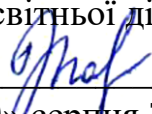


**Заклад вищої освіти
«ВІДКРИТИЙ МІЖНАРОДНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
РОЗВИТКУ ЛЮДИНИ «УКРАЇНА»**

ІНСТИТУТ ФІЛОЛОГІЇ ТА МАСОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

**КАФЕДРА ТУРИЗМУ, ДОКУМЕНТНИХ ТА МІЖКУЛЬТУРНИХ
КОМУНІКАЦІЙ**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Проректор
з освітньої діяльності


Оксана КОЛЯДА
«29» серпня 2024 р.



РОБОЧА ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

ОК 2.20 Стратегічне управління в туризмі
(шифр і назва навчальної дисципліни)

освітня програма «Туризм»
(назва освітньої програми)

освітнього рівня перший (бакалаврський)
(назва освітнього рівня)

галузь знань 24 Сфера обслуговування
(шифр і назва галузі знань)

Спеціальність(ності) 242 Туризм
(шифр і назва спеціальності(тей))

Інститут філології та масових комунікацій

Обсяг, кредитів:4

Форма підсумкового контролю: залік

Київ 2024 рік

Робоча програма Стратегічне управління в туризмі

(назва навчальної дисципліни)

для здобувачів освіти за галуззю знань 24 Сфера обслуговування, спеціальністю 242 Туризм. «29» серпня 2024 року. 50 с.

Розробники: Танська Л.В., кандидат культурології, доцент кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інституту філології та масових комунікацій

Викладачі: Танська Л.В., кандидат культурології, доцент кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інституту філології та масових комунікацій

Робочу програму розглянуто і затверджено на засіданні кафедри туризму, документних та міжкультурних комунікацій Інституту філології та масових комунікацій

Протокол від «29» серпня 2024 року № 1

Завідувач кафедри Танська Л.В., кандидат культурології.



(підпис)

Людмила ТАНСЬКА
(прізвище та ініціали)

« 29 » серпня 2024 року

Робочу програму погоджено з гарантом освітньої (професійної / наукової) програми (керівником робочої групи) Освітньо-професійна програма «Туризм» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 242 Туризм галузі знань 24 Сфера обслуговування. Кваліфікація: бакалавр з туризму, протокол № 1 від «29» серпня 2024 р.

Гарант освітньої (професійної/наукової) програми (керівник робочої групи)



(підпис)

(Антоніна КОРОТЄЄВА)
(прізвище та ініціали)

ПРОЛОНГАЦІЯ РОБОЧОЇ НАВЧАЛЬНОЇ ПРОГРАМИ

Навчальний рік	2024/2025	2025/2026	2026/2027	2027/2028
Дата засідання кафедри / циклової комісії	29.08.2024			
№ протоколу	Протокол №1			
Підпис завідувача кафедри / голови циклової комісії				

Матеріали до курсу розміщено на сайті Інтернет-підтримки освітнього

процесу <https://vo.uu.edu.ua/> за адресою:

<https://vo.uu.edu.ua/course/view.php?id=26759>

Робочу програму перевірено

«29» серпня 2024 р.

Заступник директора

Інституту філології та масових комунікацій



Каріна ШЕКІР

Зміст

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	
2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	
3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ.....	
4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ.....	
4.1. Анотація дисципліни.....	
4.2. Структура навчальної дисципліни.....	
4.2.1. Тематичний план.....	
4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни.....	
4.3. Форми організації занять.....	
4.3.1. Теми семінарських занять.....	
4.3.2. Теми практичних занять.....	
4.3.3. Теми лабораторних занять.....	
4.3.4. Індивідуальні завдання.....	
4.3.5. Індивідуальна навчально-дослідна робота.....	
4.3.6. Теми самостійної роботи студентів.....	
5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ.....	
5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності.....	
5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності.....	
5.3. Інклюзивні методи навчання.....	
6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ.....	
6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів.....	
6.2. Система оцінювання роботи студентів/аспірантів упродовж семестру.....	
6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.4. Оцінка за екзамен: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS.....	
6.6. Розподіл балів, які отримують студенти.....	
6.7. Орієнтовний перелік питань до екзамену (заліку).....	
7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	
7.1. Навчально-методичні аудіо- і відеоматеріали, у т.ч. для студентів з інвалідністю.....	
7.2. Глосарій (термінологічний словник).....	
7.3. Рекомендована література.....	
7.4. Інформаційні ресурси.....	
8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ.....	

1. ОПИС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Найменування показників	Галузь знань, спеціальність, спеціалізація, освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень	Характеристика навчальної дисципліни	
		денна форма навчання	заочна форма навчання
Загальний обсяг кредитів – 4 кредити ЄКТС	Галузь знань 24 Сфера обслуговування (шифр і назва)	Вид дисципліни обов’язкова (загальноуніверситетська, обов’язкова чи за вибором студента)	
Загальний обсяг годин – 120 годин	Спеціальність 242 Туризм (шифр і назва)		
Модулів – 2	Спеціалізація (назва)	Цикл підготовки професійний (загальний чи професійний)	
Змістових модулів – 2			
Індивідуальне науково-дослідне завдання (назва)	Мова викладання, навчання та оцінювання: українська (назва)	Рік підготовки:	
		4-й	4-й
		Семестр	
		8-й	8-й
Тижневих годин для денної форми навчання: аудиторних –2 самостійної роботи – 1,5	Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень: бакалавр	Лекції	
		30 год.	год.
Практичні, семінарські			
20 год.		год.	
Лабораторні			
год.		год.	
Самостійна робота			
70 год.		год.	
Індивідуальні завдання: год.			
Вид семестрового контролю: залік			
Відсоток аудиторних занять становить: для денної форми навчання – 41.6% для заочної форми навчання – 10%			

Програма дисципліни виконується в повному обсязі не залежно від форми навчання.

Аудиторне навантаження заочної форми становить:

1-2 курси навчання ОС «бакалавр» і «молодший бакалавр», ОПС «фаховий молодший бакалавр» та ОКР «молодший спеціаліст» – 20% від аудиторного навантаження денної форми навчання;
3-4 курси ОС «бакалавр», 1-2 курси ОС «магістр» – 25% від аудиторного навантаження денної форми навчання.

Здобувачі освіти заочної форми навчання мають виконати 100% програми дисципліни, тобто виконати всі практичні, лабораторні, контрольні роботи заплановані програмою дисципліни і прикріпити їх на платформу Інтернет-підтримки освітнього процесу Moodle, а теоретичний матеріал опанувати за наявними матеріалами до лекцій (за винятком вступної ознайомчої лекції). Під час сесії для заочної форми навчання проводять вступні лекції, консультації та контрольні заходи (заліки та іспити).

