**СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ**

**«Бізнес-планування туристичної діяльності»**



|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Ступінь освіти** | Бакалавр | | **Освітня програма** | «Туризм» | | **Загальний обсяг** | 7 кредитів ЄКТС | | **Тривалість викладання** | 5-й семестр | | **Обсяг навчальних занять** | 210 годин | | **у т.ч. аудиторні заняття**  **на тиждень** | 8 годин на тиждень | | **лекції** | 4 години | | **практичні** | 4 години | | **Мова викладання** | українська | |

**Кафедра, що викладає:** Туризму та економіки підприємства

**Сторінка курсу в ДО НТУ «ДП»:**https://do.nmu.org.ua/course/view.php?id=4124

**Консультації:** за окремим розкладом, погодженим зі здобувачами вищої освіти.

**Онлайн-консультації:** електронна пошта

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Викладач:**  **Бондаренко Людмила Анатоліївна**  **доцент, канд. екон. наук**  **Персональна сторінка**  **https://ep.nmu.org.ua/ua/kaf/bondarenko.php**  **E-mail:**  [**bondarenko.l.a.@nmu.one**](mailto:bondarenko.l.a.@nmu.one) |

**1. Анотація до курсу**

Навчальна дисципліна «Бізнес-планування туристичної діяльності» розроблена таким чином, щоб надати студентам необхідні знання, обов’язкові для того, щоб сформувати необхідні навички і вміння планування діяльності туристичних підприємств. Тому у курсі представлено як огляд концепцій, видів планування, процесів та інструментів, які потрібні для вміння бізнес-планування в туристичній сфері. Навчальна дисципліна передбачає допомогу студентам в опануванні теоретичних знань і практичних навичок економічного управління діяльністю суб'єктів туристичної індустрії, а також формування у студентів здатності до самостійного творчого мислення та розв'язання практичних економічних задач.

**2. Мета та завдання навчальної дисципліни**

**Мета викладання курсу «Бізнес-планування туристичної діяльності»** – оволодіння комплексом знань і умінь для планування всіх етапів підприємницького циклу і складання бізнес-плану. Завданням курсу є формування наукового світогляду на місце бізнес-планів в підприємницькій діяльності та проблеми бізнес-планування, засвоєння основних термінів та понять бізнес-планування на рівні їх відтворення і тлумачення; здобуття навичок та елементарних умінь застосовувати їх у практичній діяльності в економічній сфері.

**3. Результати навчання:**

– знати принципи і методи організації обслуговування туристів в діяльності туристичних підприємств;

– вміти застосовувати базові технології обслуговування туристів;

– аналізувати особливості функціонування сучасних туристичних ринків, визначати напрямки підвищення їх ефективності;

– володіти методами і прийомами дослідження та прогнозування туристичного попиту та пропозиції, а також володіти поняттям життєвого циклу туристичного продукту;

– розробляти та реалізовувати збутову стратегію туристичного підприємства для широкого кола туристичних продуктів;

– володіти методами фінансових, техніко-економічних і організаційних механізмів, що використовуються в туристичній діяльності для реалізації конкретних завдань;

– оцінювати результативність і підвищувати конкурентоспроможність підприємств туристичного бізнесу;

– розробляти бізнес-план.

