримки в сфері обслуговування Запорізького регіону на основі відкритих даних (до 8 с.).	Правильність і повнота аналізу; глибина опрацювання; логічність; оригінальність; дотримання терміну. До 10 б. Термін: тиждень 10.	10
Самостійна робота	Тестування online №2 (Moodle)	15–30 завдань за змістовим модулем 3.	Тест: питання із вибором відповіді (одна правильна), оцінка пропорційна кількості правильних відповідей; врахування часового обмеження (перевищення часу може знизити оцінку). Термін: до кінця тижня 11.	10
Усього за поточний контроль				**60**
Підсумковий контроль				
Форма підсумкового контролю	**Вид підсумкового контрольного заходу**	**Зміст підсумкового контрольного заходу**	**Критерії оцінювання**	**Усього балів**
Залік	Усне опитування з двох випадкових питань	**Питання для підготовки:** 1. Що таке конкурентоспроможність підприємства і які її основні складові? 2. Які чинники впливають на конкурентоспроможність підприємств у сфері обслуговування? 3. Які основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства існують? 4. Як державна політика впливає на конкурентоспроможність підприємств сфери обслуговування в Запорізькому регіоні? 5. Які програми підтримки малого та середнього бізнесу	Два питання по 5 б.: повнота й правильність відповіді, термінологія, аргументація.	10

		існують у Запорізькому регіоні? 6. Як інновації можуть підвищити конкурентоспроможність підприємств сфери обслуговування? 7. Які основні виклики стоять перед підприємствами Запорізького регіону у зв'язку з глобалізацією? 8. Які сучасні технології використовуються для підвищення конкурентоспроможності у сфері обслуговування? 9. Як рівень сервісу впливає на конкурентоспроможність підприємства? 10. Які стратегії підприємства можуть бути ефективними для зміцнення позицій на ринку? 11. Яким чином глобальні економічні тренди впливають на конкурентоспроможність підприємств? 12. Що таке SWOT-аналіз і як його використовувати для оцінки конкурентоспроможності? 13. Які маркетингові інструменти можна використовувати для підвищення конкурентоспроможності підприємств сфери обслуговування? 14. Які є джерела фінансування для інноваційних проєктів у сфері обслуговування? 15. Як змінюються потреби споживачів у сфері обслуговування та як це впливає на конкурентоспроможність? 16. Які переваги і недоліки мають підприємства малого та середнього бізнесу у сфері обслуговування? 17. Як відбувається адаптація підприємств до змін на ринку, пов'язаних з глобалізацією? 18. Як підприємства можуть використовувати цифрові технології для підвищення конкурентоспроможності? 19. Які ринки є перспективними для підприємств сфери обслуговування Запорізького регіону в умовах глобалізації? 20. Як впровадження екологічних стандартів впливає на конкурентоспроможність підприємств сфери обслуговування? 21. Які основні конкурентні стратегії використовуються підприємствами сфери обслуговування? 22. Як підприємства можуть використовувати соціальні мережі для зміцнення конкурентних позицій? 23. Як зміни у податковому законодавстві впливають на конкурентоспроможність підприємств сфери		

		обслуговування? 24. Які переваги та ризики відкриття підприємств сфери обслуговування на міжнародних ринках? 25. Які є моделі управління підприємствами сфери обслуговування і як вони впливають на їх конкурентоспроможність? 26. Яким чином підприємства можуть інтегрувати інноваційні рішення у свою діяльність? 27. Як державна підтримка експорту впливає на конкурентоспроможність підприємств Запорізького регіону? 28. Які новітні бізнес-моделі використовуються у сфері обслуговування для підвищення конкурентоспроможності? 29. Як демографічні зміни впливають на стратегії підприємств сфери обслуговування? 30. Які кроки може зробити підприємство для підвищення конкурентоспроможності в умовах нестабільної економічної ситуації?		
	Контрольне тестування (Moodle)	30 запитань з однією правильною відповіддю; обмеження часу – 45 хв.	Оцінюється кількість правильних відповідей; перевищення часу може знизити оцінку або анулювати результат.	10
	Практичне завдання – метод проєктів	Комплексна проєктна робота: програма підвищення конкурентоспроможності обраного підприємства сфери обслуговування Запорізького регіону (аналіз конкурентного середовища, стратегія, інновації, використання державної підтримки, план впровадження та показники ефективності); презентація проєкту.	20 б.: відповідність завданню – до 4; інноваційність і креативність – до 4; якість і глибина дослідження – до 4; практичне застосування результатів – до 4; оформлення та презентація – до 4.	20
Усього за підсумковий контроль				**40**