Задля підтримки здобувачів освіти заочної форми навчання для здобуття ними усіх запланованих освітньою програмою компетентностей і програмних результатів навчання, університет надає додаткову можливість бажаючим здобувачам освіти заочної форми доєднатись за розкладом до аудиторних занять здобувачів освіти денної форми навчання.

2. МЕТА ТА ЗАВДАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Мета дисципліни «Стратегічне управління в туризмі» є розкриття сутності та можливостей імплементації стратегій управління для туристичних фірм, ознайомлення із сучасними методами та прийомами роботи в умовах галузевої конкуренції з орієнтацією на створення стійких конкурентних переваг у майбінньому.

Для досягнення поставленої мети під час викладання курсу «Стратегічне управління в туризмі» передбачається виконання наступних **завдань**:

- формування у здобувачів комплексних знань щодо особливостей стратегічного розвитку підприємств туристичного бізнесу, а також принципів розроблення та реалізації стратегії розвитку туристичного підприємства та її зв'язок з поточним плануванням;
- набуття здобувачами знань щодо особливостей правового регулювання туристичної діяльності в контексті визначення стратегічних цілей розвитку підприємств;
- розуміння здобувачами економічної сутності категорії конкурентоспроможності туристичного підприємства та її зв'язок з іншими категоріями;
- вивчення основних закономірностей та принципів стратегічного та бізнес планування туристичних підприємств в Україні;
- надання знань щодо методів стратегічного аналізу та особливостей застосування стратегій туристичного підприємства;
- набуття навичок створення стратегічних та бізнес-планів діяльності підприємств туристичного бізнесу.

3. РЕЗУЛЬТАТИ НАВЧАННЯ ЗА ДИСЦИПЛІНОЮ, ВІДПОВІДНІСТЬ ПРОГРАМНИХ КОМПЕТЕНТНОСТЕЙ ТА РЕЗУЛЬТАТІВ НАВЧАННЯ КОМПОНЕНТАМ ОСВІТНЬОЇ ПРОГРАМИ

У результаті вивчення дисципліни студент повинен **оволодіти** такими **компетентностями**:

- здатність реалізувати свої права і обов’язки як члена суспільства, усвідомлювати цінності громадянського (вільного демократичного) суспільства та необхідність його сталого розвитку, верховенства права, прав і свобод людини і громадянина в Україні;
- здатність зберігати та примножувати моральні, культурні, наукові цінності і досягнення суспільства на основі розуміння історії та закономірностей розвитку предметної області, її місця у загальній системі знань про природу і суспільство та у розвитку суспільства, техніки і технологій, використовувати різні види та форми рухової активності для активного відпочинку та ведення здорового способу життя;
- здатність діяти соціально відповідально та свідомо щодо реалізації стратегії розвитку туристичної сфери в Україні;
- прагнення до збереження навколишнього середовища;
- здатність шукати, обробляти та аналізувати інформацію з різних джерел;
- здатність працювати в міжнародному контексті;
- навички використання інформаційних та комунікаційних технологій;
- здатність спілкуватися державною мовою;
- здатність спілкуватися іноземною мовою;
- здатність планувати та управляти часом;
- здатність працювати в команді та автономно;
- знання та розуміння предметної області та розуміння специфіки професійної діяльності;

- здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях;
- розуміння сучасних тенденцій і регіональних пріоритетів розвитку

туризму в цілому та окремих його форм і видів;

- розуміння процесів організації туристичних подорожей і комплексного туристичного обслуговування (готельного, ресторанного, транспортного, екскурсійного, рекреаційного);

- здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання туристичного продукту;

- розуміння принципів, процесів і технологій організації роботи суб'єкта туристичної індустрії та її підсистем;

- здатність визначати індивідуальні туристичні потреби, використовувати сучасні технології обслуговування туристів та вести претензійну роботу;

- здатність діяти у правовому полі, керуватися нормами законодавства.

Програмними результатами навчання є:

- знати, розуміти, вміти використовувати на практиці основні положення туристичного законодавства, національних і міжнародних стандартів щодо обслуговування туристів;

- знати, розуміти і вміти використовувати на практиці базові поняття з теорії туризму, організації туристичного процесу, туристичної діяльності суб'єктів ринку туристичних послуг, а також світоглядних та суміжних наук;

- аналізувати рекреаційно-туристичний потенціал території;

- ідентифікувати туристичну документацію та вміти правильно нею користуватися;

- розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єкта туристичного бізнесу та окремих його підсистем (адміністративно-управлінська, соціально-психологічна, економічна, техніко-технологічна);

- управляти своїм навчанням з метою самореалізації в професійній туристичній сфері;

- планувати, розробляти, просувати та реалізовувати туристичний продукт;
- застосовувати основні нормативно-правові акти України при створенні туристичного підприємства;
- визначати стратегію діяльності туристичного підприємства;
- розробляти основні фінансові документи для планування розвитку туристичного підприємства;
- визначати напрямки рекламної політики туристичного підприємства та організовувати його рекламну діяльність.

Рядок дисципліни в «Матриці відповідності загальних програмних компетентностей компонентам освітньої програми»

	3K 1	3K 3	3K 7	3K 8	3K 12	3K 14	3K 15
OK 2.20	+	+	+	+	+	+	+

Рядок дисципліни в «Матриці відповідності спеціальних (фахових) програмних компетентностей компонентам освітньої програми»

	ФК 1	ФК 4	ФК 5	ФК 6	ФК 7	ФК 9	ФК 12	ФК 14	ФК 15
ОК 2.20	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Рядок дисципліни в «Матриці забезпечення програмних результатів навчання (ПРН) відповідними компонентами освітньої програми»

	ПРН 1	ПРН 2	ПРН 5	ПРН 6	ПРН 8	ПРН 10	ПРН 17
OK 2.20	+	+	+	+	+	+	+

4. ПРОГРАМА НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

4.1. Анотація дисципліни

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. Основні положення туристичного законодавства щодо обслуговування туристів та методологічні основи стратегічного управління в туризмі.

Тема1. Основні теоретичні засади управління в туристичній сфері та принципи туристичного законодавства в умовах протидії агресії Росії.