**4. Структура курсу**

|  |
| --- |
| **ЛЕКЦІЙНІ ЗАНЯТТЯ** |
| **Модуль 1. Технологічні підходи до організації бізнес-планування на туристичному підприємстві** |
| Тема 1. Сутність планування у ринковій економіці. Методологічні основи планової діяльності туристичного підприємства.  1.1. Планування діяльності підприємства: поняття, методологія реалізації.  1.2. Види та система планів у діяльності туристичного підприємства.  1.3. Принципи та методологія планування туристичної діяльності.  1.4. Місце планування у менеджменті туристичного підприємства.  1.5. Планування як метод управління ТП. |
| Тема 2. Теоретичні основи та роль бізнес-планування у діяльності туристичного підприємства.  2.1. Поняття бізнес-плану та бізнес-планування.  2.2. Особливості бізнес-планування. |
| Тема 3. Етапи бізнес-планування. Ситуаційні особливості бізнес-планування: реорганізація, санація, реструктуризація.  3.1. Етапи розробки бізнес-плану.  3.2. Специфічні особливості розробки бізнес-плану фінансового оздоровленняТП.  3.3. Специфічні особливості розробки бізнес-плану реорганізації ТП.  3.4. Специфічні особливості розробки бізнес-плану санації ТП.  3.5. Розробка бізнес-плану відкриття турагенства. |
| Тема 4. Сучасні моделі бізнес-планування. Оформлення кредитної заявки ТП.  4.1. Сучасні моделі бізнес-планування: міжнародні, державні,комерційні.  4.2. Міжнародні вимоги до оформлення бізнес-плану.  4.3. Електронні моделі бізнес-планування.  4.4. Вимоги кредиторів та інвесторів до змісту бізнес-плану.  4.5. Документальне оформлення кредитної заявки. |
| Тема 5. Зміст, структура та основні елементи бізнес-плану  туристичного підприємства. Резюме.  5.1. Вимоги до оформлення бізнес-плану.  5.2. Структура бізнес-плану.  5.3. Зміст основних розділів бізнес-плану.  5.4. Основні помилки процесу бізнес-планування.  5.5. Інформаційне викладення резюме. |
| Тема 6. Туристична галузь, туристичне підприємство, туристичні послуги.  6.1. Вимоги до структури розділу «Туристична галузь, туристичне підприємство, туристичні послуги».  6.2. Визначення основних інвестиційних характеристик, переваг та можливостей туристичного підприємства.  6.3. Опис конкурентних переваг ТП, видів діяльності.  6.4. Представлення співпраці ТП із турагенствами.  6.5. Розробка програми створення та здійснення діяльності ТП |
| Тема 7. Аналіз та оцінка внутрішнього стану туристичного підприємства: фінансово-економічні показники, SWOT-аналіз.  7.1. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.  7.2. Аналіз сильних та слабких сторін підприємства. |
| **Модуль 2. Деталізація розділів й розробка бізнес-плану ТП, правила експертизи й презентації проектної документації** |
| Тема 8. Маркетингове дослідження ринку туристичних послуг: сегментування, споживачі, конкуренти. Прогнозування попиту.  8.1. Маркетингове дослідження у бізнес-плані, вимоги до проведення та оформлення.  8.2. Елементи та етапи проведення аналізу ринку туристичних послуг: внутрішній та міжнародний ринок.  8.3. Аналіз вимог та динаміки попиту на міжнародному та внутрішньому ринку туристичних послуг (за видами туризму, за категоріями туристів, цілей та об’єктів відвідування).  8.4. Оцінка стану конкуренції та конкурентоспроможності ТП.  8.5. Прогнозування рівня попиту на послуги ТП. |
| Тема 9. Маркетинг-план ТП: стратегія розвитку, стратегія ціноутворення, збутова, рекламна та комунікаційна політика  9.1. Планування маркетингу ТП, визначення мети.  9.2. Оформлення та елементи маркетинг-плану діяльності ТП.  9.3. Відображення стратегії розвитку ТП.  9.4. Розробка цінової політики ТП.  9.5. Комунікаційна політика ТП. |
| Тема 10. Організаційний план діяльності туристичного підприємства: структура, посадові обов’язки, фонд заробітної плати,продуктивність праці.  10.1. Розробка організаційного плану ТП.  10.2. Визначення структурних підрозділів ТП та відповідних посад.  10.3. Визначення фонду заробітної плати на ТП.  10.4. Планування створення турагенцій ТП закордоном.  10.5. Розробка кадрової політики ТП. |
| Тема 11. Виробничо-технологічний план діяльності ТП.  11.1. Планування та визначення виробничої потужності ТП.  11.2. Технологічні аспекти формування туристичних послуг та доставки їх до споживача.  11.3. Визначення потреби у матеріально-технічному оснащенні та ресурсному забезпеченні ТП.  11.4. Планування роботи ТП: туроператорська та тур агентська іяльність.  11.5. Схема взаємозв’язку суб’єктів туристичного бізнесу |
| Тема 12. Інвестиційний план, визначення ефективності  капіталовкладень у ТП.  12.1. Інвестиційний план: елементи та вимоги дооформлення.  12.2. Календарний план впровадження інвестицій.  12.3. Методи оцінки ефективності інвестицій проект.  12.4. Розрахунок точки беззбитковості проекту.  12.5. Оцінка варіантів реалізуємості проекту |
| Тема 13. Фінансовий план ТП.  13.1. Поняття та структура фінансового плану.  13.2. Визначення показників собівартості послуг, прибутку та показників рентабельності ТП.  13.3. Розрахунок основних фінансово-економічних коефіцієнтів проекту.  13.4. Оформлення зведеного звіту про рух коштів (Cashflow).  13.5. Визначення критичних точок беззбитковості проекту. |
| Тема 14. Ризики та страхування ТП  14.1. Структура й аналіз ризиків здійснення ТП.  14.2. Методи визначення ризиків.  14.3. Розробка заходів мінімізації впливу ризиків на ТП.  14.4. Методи страхування діяльності ТП.  14.5. Застосування хеджування як засобу страхування від втрат. |
| Тема 15. Презентація та експертиза бізнес-плану.  15.1 Методологічні основи експертизи бізнес-планів.  15.2 Критерії оцінки якості обґрунтування бізнес-плану та його розділів.  15.3 Вимоги до оформлення презентації бізнес-плану.  15.4 Організація проведення презентації бізнес-плану.  15.5 Способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану. |
| **ПРАКТИЧНІ ЗАНЯТТЯ** |
| 1. Розробка плану щодо вибору туристичного продукту, реалізацію якого працюватимуть учасники. |
| 2. Побудова оптимальної організаційної структури туристичного підприємства та призначення на ключові посади зацікавлених сторін. |
| 3. Визначення стратегії реалізації туристичного продукту. |
| 4. Визначення видів ресурсів, необхідних для створення та реалізації туристичного продукту. |
| 5. Програма “PROJECT EXPERT”. Аналіз проекту та фінансової ситуації на ринку. |
| 6. Програма “PROJECT EXPERT”. Моделювання та прогнозування ситуації на ринку туристичних послуг. |
| 7. Програма “PROJECT EXPERT”. Резюме проекту, аналіз сильних та слабких сторін. |