Шкала оцінювання ЗНУ: національна та ECTS

За шкалою ECTS	**За шкалою університету**	**За національною шкалою**	
		Екзамен	**Залік**
A	90 – 100 (відмінно)	5 (відмінно)	Зараховано
B	85 – 89 (дуже добре)	4 (добре)	
C	75 – 84 (добре)		
D	70 – 74 (задовільно)	3 (задовільно)	
E	60 – 69 (достатньо)		

FX	35 – 59 (незадовільно – з можливістю повторного складання)	2 (незадовільно)	Не зараховано
F	1 – 34 (незадовільно – з обов'язковим повторним курсом)		

6. Основні навчальні ресурси

Рекомендована література

Основні джерела:

1. Андрушків Б. М. Криза взаємовідносин у загальній теорії криз // Журнал європейської економіки. Червень 2019. Т. 10, № 2. С. 121–131.
2. Базилюк Я. Б. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність та умови забезпечення. К.: НІС, 2012. С. 6–12.
3. Бойко М. М. Соціальний капітал як чинник конкурентоспроможності підприємств сфери послуг // Теоретичні та прикладні питання економіки. 2016. Вип. 1. С. 486–495.
4. Веллінгтон Дж. Конкурентоспроможність транснаціональних корпорацій: монографія. К.: Бліц-Інформ, 2019. 455 с.
5. Виноградова О. О. Управління конкурентними рекламними можливостями підприємства // Вісник ВПІ. 2010. № 3. С. 42–48.
6. Воронкова А. Є. Стратегічне керування конкурентоспроможним потенціалом підприємства: діагностика й організація: монографія. Луганськ: ЧІП, 2020. 315 с.
7. Джонсон Р. А. Комплексне управління конкурентоспроможністю американських виробників: навч. посіб. К.: Бліц-Інформ, 2008. 347 с.
8. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства // Економіка України. 2003. № 8. С. 33–38.
9. Смагін В. Л., Яворська О. Г. Інноваційний потенціал підприємств сфери туризму та індустрії гостинності // Причорноморські економічні студії. 2018. Вип. 31. С. 100–105.
10. Чернега О. Б. Керування конкурентоспроможністю в умовах трансформації економічних відносин: монографія. Донецьк: ІЕП НАН України, 2019. 448 с.
11. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». URL: https://zakon.rada.gov.ua
12. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York: Free Press, 1985.
13. Porter M. E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. New York: Free Press, 1980.
14. OECD. OECD Tourism Trends and Policies 2024. Paris: OECD Publishing, 2024.
15. UN Tourism. World Tourism Barometer. Vol. 24, Issue 3. Madrid, September 2026. URL: https://www.untourism.int

Додаткові джерела:

1. Азарян Е. М. Споживчий ринок: становлення й розвиток: монографія. Донецьк: НАН України, Ін-т економіки пром-сти, 2012. 304 с.
2. Василенко А. В. Менеджмент сталого розвитку підприємств: монографія. К.: Центр учб. літ., 2015. 648 с.
3. Галасюк К. А. Готельні ланцюги в сучасній індустрії гостинності // Науковий вісник ОНЕУ. 2012. № 21 (173). С. 127–135.
4. Довбуш Р. А., Зозуля А. Л. Управління конкурентоспроможністю підприємств: підручник. Х.: Основа, 2011. 234 с.
5. Мікловда В. П., Брітченко І. Г., Кубіній Н. Ю., Дідович Ю. С. Ефективність стратегічного управління підприємствами: сучасні проблеми та перспективи їх вирішення: монографія. Полтава: ПУЕТ, 2013. 218 с.