- 1.1. Предмет, об'єкт та зміст управління в туризмі
- 1.2. Сучасний стан туристичної галузі України в умовах протидії агресії росії.
- 1.2. Стратегічне планування - основна функція управління
- 1.3. Туристичне законодавство в світі та в Україні

Тема 2. Методологічні рівні наукового планування

- 2.1. Теоретичний рівень та методологічні засади діяльності суб'єктів туристичного ринку.
- 2.2. Теоретико-емпіричний рівень та принципи організації туристичного обслуговування.
- 2.3. Емпіричний рівень та ідентифікація туристичної документації.

Тема 3. Систематизація основних видів планування діяльності туристичних підприємств

- 3.1. Вибір орієнтації планування
- 3.2. Аналіз туристично - рекреаційного потенціалу території та вибір стратегії.
- 3.3. Здійснення класифікації видів планування

Тема 4. Маркетинговий план діяльності туристичних установ

- 4.1. Визначення загальнофірмових та маркетингових цілей на основі проведених досліджень ринку туристичних послуг
- 4.2. Основні підходи до розробки стратегії туристичного підприємства
- 4.3. Методи оцінки ефективності використання вибраної стратегії

4.4. Товарна політика

4.5. Вибір цінової стратегії туристичного підприємства

4.6. Планування маркетингової комунікаційної системи туристичної фірми

ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. Стратегічний та бізнес- план діяльності туристичного підприємства

Тема 5. Стратегічне управління

- 5.1. Поняття стратегічного менеджменту
- 5.2. Характерні риси стратегічного управління в організації

туристичного бізнесу

- 5.3. Переваги стратегічно орієнтованого туристичного бізнесу

Тема 6. Маркетингові та інноваційні стратегії в туристичному бізнесі

- 6.1. Маркетингові стратегії туристичних підприємств
- 6.2. Інноваційні стратегії туристичного підприємства
- 6.3. Стратегії кластеризації в туристичному бізнесі

Тема 7. Бізнес-план

7.1. Суть бізнес-планування

7.2. Критерії оцінки ефективності бізнес-плану

7.3. Критерії комерційної та бюджетної ефективності проекту

7.4. Методи аналізу та оцінки ризиків інвестиційних проектів

7.5. Бізнес-планування як спосіб самореалізації топ-менеджменту в професійній туристичній сфері.

Дисципліни, вивчення яких обов'язково передусь цій дисципліні: Інформаційні технології, Основи туризмознавства, Готельно-ресторанний бізнес.

Міжпредметні зв'язки: Основи туризмознавства, Менеджмент та маркетинг в туризмі. Сучасні інформаційні системи в туризмі, Основи туризму та орієнтування, Туристичне країнознавство, Туристсько-рекреаційні комплекси світу, Спеціалізований туризм, Міжнародний туризм.

4.2. Структура навчальної дисципліни

4.2.1. Тематичний план

Назви змістових модулів і тем	Розподіл годин між видами робіт														Форми та методи контролю знань
	денна форма							заочна форма							
	Усього	аудиторна					с.р.	Усього	аудиторна					с.р.	
		у тому числі							у тому числі						
		л	сем	пр	лаб	інд			л	сем	пр	лаб	інд		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1 Основні положення туристичного законодавства щодо обслуговування туристів та методологічні основи стратегічного управління в туризмі															
Тема 1.Основні теоретичні засади управління в туристичній сфері та принципи туристичного законодавства в умовах протидії агресії росії	1 6	4		2			10								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Тема 2. Методологічні рівні наукового планування	1 5	4		2			9								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації

Тема 3. Систематизація основних видів планування діяльності туристичних підприємств	13	4	-			9								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Тема 4. Маркетинговий план діяльності туристичних установ	22	6	4			12								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Модульний контроль (ІНДЗ)	10					10								Письмова модульна контрольна робота
Разом за змістовим модулем 1	6 6	18	8			40								
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. Стратегічний та бізнес-план діяльності туристичного підприємства														
Тема 5. Стратегічне управління	17	4	4			9								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Тема 6. Маркетингові та інноваційні стратегії в туристичному бізнесі	17	4	4			9								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Тема 7. Бізнес план	20	4	4			1								АР, СР, ІР: огляд додаткової літератури, підготовка доповіді та проведення її презентації
Модульний контроль (ІНДЗ)	10					10								ІНДЗ: письмове завдання для самостійного опрацювання
Разом за змістовим модулем 2	54	12	12			30								
Усього годин	120	30	20			70								

4.2.2. Навчально-методична картка дисципліни

«Стратегічне управління в туризмі»

Разом: 120 год., лекції – 30 год., практичні заняття – 29 год., самостійна робота – 70 год., підсумковий контроль – 1 год.

Заняття	Тема	Самостійна робота, кількість балів
	ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. Основні положення туристичного законодавства щодо обслуговування туристів та методологічні основи стратегічного управління в туризмі	
Лекція 1-4	Тема 1. Основні теоретичні засади управління в туристичній сфері та принципи туристичного законодавства в умовах протидії агресії росії	30
Практичне 1-4	Тема 2. Методологічні рівні наукового планування	
	Тема 3. Систематизація основних видів планування діяльності туристичних підприємств	
	Тема 4. Маркетинговий план діяльності туристичних установ	
	<i>Модульний контроль</i>	10
	ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. Стратегічний та бізнес-план діяльності туристичного підприємства	
Лекція 5-7	Тема 5. Стратегічне управління ТЕМА 6. Маркетингові та інноваційні стратегії в туристичному бізнесі	25
Практичне 5-7	Тема 7. Бізнес-план	
	<i>Модульний контроль</i>	10
Всього протягом семестру		60
Підсумковий контроль	Залік	40
	Всього:	100

4.3.2. Індивідуальна навчально-дослідна робота (навчальний проект)

Індивідуальна навчально-дослідна робота (ІНДР) є видом позааудиторної індивідуальної діяльності студента, результати якої використовуються у процесі вивчення програмового матеріалу навчальної дисципліни. Завершується виконання студентами ІНДР прилюдним захистом навчального проекту.

Індивідуальне навчально-дослідне завдання (ІНДЗ) з курсу – це вид науково-дослідної роботи студента, яка містить результати дослідницького пошуку, відображає певний рівень його навчальної компетентності.

Мета ІНДЗ: самостійне вивчення частини програмового матеріалу, систематизація, узагальнення, закріплення та практичне застосування знань із навчального курсу, удосконалення навичок самостійної навчально-пізнавальної діяльності.