**5. Технічне обладнання та/або програмне забезпечення**

На лекційних заняттях обов’язково мати з собою ґаджети з можливістю підключення до Інтернету. Технічні засоби навчання. Дистанційна платформа Мoodlе.

**6. Оцінювання результатів навчання**

Сертифікація досягнень студентів здійснюється за допомогою прозорих процедур, що ґрунтуються на об’єктивних критеріях відповідно до «Положення про оцінювання результатів навчання здобувачів вищої освіти НТУ «Дніпровська політехніка»», <https://www.nmu.org.ua/ua/content/activity/us_documents/Regulations_on_evaluation_of_educational_results.pdf>

Досягнутий рівень компетентностей відносно очікуваних, що ідентифікований під час контрольних заходів, відображає реальний результат навчання студента за дисципліною.

**6.1. Шкали**

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

**Шкали оцінювання навчальних досягнень студентів 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 студент отримав підсумкову оцінку не менше 60-ти балів. Нижча оцінка вважається академічною заборгованістю, що підлягає ліквідації.

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

Поточна успішність складається з успішності за дві контрольні роботи (кожна максимально оцінюється у 40 балів), оцінок за виконання індивідуальної самостійної роботи (20 балів). Отримані бали за контрольні роботи та індивідуальної самостійної роботи додаються і є підсумковою оцінкою за вивчення навчальної дисципліни. Максимально за поточною успішністю здобувач вищої освіти може набрати 100 балів.

|  |  |
| --- | --- |
| **Підсумкове оцінювання (якщо здобувач вищої освіти набрав менше 60 балів та/або прагне поліпшити оцінку)** | Екзамен відбувається у формі письмової роботи, білети являють 5 тестових запитань, 1 відкрите запитання, 2 задачі.  Кожний тест має один правильний варіант відповіді. Правильна відповідь на запитання тесту оцінюється у 5 балів.  Правильна відповідь на відкрите запитання оцінюється у 15 балів. Правильно розв’язана задача оцінується в 30 балів. Відкрите запитання та задачі оцінюються шляхом співставлення з еталонними відповідями.  Максимальна кількість балів за екзамен: 100 |
| **Практичні заняття** | Індивідуальне самостійне завдання, яке носить розрахунковий характер, результати виконання студенти захищають у форматі презентації. |
| **Контрольні роботи** | Охоплюють матеріали лекційного курсу. Містять тести та розв’язок задач. Кожна максимально оцінюється у 40 балів. |

6.3. Критерії оцінювання ***письмової контрольної роботи***:

5 тестових завдань з чотирма варіантами відповідей, 1 правильна відповідь оцінюється у 5 балів.

**Відкрите питання** – 1 правильна відповідь оцінюється в 15 балів, причому:

**10 балів** – повна відповідність еталону, наведення прикладів з додаткової літератури

**8-9 балів** – відповідність еталону, припускаються незначні помилки в граматиці та/або орфографії.

**6-7 балів**– відповідь в цілому відповідає еталону із незначними зауваженнями, помилки в граматиці та/або орфографії,

**4-5 балів** – відповідність еталону із зауваженнями, помилки в структурі відповіді;

**2-3 бали** – зміст відповіді має стосунок до предмету запитання, проте не відповідає еталону, містить суттєві граматичні та орфографічні помилки, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст повідомлення.

