

Силабус курсу

БІЗНЕС ПЛАНУВАННЯ В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Ступінь вищої освіти – бакалавр

Освітньо-наукова програма «Професійна освіта (Сфера обслуговування)»

Рік навчання: IV, Семестр: VIII

Кількість кредитів: 6 Мова викладання: українська

Керівник курсу

ПІП

канд.екн. наук., викл. **Алілуйко Марія Степанівна**

Контактна інформація

ел. пошта – m.alilujko@gmail.com

Опис дисципліни

Дисципліна «Бізнес планування в готельному господарстві» спрямована на формування у здобувачів вищої освіти таких компетентностей: володіння загальною технологією організації розробки бізнес-плану, зокрема сучасною структурою і змістом бізнес-плану, методикою проведення необхідних техніко-економічних розрахунків; здатність моделювати потоки продукції, ресурсів та грошових коштів на підприємстві сфери послуг; вміння здійснювати презентацію бізнес-плану.

Структура курсу

Години (лек. / лаб.)	Тема	Результати навчання	Завдання
2 / 2	Бізнес-план у ринковій системі господарювання	Усвідомлювати сутність, роль, цілі і задачі бізнес-плану. Знати класифікацію, види та загальну методологію розробки бізнес-плану. Характеризувати інформаційне поле для бізнес-плану.	Практ. завдання, питання
2 / 2	Підготовча стадія розробки бізнес-плану	Розуміти процес стратегічного планування на підготовчій стадії. Бути здатним оцінювати сприятливі зовнішні можливості, загрози для бізнесу, а також виявляти сильні і слабкі сторони підприємства. Бути здатним визначати місію та формувати цілі підприємства.	Практ. завдання, питання
2 / 2	Структура, логіка розробки та оформлення бізнес плану в готельному господарстві	Знати структуру, розділи та порядок розробки бізнес-плану. Знати підходи до організації та типові помилки у бізнес-плануванні, а також вимоги до стилю написання та оформлення бізнес плану. Володіти алгоритмом складання бізнес-плану.	Практ. завдання, питання

2 / 4	Дослідження ринку та прогноз збуту. Продукт (послуги) і ринок	Знати інструментарій та вміти досліджувати стан та тенденції ринку сфери послуг. Бути здатним до оцінки конкурентного середовища, та аналізу конкуруючих підприємств. Вміти здійснювати порівняльну характеристику продукції (послуг), що виробляється конкурентами. Знати стратегію цінової політики, а також види та засоби реклами. Вміти прогнозувати обсяги продаж та планувати рекламну діяльність.	Практ. завдання, питання
2 / 6	Маркетинг-план	Знати мету й логіку розробки маркетинг-плану. Знати стратегію маркетингу, стратегія збуту та реалізації продукції (послуг) підприємства. Вміти прогнозувати обсяги продаж. Бути здатними до формування маркетингового бюджет та до підвищення конкурентоспроможності підприємства.	Практ. завдання, питання
2 / 6	Виробничий план	Знати зміст, завдання та складові виробничого плану. Бути здатним розробляти виробничу програму підприємства та удосконалювати її.	Практ. завдання, питання
2 / 4	Планування організації діяльності фірми. Організаційний план	Знати економічний інструментарій організації діяльності підприємства. Бути здатним до планування та налагодження діяльності підприємства: здійснювати вибір приміщення, обладнання, постачальників, персоналу, систем оплати праці тощо.	Практ. завдання, питання
2 / 6	Планування витрат та розробка фінансового плану	Знати зміст, технологію розробки фінансового плану та стратегічні засади фінансування. Знати ключові таблиці фінансового плану: план доходів та витрат, план грошових потоків, прогнозний баланс. Знати концепцію умовно-змінних та умовно-постійних витрат. Бути здатним до калькулювання собівартості продукції (послуги). Аналізувати джерела фінансування проекту: власні та залучені кошти. Бути здатним до розрахунку точки беззбитковості.	Практ. завдання, питання
2 / 4	Фінансовий план. Ризики, стратегія страхування	Знати суть, класифікацію ризиків та причини їх виникнення. Знати принципи оцінки ризиків та концепцію управління ними. Знати заходи для нейтралізації або мінімізації негативних наслідків можливих ризиків, страхування ризиків.	Практ. завдання, питання
2 / 4	Презентація бізнес-плану	Усвідомлювати цілі та завдання презентації бізнес-плану. Бути здатним ефективно презентувати бізнес-план з метою отримання фінансування.	Практ. завдання, питання

Літературні джерела

1. Бескровна Л.О. Бізнес-планування підприємства: навч. посіб. Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2012. 124 с.
2. Боярко І.М., Гриценко Л.Л. Інвестиційний аналіз: Навч. посіб. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 400 с.
3. Васильченко Г. В. Практичний посібник на допомогу малому бізнесу. Для бажаючих розпочати та розвинути власну справу. Як підготувати бізнес – план. Київ, 2010. 37 с.
4. Должанський І. З., Загорна Т. О. Бізнес-план: технологія розробки: навч. посіб. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 384 с.
5. Ільчук П. Г., Фещур Р. В., Якимів А. І. Бізнес-планування та управління проектами НУ "Львівська політехніка". Львів: Новий Світ-2000, 2018. 216 с.
6. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми. Навч. посібник. Київ: Знання, 2006. 423 с.
7. Македон В. В. Бізнес-планування: Навч. пос. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 236 с.
8. Тарасюк Г.М. Бізнес-план: Розробка, обґрунтування та аналіз: Навч. посібник. Київ: Каравела, 2008. 280 с.
9. Телетов О. С. Бізнес-план: навч. посібник. Суми: СумДУ, 2005. 103 с.
10. Ясинський В. В., Гайдей О.О. Бізнес-планування: теорія і практика. Навч. посібник. Київ: Каравела, 2006. 232 с.

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (80 % від можливої максимальної кількості балів за вид діяльності балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів). Мобільні пристрої дозволяється використовувати лише під час он-лайн тестування та підготовки практичних завдань в процесі заняття.
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим. За об'єктивних причин (наприклад хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись в он-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Остаточна оцінка за курс розраховується наступним чином:

Види оцінювання	% від остаточної оцінки
Модуль 1 (3 лабораторних занять, що передбачають використання знань та вмінь з тем 1–3). Практичні завдання, співбесіда, опитування відповідних теоретичних питань, тести.	21
Модуль 2 (4 лабораторних занять, що передбачають використання знань та вмінь з тем 4–6):	28

Практичні завдання, співбесіда, опитування відповідних теоретичних питань, тести.	
Модуль 3 (5 лабораторних занять, що передбачають використання знань та вмінь з тем 7–10): Практичні завдання, співбесіда, опитування відповідних теоретичних питань, тести.	35
Підсумковий контроль (теми 1–10)	16

Розподіл балів, які отримують студенти

Змістовий модуль №1				Змістовий модуль № 2					Змістовий модуль № 3						Підсумковий контроль	Сума
Лаб. 1	Лаб. 2	Лаб. 3	ЗМ 1	Лаб. 4	Лаб. 5	Лаб. 6	Лаб. 7	ЗМ 2	Лаб. 8	Лаб. 9	Лаб. 10	Лаб. 11	Лаб. 12	ЗМ 3		
7	7	7	21	7	7	7	7	28	7	7	7	7	7	35	16	100