Зміст ІНДЗ: завершена теоретична або практична робота у межах навчальної програми курсу, яка виконується на основі знань, умінь та навичок, отриманих під час Лекція, семінарських, практичних та лабораторних занять і охоплює декілька тем або весь зміст навчального курсу.

Вивчення курсу дисципліни передбачає дослідження у вигляді реферату (охоплює весь зміст навчального курсу) – **15 балів**.

Структура та зміст реферату

Структура індивідуального навчально-дослідного завдання повинна мати такі структурні елементи у вказаній послідовності:

- 1) титульний аркуш;
- 2) зміст;
- 3) вступ;
- 4) основна частина (розділи);
- 5) висновки;
- 6) список використаних джерел;
- 7) додатки (за необхідності).

Титульна сторінка є першою сторінкою реферату і містить дані про виконавця й керівника, найменування теми роботи.

Зміст розташовують безпосередньо після титульної сторінки, починаючи з нової сторінки. Зміст повинен містити найменування та номери початкових сторінок усіх розділів, підрозділів, пунктів, підпунктів, а також вступ, список використаних джерел, додатки. Заголовки змісту мають точно повторювати заголовки в текстовій частині. Скорочувати або давати їх за іншою редакцією, ніж заголовки у тексті, не можна. Розряди номерів сторінок розташовують точно один під одним. Закінчення

найменування елементів змісту відокремлюють від номера сторінки крапками. Сторінки змісту не нумеруються.

Висновки наводять в окремому розділі реферату, вони є стислим викладенням підсумків проведеної студентом роботи. Текст висновків може поділятися на пункти. Обсяг висновків не повинен перевищувати 3 сторінок.

Список використаних джерел, на які є посилання в основній частині, наводять після висновків, починаючи з нової сторінки. Такий список – одна із суттєвих частин контрольної роботи, що віддзеркалює самостійну творчу працю її автора.

Особливої уваги вимагає оформлення вступу, де на 1–2 сторінках рукописного тексту подають загальну характеристику ІНДЗ у рекомендованій нижче послідовності.

Формулюється теоретична й практична актуальність теми. Як обґрунтування доцільності розробки теми чітко характеризуються зовнішні прояви досліджуваної проблеми на підприємстві чи в певному напрямі економічної науки. Після цього варто оцінити ступінь вивченості досліджуваної проблеми, вказати, які аспекти даної проблеми теоретично і практично вирішені, а які є дискусійними, по-різному висвітлені в науковій літературі. Характеризуючи стан наукових робіт з обраної тематики, варто назвати вчених, які внесли значний вклад у її розробку. Вдало сформульована актуальність є основою формулювання новизни дослідження та його необхідності для практичної діяльності. У нашому випадку актуальність слід розглядати з позиції оцінки сучасного стану індустрії гостинності в наданій за варіантом країні.

Мета дослідження здебільшого міститься у формулюванні теми. Чітке бачення мети дослідження є передумовою цілеспрямованої діяльності дослідника. Вона може стосуватися як теоретичних, так і прикладних питань. Як правило, її вбачають у: виявленні залежностей між певними факторами; встановленні умов усунення недоліків; розкритті чи окресленні можливостей удосконалення процесів; пізнанні закономірностей і тенденцій розвитку тощо.

Об'єкт дослідження – це процес або явище, які породжує проблемну ситуацію і обране для вивчення. Не слід називати об'єктом дослідження конкретне підприємство, організацію або їхні структурні підрозділи.

Предмет дослідження деталізує конкретну проблему в межах об'єкта дослідження. Об'єкт і предмет дослідження, як категорії наукового процесу, співвідносяться між собою як загальне і часткове. В об'єкті

виокремлюють ту його частину, яка є предметом дослідження. Предмет дослідження практично визначає тему роботи.

Тематика рефератів:

1. Виникнення та розвиток туризму.
2. Туристичний бізнес та його еволюція.
3. Історія розвитку туризму в Україні.
4. Туристичний бізнес як економіко-технологічна система.
5. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичного бізнесу в Україні.
6. Послуги туризму, їх сутність і специфіка.
7. Поняття та значення туристичного бізнесу в економіці.
8. Комплексність туристичних послуг.
9. Класифікація туризму.
10. Фактори розвитку туристичних послуг.
11. Принципи підприємницької діяльності в туристичному бізнесі.
12. Особливості виникнення і розвитку туристичного підприємництва.
13. Специфіка підприємницької діяльності в Україні.
14. Ресурсне забезпечення туристичної діяльності.
15. Державне регулювання туристичного бізнесу в Україні.
16. Принципи і цілі державного регулювання туристичної діяльності в Україні.
17. Державні органи регулювання туризму в Україні.
18. Стратегії розвитку туризму як галузі.
19. Ліцензування туристичних послуг.
20. Сертифікація послуг готелів і послуг харчування.
21. Права і обов'язки сторін туристичної діяльності в плануванні.
22. Поняття «стратегії» в туризмі.
23. Види базових економічних стратегій діяльності підприємств.
24. Процес обґрунтування економічної стратегії підприємства та розробка стратегічних альтернатив.
25. Специфічні особливості стратегії розвитку туристичних підприємств.
26. Етапи формування підприємницької стратегії.
27. Поняття, структура та складові туристичного продукту.
28. Якість туристичного продукту та його конкурентоспроможність.
29. Планування продажу туристичного продукту.
30. Основні етапи створення туристичного підприємства.
31. Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування.
32. Ресурсне забезпечення діяльності підприємства туристичного бізнесу.
33. Виробнича база підприємств туристичного бізнесу.
34. Особливості стратегічного управління підприємством туристичного бізнесу.
35. Основні підсистеми управління туристичним підприємством.

36. Роль персоналу підприємства.
37. Ризики в бізнес плануванні туристичній діяльності.
38. Суть і зміст маркетингу в туризмі.
39. Організація і контроль маркетингу туристичного підприємства.
40. Формування ціни та туристичний продукт.
41. Механізм ціноутворення в туризмі.
42. Фактори формування ціни на туристичні послуги.
43. Політика цін на туристичні послуги.
44. Структура ціни на туристичний продукт.
45. Методи ціноутворення в туристичних фірмах.
46. Поняття і напрямки рекламної діяльності туристичного підприємства.
47. Специфіка рекламних послуг у туристичній галузі.
48. Організація рекламної діяльності, принципи та канали поширення реклами
49. Використання рекламних засобів для просування туристичного продукту.
50. Правила проведення рекламної компанії та імідж туристичного підприємства.