Інформаційні ресурси

1. Електронний курс у СЕЗН ЗНУ (Moodle): https://moodle.znu.edu.ua/course/view.php?id=14916
2. Офіційний сайт Світової організації туризму (UN Tourism, раніше UNWTO): https://www.untourism.int
3. Офіційний сайт Міністерства економіки України (програми підтримки бізнесу): https://me.gov.ua
4. Дія.Бізнес: https://business.diia.gov.ua
5. Офіційний сайт Всесвітнього економічного форуму: http://www.weforum.org
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua

7. Туристична бібліотека «Все про туризм»: http://tourlib.net
8. Наукова бібліотека ЗНУ: http://library.znu.edu.ua

7. Регуляції і політики курсу

Відвідування занять. Регуляція пропусків.
Успішне опанування дисципліни потребує завчасного ознайомлення з метою, завданнями та структурою курсу (силабусом), вдумливого сприйняття лекційного матеріалу, своєчасної підготовки до практичних занять і виконання всіх завдань згідно з графіком навчального процесу. Інтерактивний характер курсу (дискусії, кейси, тренінги) передбачає обов'язкове відвідування практичних занять. Взаємоповага учасників навчального процесу передбачає не спізнюватися на заняття, не відволікати викладача й колег, виявляти доброзичливий інтерес до відповідей одногрупників. Здобувачі, які за певних обставин не можуть відвідувати заняття регулярно, мають впродовж тижня узгодити з викладачем графік відпрацювання. Пропущені завдання відпрацьовуються на найближчій консультації впродовж тижня після пропуску усно (співбесіда за питаннями плану заняття) або дистанційно в Zoom; в окремих випадках – письмово. Здобувачі, які на початок екзаменаційної сесії мають понад 70 % невідпрацьованих пропущених занять, до відпрацювання не допускаються.
Політика академічної доброчесності.
Усі письмові роботи (творче завдання, ІДЗ, курсова робота) перевіряються на наявність плагіату за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення. Плагіатом вважається: копіювання чужої роботи та оприлюднення під своїм іменем; суміш власного й запозиченого тексту без цитування; рерайт без згадування автора. Будь-яка запозичена ідея, думка, ілюстрація чи фото має супроводжуватися посиланням на першоджерело. До письмових робіт за вимогою викладача додається підписана Декларація академічної доброчесності (див. Додаток). Роботи з ознаками плагіату відхиляються без права перескладання. Посилання на Wikipedia та бази готових рефератів неприпустимі. Інструменти штучного інтелекту дозволено використовувати лише як допоміжні, з обов'язковим зазначенням у роботі; за достовірність даних і висновків відповідає здобувач.
Визнання результатів неформальної освіти.
Порядок зарахування результатів навчання, підтверджених сертифікатами, свідоцтвами та іншими документами, здобутими поза основним місцем навчання (профільні онлайн-курси, тренінги, стажування в туристичних підприємствах), регулюється Положенням про порядок визнання результатів навчання, отриманих у неформальній освіті: https://tinyurl.com/y8gbt4xs.
Використання комп'ютерів і телефонів на занятті.
Використання мобільних телефонів, планшетів та інших гаджетів під час лекцій і семінарів дозволяється виключно у навчальних цілях (уточнення даних, робота з онлайн-джерелами, інтерактивні опитування). Перед початком заняття слід вимкнути звук. Під час контрольних заходів (диктанти, тести, екзамен) використання гаджетів заборонено; у разі порушення робота анулюється без права перескладання.
Комунікація.
Базова платформа комунікації – Moodle. Важливі повідомлення (терміни подання завдань, коди доступу до Zoom) розміщуються на форумі курсу; для персональних запитів використовуються приватні повідомлення. Викладач відповідає впродовж трьох робочих днів. Переконайтеся, що e-mail у профілі Moodle актуальний, і регулярно перевіряйте папку «Спам». Для термінових питань пишіть на denizenko@ukr.net із позначкою «Важливо» або у Viber 0977058774, указавши прізвище, ім'я, курс і шифр групи.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ
ГРАФІК ОСВІТНЬОГО ПРОЦЕСУ НА 2026-2027 н.р. доступний за адресою: http://surl.li/afeagu.

НАВЧАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ОСВІТИ. Перевірка набутих студентами знань, навичок та вмінь є невід'ємною складовою системи забезпечення якості освіти і проводиться відповідно до Положення про організацію та методику проведення поточного та підсумкового семестрового контролю навчання студентів ЗНУ: https://tinyurl.com/y9tve4lk.

ПОВТОРНЕ ВИВЧЕННЯ ДИСЦИПЛІН. Наявність академічної заборгованості до 6 навчальних дисциплін (у тому числі проходження практики чи виконання курсової роботи) за результатами однієї екзаменаційної сесії є підставою для надання студенту права на повторне вивчення зазначених

навчальних дисциплін. Процедура повторного вивчення визначається Положенням про порядок повторного вивчення навчальних дисциплін та повторного навчання у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9pkmmp5.

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ. Порядок і процедури врегулювання конфліктів, пов'язаних із корупційними діями, зіткненням інтересів, різними формами дискримінації, сексуальними домаганнями, міжособистісними стосунками та іншими ситуаціями, що можуть виникнути під час навчання, регламентуються Положенням про порядок і процедури вирішення конфліктних ситуацій у ЗНУ: https://tinyurl.com/57wha734.
Конфліктні ситуації, що виникають у сфері стипендіального забезпечення здобувачів вищої освіти, вирішуються стипендіальними комісіями факультетів, коледжів та університету в межах їх повноважень, відповідно до: Положення про порядок призначення і виплати академічних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/yd6bq6p9; Положення про призначення та виплату соціальних стипендій у ЗНУ: https://tinyurl.com/y9r5dpwh.

ПСИХОЛОГІЧНА ДОПОМОГА. Телефон довіри практичного психолога **Марті Ірини Вадимівни** (061) 228-15-84, (099) 253-78-73 (щоденно з 9 до 21).

УПОВНОВАЖЕНА ОСОБА З ПИТАНЬ ЗАПОБІГАННЯ ТА ВИЯВЛЕННЯ КОРУПЦІЇ
Запорізького національного університету: **Банах Віктор Аркадійович**
Електронна адреса: v_banakh@znu.edu.ua
Гаряча лінія: тел. (061) 227-12-76, факс 227-12-88

РІВНІ МОЖЛИВОСТІ ТА ІНКЛЮЗИВНЕ ОСВІТНЄ СЕРЕДОВИЩЕ. Центральні входи усіх навчальних корпусів ЗНУ обладнані пандусами для забезпечення доступу осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення. Допомога для здійснення входу у разі потреби надається черговими охоронцями навчальних корпусів. Спеціалізована допомога: (061) 228-75-11 (начальник охорони). Порядок супроводу (надання допомоги) осіб з інвалідністю та інших маломобільних груп населення у ЗНУ: https://tinyurl.com/ydhcsagx.

РЕСУРСИ ДЛЯ НАВЧАННЯ

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА: http://library.znu.edu.ua. Графік роботи абонементів: понеділок-п`ятниця з 08.00 до 16.00; вихідні дні: субота і неділя.

СИСТЕМА ЕЛЕКТРОННОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАВЧАННЯ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ (СЕЗН ЗНУ): https://moodle.znu.edu.ua.
Посилання для відновлення паролю: https://moodle.znu.edu.ua/mod/page/view.php?id=133015.

ЦЕНТР ІНТЕНСИВНОГО ВИВЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ МОВ: http://sites.znu.edu.ua/child-advance/