**1 бал** – наявність текстової відповіді, яка не відповідає еталону, та/або не має стосунку до предмету запитання, містить суттєві граматичні та орфографічні помилки, які ускладнюють розуміння тексту або викривляють зміст повідомлення.

**Розв’язок задач** – 1 правильно розв’язана задача оцінюється в 30 балів, причому:

– правильне розв’язання задачі повна відповідність еталону – 30 балів;

– розв’язання з незначними помилками у розрахунках– 25 балів;

– розв’язання зі значними помилками – 15 балів;

– розв’язання з помилками в методиці розв’язання задач – 10-5 балів;

– відсутність розв’язку - 0 балів.

**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»», <http://surl.li/alvis> та Кодексом академічної доброчесності Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», <http://surl.li/alneb>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 Офіс365 та відвідування групи у Telegram-каналі. Рекомендуємо створити профілі та підписатися на сторінки кафедр маркетингу, туризму та економіки підприємства в соціальних мережах Facebook, Instagram. 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 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). За об’єктивних причин (наприклад, міжнародна академічна 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 (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та приймають участь у конференціях, конкурсах, активна участь на практичних заняттях тощо отримують додатково 3 бали до результатів оцінювання до підсумкової оцінки.

**7.7 Участь в анкетуванні**

Наприкінці вивчення курсу та перед початком сесії здобувачу вищої освіти буде запропоновано анонімно заповнити електронні анкети, що розміщено на сайті кафедри маркетингу:

<https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=p4K7bIuPIU6JIujdHwPmNsbMRMqEYNtIpXFCoj4k6U9UNTJNUlFEMjUwTDZYNVpBUFo0T1dUNkhESi4u>, кафедри туризму та економіки підприємства та у Microsoft Forms Office 365, які буде розіслано на Ваші університетські поштові скриньки. Заповнення анкет є важливою складовою Вашої навчальної активності, що дозволить оцінити дієвість застосованих методів викладання та урахувати Ваші пропозиції стосовно покращення змісту навчальної дисципліни «Бізнес-планування туристичної діяльності».

**8. Методи навчання**

Застосовуються проблемні, інтерактивні, контекстні технології навчання. На практичних заняттях застосовуються розрахунковий метод, порівняння, ситуаційні завдання, практичні задачі для розв’язання, підготовка презентацій з використанням сучасних програмних засобів. Застосовується перегляд й обговорення відео-матеріалів за темами курсу.

**9. Рекомендовані джерела інформації**

**Базова література**

1. Методичні рекомендації для виконання практичних робіт з дисципліни «Бізнес-планування туристичної діяльності» для студентів спеціальності 242 «Туризм» / Уклад.: Л.А.Бондаренко – Д.: НТУ «Дніпровська політехніка», 2021. – 38 с.

2. Акулов М.Г. Робоча книга з бізнес планування: (методичні рекомендації з написання і розробки бізнес плану). — Умань : ТОВ "Аналітик", 2011. - 56с.

3. Козловський В.О., Лесько О.Й. Бізнес-планування: Навч. посіб. для студ.спец. "Менеджмент організацій" / Вінницький національний технічний ун-т. - Вінниця : ВНТУ, 2010. — 190с.

4. Кучеренко В.Р., Карпов В.А., Маркітан О.С. Бізнес-планування фірми. - К.: Знання, 2016. – 423с.

5. Липсиц І.В. Що таке бізнес-план і як його скласти. – К.: „АСК”, 2019.

6. Шудра В.Ф., Величко А.Н. Бізнес-план. – К.: „Капрал”, 2018.

7. Мірошниченко А.В. Діловий успіх: бізнес-планування та маркетинг. - К.: А.Л.Д., 2003.

**Допоміжна література**

8. Агафонова Л.Г., Агафонова О.Є. /Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання/навчальний посібник – К.: Знання України, 2012. – 358с.

9. Кузнецова Н.М. Основи економіки готельного та ресторанного господарства. -К. Інститут туризму ФПУ, 2010.

10. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу. – К.: Центр учбової літератури, 2017. - 224 с.

11. Бланк І.О. Основи інвестиційного менеджменту: Монографія: У 2 т. - К.: Ельга-Н, Ніка-Центр, 2001.