Критерії оцінювання ІНДЗ - реферат

№ з/п	Критерії оцінювання роботи	Максимальна кількість балів за кожним критерієм
1.	Дотримання вимог щодо технічного оформлення структурних елементів роботи (титульний аркуш, план, вступ, основна частина, висновки, додатки (якщо вони є), список використаних джерел, посилання. Дотримання правил реферування наукових публікацій	5 балів
2.	Презентація (захист) результатів дослідження	10 балів
Разом		15 балів

Оцінка за ІНДЗ: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100- бальною системою		Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
14-15	відмінно	5	A	відмінно
12-13	добре	4	BC	добре
9-11	задовільно	3	DE	задовільно
0 – 8	незадовільно	2	FX	незадовільно з можливістю повторного виконання/доопрацювання

5. МЕТОДИ НАВЧАННЯ

5.1. Методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності

1. За джерелом інформації:

Лекція – це розгорнутий, організований в доступній формі систематичний і послідовний виклад сутності теоретичної проблеми або проблеми соціально-політичного, морального, етичного, естетичного змісту. Логічним центром лекції є певне теоретичне узагальнення, що належить до сфер наукового пізнання. Лекція викладачем проводиться із застосуванням комп'ютерних інформаційних технологій (презентація PowerPoint).

Лекція передують чітким формулюванням теми, її найважливіших завдань і плану. Помітний ефект дає визначення на початку лекції проблеми, яка потребує свого розв'язання, розкриття її значення для науки, техніки, пояснення явищ суспільного життя, для процесу навчання і виховання.

В процесі лекції викладачем детально аналізуються найважливіші факти, явища, події, коротко викладається другорядний матеріал; роз'яснюються складні явища, поняття, формули та ін. Доцільний прийом так званої конкретизації, тобто розкриття складного явища чи поняття на одному або кількох переконливих конкретних прикладах. Висновки й узагальнення можуть формулюватися за фактами, будучи результатом аналізу фактичного матеріалу (індукція) або ж навпаки, обґрунтовуватись конкретними фактами, які доводять висновки, формули, закономірності, сформовані вчителем (дедукція).

Тема лекції, як правило, поділяється на основні питання. Завершуючи розгляд одного з питань, викладач робить короткий висновок (або пропонує зробити це учням) і називає наступне питання. Чіткість поділу лекції на питання полегшує її сприйняття, запис і засвоєння.

Побічним завданням лекції є навчання учнів самостійно робити доповіді.

Наочні методи – виділяються дві групи: методи ілюстрацій і методи демонстрацій. **Метод ілюстрації** передбачає показ студентам викладачем ілюстрованих посібників: плакатів, карт, малюнків на слайдах презентації. **Метод демонстрацій** передбачає демонстрацію викладачем туристичних брошур, рекламних видань, сувенірної продукції, спеціальної продукції готельного та ресторанного бізнесу, показ професійно орієнтованих фільмів тощо.

Кейс-метод (англ. *Case method*, метод кейсів, метод конкретних ситуацій, метод ситуаційного аналізу) — техніка навчання, що використовує опис реальних економічних, соціальних і бізнес-ситуацій. Ті, що навчаються повинні досліджувати ситуацію, розібратися в суті проблем, запропонувати

можливі рішення і вибрати найкраще з них. Кейси ґрунтуються на реальному фактичному матеріалі або ж наближені до реальної ситуації.

1. За логікою передачі і сприйняття навчальної інформації

Індуктивні та дедуктивні методи навчання характеризують дуже важливу особливість методів - здатність розкривати логіку зміни змісту навчального матеріалу. Застосування індуктивних і дедуктивних методів означає вибір викладачем певної логіки розкриття змісту досліджуваної теми - від часткового до загального й від загального до часткового.

Застосування дедуктивного чи індуктивного методу в певній ситуації визначається провідною дидактичною задачею, поставленою педагогом на цьому етапі навчання. Якщо, наприклад, викладач вирішив сконцентрувати увагу на розвитку дедуктивного мислення узагальненого характеру, то він використовує дедуктивний метод, поєднуючи його з проблемно-пошуковим, реалізованим за допомогою спеціально побудованої бесіди. До цієї підгрупи методів організації навчання належать і методи навчального аналізу, синтезу, навчальної аналогії, виявлення при-чинно-наслідкових зв'язків.

2. За ступенем самостійності мислення

Репродуктивні та проблемно-пошукові методи навчання. Ці методи навчання визначаються насамперед на основі оцінки ступеня самостійності мислення студентів, у пізнанні нових понять, явищ і законів. Репродуктивний характер мислення передбачає активне сприйняття й запам'ятовування матеріалу, що повідомляється викладачем чи в іншому джерелі інформації. Застосування цих методів не можливе без використання словесних, наочних і практичних методів та прийомів навчання. Так, у репродуктивно організованій бесіді викладач ґрунтується на відомих студентам фактах, на раніше отриманих знаннях. Завдання обговорити гіпотези, припущення не ставляться.

Наочність при репродуктивному методі навчання також застосовується з метою кращого й активнішого засвоєння і запам'ятовування інформації студентами. До репродуктивних методів належать пояснювально-ілюстративний і відтворювальний.

Пояснювально-ілюстративний метод. Студенти повинні засвоїти знання, повідомлені педагогом, а також отримані з книг, кінофільмів та інших джерел у готовому вигляді, без розкриття шляхів доказу їх істинності. Здобуваючи готові знання, вони залишаються в межах репродуктивного (відтворювального) мислення. Така діяльність необхідна, тому що вона дає змогу в стислий час у концентрованому вигляді надавати потрібні знання та зразки способів діяльності. Підтвердження правильності наведених положень використовуються у цьому випадку не як докази, а ілюстрації. Цей метод

розвиває сприйняття, осмислення (розуміння чужих думок) і пам'ять у студентів.

Відтворювальний метод. Після засвоєння знань необхідна організація діяльності з їх відтворення і застосування в ситуаціях, подібних до наведених у зразках. До відтворювального методу належать розв'язання типових завдань, створення презентацій доповідей тощо..

Проблемно-пошукові методи навчання. Проблемно-пошукові методи застосовуються викладачем в ході проблемного навчання. Під час їх використання викладач застосовує такі прийоми: створює проблемну ситуацію (ставить запитання, пропонує задачу, експериментальне завдання), організовує колективне обговорення можливих підходів до розв'язання проблемної ситуації, підтверджує правильність висновків, ставить готове проблемне завдання. Студенти, спираючись на колишній досвід і знання, висувують припущення про шляхи вирішення проблемної ситуації, узагальнюють раніше набуті знання, виявляють причини явищ, пояснюють їх походження, вибирають найбільш раціональний варіант.

Метод проблемного викладу. Педагог, використовуючи різні засоби (засоби демонстрації, кіно, підручники, наочні приладдя тощо) не просто викладає матеріал, а спочатку ставить проблему, формулює пізнавальну задачу, а потім, розкриваючи систему доказів, показує логічний шлях її вирішення студентам. Вони стають немов би свідками пошуку. Викладач пропонує студентам розвиток наукової думки, звертається до фактів з історії науки. У лекційному викладі цей метод був і залишається провідним;

3. За ступенем керування навчальною діяльністю.

Самостійна робота - діяльність студентів, яка полягає в самостійному визначенні мети, завдань, засобів їх досягнення на основі пізнавальних потреб та інтересів; виборі власного пізнавального шляху, спрямованого на створення творчого освітнього продукту; аналізі результату.

Під час організації навчальної самостійної роботи викладач ставить перед студентами цілі, пов'язані з необхідністю засвоєння навчального матеріалу, і пропонує їм самостійно, тобто без безпосередньої його участі, досягнути цих цілей. Залежно від задуму він визначає час здійснення самостійної роботи в процесі навчальних занять, узгоджує її з іншими видами навчальної діяльності, пропонує конкретні завдання, проводить інструктаж щодо їх виконання, з'ясовує повноту, глибину та обсяг обов'язкового виконання завдань, здійснює допоміжні заходи (консультації, спостереження, співбесіди та ін.) з опосередкованого управління діяльністю студентів і діагностики якості самостійної роботи.

Індивідуальна робота - форма організації навчального процесу, яка забезпечує реалізацію творчих можливостей студента через індивідуально спрямований розвиток здібностей, науково-дослідну роботу і творчу діяльність.

Індивідуальні заняття проводяться під керівництвом викладача у встановленому порядку (регламентований час, розклад) з урахуванням потреб і можливостей студента. Завдання викладача під час таких занять полягає не лише в перевірці та оцінюванні вивченого студентом, а й коригуванні його дій, допомозі організувати процес самостійного оволодіння знаннями. Індивідуальні заняття здійснюються в процесі консультацій із навчальних питань, творчих контактів, під час ліквідації академза-боргованості, виконання індивідуальних завдань тощо.

Ефективність індивідуальної роботи залежить від стану суб'єктів цього процесу, їхньої мотивації, педагогічної майстерності викладача, рівня використання інформаційних технологій тощо. Лише за високих показників можливий перехід навчання в новий стан, який характеризується як діяльність самонавчання студента (викладача). Правильно організована індивідуальна робота формує в студентів свідомі самостійні навчальні дії, вони відчують себе вільними від зовнішніх обставин, обирають зручний темп роботи і спосіб виконання завдання, активно використовують для досягнення цілей усі засоби, розуміючи, що тільки від власних дій залежить результат.

Самоосвіта - специфічний вид діяльності, яку особистість здійснює добровільно з метою задоволення пізнавальних потреб чи покращення своїх особистісних якостей або здібностей.

У цьому трактуванні самоосвіти теж наголошено на її діяльній стороні, однак ця діяльність здійснюється відповідно до задумів самої особистості. Це означає, що цілі самоосвіти, засоби їх досягнення людина обирає сама чи сприймає як власні. Відмінність між самоосвітою і самостійною роботою полягає в тому, що самоосвітня діяльність відбувається під керівництвом викладача і без його участі під час виконання самостійної роботи.

Самостійна, індивідуальна роботи та самоосвіта особистості є складними видами її діяльності, які можуть бути пов'язані між собою, збігатися на певних етапах розвитку або загалом. Самостійна та індивідуальна роботи за умови позитивного ставлення і повного розуміння студентами їхніх цілей можуть стати самоосвітньою діяльністю. Щойно мета самостійної роботи перестає бути метою студента, відбувається зворотний перехід від самоосвіти до самостійної та індивідуальної роботи. Шляхом таких взаємопереходів можна підвищити рівень готовності особистості до самоосвіти, особливо тоді, коли домінують вектори руху від самостійної роботи до самоосвіти. Для того щоб

забезпечити трансформацію самостійної роботи в самоосвітню діяльність, необхідно сформувати у студентів позитивне ставлення до професійно значущих цілей, високий рівень знань, умінь самостійно працювати з джерелами інформації, організаційно-управлінські уміння й навички.

5.2. Методи стимулювання інтересу до навчання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності:

Методи стимулювання інтересу до навчання: навчальні дискусії; створення ситуації пізнавальної новизни; створення ситуацій зацікавленості (метод цікавих аналогій тощо), перегляд відеооглядів інновацій в сфері туризму.

5.3. Інклюзивні методи навчання

Методи формування свідомості - це методи різнобічного впливу на свідомість, почуття і волю з метою формування поглядів і переконань. До них належать бесіда, лекція, диспут і метод прикладу.

Бесіда. Її особливість у тому, що педагог, спираючись на наявні у студентів знання, моральні, етичні норми, підводить їх до засвоєння нових. Для успішного проведення бесіди потрібне обґрунтування актуальності теми; формулювання питань, які спонукають до розмови; спрямування розмови у потрібному напрямі; залучення студентів до оцінювання подій, вчинків і явищ суспільного життя. Це сприяє формуванню у них відповідного ставлення до дійсності, до своїх моральних і громадських обов'язків. Важливим є підсумування розмови, прийняття конкретної раціональної програми дій для втілення її в життя.

Дещо складнішою для педагога є **індивідуальна бесіда**, мета якої в тому, щоб викликати співрозмовника на відвертість. Педагог має дбати про те, щоб пропонувані моральні сентенції (судження) студент не лише усвідомив, а й пропустив через свій внутрішній світ, тобто пережив. Цього можна досягти, наводячи переконливі приклади.

Одночасно студент має відчувати, що педагог є союзником, щиро прагне допомогти йому і знає, як це зробити. Якщо йдеться про порушення правил поведінки, то спершу слід з'ясувати причини і мотиви, а відтак визначати форму педагогічного впливу. Не можна індивідуальну бесіду зводити до суцільної критики негативних вчинків. Треба вибудовувати її так, щоб людина, яка здійснила цей вчинок, сама усвідомила його аморальність.

Лекція. Її сутність - у послідовному, систематичному викладенні певної проблеми. Лекція може мати епізодичний характер або належати до певного

тематичного циклу, кіно-лекторію. Успіх її залежить від добре продуманої композиційної побудови, вдало дібраних переконливих аргументів, необхідних для оцінювання подій і фактів, особистих якостей лектора, його здатності володіти спеціальними психологічними прийомами.

Теоретичні положення лекції мають тісний взаємозв'язок з практикою, з життям колективу, що дає змогу встановити довірливий контакт із аудиторією. Найскладнішим моментом лекції є відповіді на запитання студентів, які потребують уточнення фактів, оцінювання певного явища, думки лектора щодо якоїсь проблеми. Запитання можуть мати полемічний характер. Лектор не повинен ухилятися від відповідей на них, оскільки це може бути підставою хибного тлумачення певного факту або його нерозуміння.

Диспут. Як метод формування свідомості особистості передбачає вільний, невимушений обмін думками, колективне обговорення різноманітних питань. Під час диспуту його учасники обстоюють свою позицію, переконуються в правильності чи помилковості своїх поглядів. Розкриваються їх ерудиція, культура мовлення, логічне мислення. Тематику диспутів викладач добирає так, щоб спонукати учасників до роздумів над серйозними світоглядними питаннями: про мету життя, щастя, обов'язок людини перед суспільством та ін. Питання диспуту мають зацікавити, змусити замислитися над суттю проблеми, сприяти формуванню власного ставлення до неї. Важливо у процесі диспуту створити атмосферу невимушеності: усі повинні почуватися рівними, ніхто не має права повчати й ображатися, виступи мають бути відвертими й аргументованими.

Метою диспуту є не прийняття остаточних рішень, а надання його учасникам можливостей для самостійного аналізу проблеми, аргументації власних поглядів, спростування хибних аргументів інших.

6. СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ НАВЧАЛЬНИХ ДОСЯГНЕНЬ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Навчальна дисципліна оцінюється за модульно-рейтинговою системою. Вона складається з трьох змістовних модулів і викладається в двох навчальних семестрах: перший змістовний модуль в першому семестрі, а другий і третій змістові модулі відповідно у другому семестрі.

Результати навчальної діяльності студентів оцінюються за 100 бальною шкалою в кожному семестрі окремо.

За результатами поточного, модульного та семестрового контролів виставляється підсумкова оцінка за 100-бальною шкалою, національною шкалою та шкалою ECTS.

Модульний контроль: кількість балів, які необхідні для отримання відповідної оцінки за кожен змістовий модуль упродовж семестру.

Семестровий (підсумковий) контроль: виставлення семестрової оцінки студентам, які опрацювали теоретичні теми, практично засвоїли їх і мають позитивні результати, набрали необхідну кількість балів.

Загальні критерії оцінювання успішності студентів, які отримали за 4-бальною шкалою оцінки «відмінно», «добре», «задовільно», «незадовільно», подано в таблиці нижче.

Кожний модуль включає бали за поточну роботу студента на практичних заняттях, виконання самостійної роботи, індивідуальну роботу, модульну контрольну роботу.

Виконання модульних контрольних робіт здійснюється в режимі комп'ютерної діагностики або з використанням роздрукованих завдань.

Індивідуальні дослідження, які виконує студент за визначеною тематикою, обговорюються та захищаються на практичних заняттях.

Модульний контроль знань студентів здійснюється після завершення вивчення навчального матеріалу модуля.

6.1. Загальні критерії оцінювання навчальних досягнень студентів

Оцінка	Критерії оцінювання
«відмінно»	Ставиться за повні та міцні знання матеріалу в заданому обсязі, вміння вільно виконувати практичні завдання, передбачені навчальною програмою; за знання основної та додаткової літератури; за вияв креативності в розумінні і творчому використанні набутих знань та умінь.
«добре»	Ставиться за вияв студентом повних, систематичних знань із дисципліни, успішне виконання практичних завдань, засвоєння основної та додаткової літератури, здатність до самостійного поповнення та оновлення знань. Але у відповіді студента наявні незначні помилки.

«задовільно»	Ставиться за вияв знання основного навчального матеріалу в обсязі, достатньому для подальшого навчання і майбутньої фахової діяльності, поверхову обізнаність із основною і додатковою літературою, передбаченою навчальною програмою. Можливі суттєві помилки у виконанні практичних завдань, але студент спроможний усунути їх із допомогою викладача.
«незадовільно»	Виставляється студентові, відповідь якого під час відтворення основного програмового матеріалу поверхова, фрагментарна, що зумовлюється початковими уявленнями про предмет вивчення. Таким чином, оцінка «незадовільно» ставиться студентові, який неспроможний до навчання чи виконання фахової діяльності після закінчення закладу вищої освіти без повторного навчання за програмою відповідної дисципліни.

6.2. Система оцінювання роботи студентів упродовж семестру

Вид діяльності студента	Максимальна кількість балів за одиницю
I. Обов'язкові	
1.1. Відвідування лекцій	Не передбач.
1.2. Відвідування практичних занять	Не передбач.
1.3. Робота на практичному занятті	5
1.4. Виконання завдань для самостійної роботи	
1.5. Виконання модульної роботи	5
1.6. Виконання ІНДЗ	15
Разом: 60	
Максимальна кількість балів за обов'язкові види роботи: 60	
Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60	
II. Додаткові	
Виконання завдань для самостійного опрацювання	
2.1. Підготовка наукової статті з будь-якої теми курсу	10
2.2. Підготовка конкурсної наукової роботи з будь-якої теми курсу	10
2.5. Участь у науковій студентській конференції	5
Разом: 25	
Максимальна кількість балів за додаткові види роботи: 25	
Всього балів за теоретичний і практичний курс: 60	

Кількість балів за роботу з теоретичним матеріалом, на практичних заняттях, під час виконання самостійної та індивідуальної навчально-дослідної роботи залежить від дотримання таких вимог:

- ✓ своєчасність виконання навчальних завдань;
- ✓ повний обсяг їх виконання;
- ✓ якість виконання навчальних завдань;
- ✓ самостійність виконання;
- ✓ творчий підхід у виконанні завдань;
- ✓ ініціативність у навчальній діяльності.

6.3. Оцінка за теоретичний і практичний курс: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100-бальною системою		Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
54 – 60 та більше	відмінно	5	A	відмінно
45 – 53	добре	4	BC	добре
36 – 44	задовільно	3	DE	задовільно
21 – 35	незадовільно	2	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1 – 20		2	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6.4. Оцінка за залік: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100-бальною системою		Оцінка за національною шкалою	Оцінка за шкалою ECTS	
36 – 40 та більше	відмінно	5	A	відмінно
30 – 35	добре	4	BC	добре
24 – 29	задовільно	3	DE	задовільно
14 – 23	незадовільно	2	FX	незадовільно з можливістю повторного складання
1 – 13		2	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

6.5. Загальна оцінка з дисципліни: шкала оцінювання національна та ECTS

Оцінка за 100-бальною системою		Оцінка за національною шкалою		Оцінка за шкалою ECTS	
		екзамен	залік		
90 – 100	<i>відмінно</i>	5	<i>зараховано</i>	A	<i>відмінно</i>
82 – 89	<i>добре</i>	4		B	<i>добре (дуже добре)</i>
75 – 81	<i>добре</i>	4		C	<i>добре</i>
64 – 74	<i>задовільно</i>	3		D	<i>задовільно</i>
60 – 63	<i>задовільно</i>	3		E	<i>задовільно (достатньо)</i>
35 – 59	<i>незадовільно</i>	2	<i>не зараховано</i>	FX	<i>незадовільно з можливістю повторного складання</i>
1 – 34	<i>незадовільно</i>	2		F	<i>незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни</i>

6.6. Розподіл балів, які отримують студенти

Поточне тестування та самостійна робота		Разом	Залік	Сума
ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 1. Методологічні основи планування діяльності туристичних установ	ЗМІСТОВНИЙ МОДУЛЬ 2. Організаційно- виробничий план діяльності підприємства			
30	30	60	40	100

6.7. ОРІЄНТОВНА ТЕМАТИКА ПИТАНЬ ДО ЗАЛІКУ

1. Важливість планування в сучасному житті.
2. Основні наукові категорії планування.
3. Класифікація проектів.
4. Економічна сутність процесу планування.
5. Практичні завдання впровадження планування на туристичному підприємстві
6. Методологічні рівні процесу планування.
7. Базові закони планомірного розвитку.
8. Загальнонаукові методи, що використовуються в плануванні діяльності туристичних підприємств.
9. Стратегічне управління як складова менеджменту туристичного підприємства.
10. Чотири підходи до визначення орієнтації планування: реактивний, інактивний, преактивний, інтерактивний.
11. Принципи інтерактивного планування.
12. Застосування різних видів планування: оперативного, тактичного, стратегічного, нормативного.
13. Підсистеми планування діяльності туристичних установ.
14. Вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на планування діяльності туристичних установ.
15. Визначення стратегічних пріоритетів туристичних фірм на основі проведених маркетингових досліджень.
16. Методика розробки маркетингових стратегій.
17. Вибір найбільш ефективної маркетингової стратегії.
18. Стратегічні альтернативи маркетингових підходів "товар-ринок", "Бостон консалтинг груп" та моделі Портера.
19. Оцінка маркетингових стратегій.
20. Зміст товарної політики.
21. Конкурентоздатність товару.

- 22.Планування розробки нової послуги.
- 23.Асортиментна політика.
- 24.Складові ціни туристичної послуги.
- 25.Стратегії ціноутворення.
- 26.Інноваційні стратегії розвитку туристичних підприємств.
- 27.Вплив комунікаційної системи на ефективність стратегії.
- 28.Особливості фінансових відносин туристичної установи та бізнес плани.
- 29.Планування ключових фінансових показників на туристичному підприємств
- 30.Сфера застосування бізнес-планування.
- 31.Основні структурні елементи бізнес-планування.
- 32.Критерії оцінки інвестиційного проекту.
- 33.Комерційна ефективність проекту
- 34.Бюджетна ефективність проекту.
- 35.Методи аналізу інвестиційних проектів.

ПРИКЛАД БІЛЕТУ ДО ЗАЛІКУ

Форма

Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна»	
КАФЕДРА / ЦИКЛОВА КОМІСІЯ <u>туризму, документних та міжкультурних комунікацій</u>	
Освітній ступінь / освітньо-кваліфікаційний рівень: <u>бакалавр</u>	
Усі спеціальності / спеціальність <u>242 «Туризм»</u>	
Семестр: <u>осінній</u> / весняний	
Навчальна дисципліна: <u>Стратегічне управління в туризмі</u>	
ЕКЗАМЕНАЦІЙНИЙ БІЛЕТ № 1	
1. Класифікація проектів.	
2. Стратегічні альтернативи маркетингових підходів "товар-ринок".	
3. Критерії оцінки інвестиційного проекту	
Затверджено на засіданні кафедри /циклової комісії <u>туризму, документних та міжкультурних комунікацій</u>	
Протокол № 1 від «24» серпня 2024 року.	
Завідувач кафедри / голова циклової комісії _____	Людмила ТАНСЬКА
(підпис)	(ПІБ)
Екзаменатор _____	проф. <u>Антоніна КОРОТЄЄВА</u>
(підпис)	(посада, ПІБ)

7. МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

1. Конспект лекцій в формі презентацій до 7 тем дисципліни.
2. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного навчання Moodle.
3. Контрольні питання з курсу.
4. Індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.
5. Мультимедійні презентації з курсу

Для інклюзивного навчання:

Застосування диференційованого підходу до процесу навчання й оцінювання знань, умінь і здібностей студентів з інвалідністю.

Диференційоване викладання передбачає створення навчального середовища та організацію навчального процесу таким чином, щоб забезпечити успішне опановування дисципліни студентами з різними освітніми потребами (з порушеннями психофізичного розвитку, з обдарованістю, з різних культур).

Основоположним принципом диференційованого викладання є застосування різноманітних форм організації навчального процесу. Їх використання допомагає педагогам врахувати у навчальному процесі такі студентські відмінності:

рівень підготовленості – через коригування темпу навчання та рівня складності матеріалу;

індивідуальні стилі навчання – через організацію численних видів діяльності, щоб студенти мали змогу отримувати та опрацьовувати інформацію в різний спосіб, на різних рівнях;

інтереси – спираючись на схильності, зацікавлення та бажання самого студента опанувати певну тему чи виробити певне вміння.

Виходячи з цих положень, можна окреслити три підходи до диференціації викладання:

- 1) адаптація змісту, процесу та продукту навчальної діяльності;
- 2) варіювання вимог щодо ступеня виконання завдань студентами на окремому занятті або впродовж вивчення ширшої теми;
- 3) застосовування широкого спектру форм і методів організації навчальної діяльності; та виокремити чотири фактори, що забезпечують диференційоване викладання: а) зосередження на головних поняттях, ідеях та вміннях у кожній темі навчальної дисципліни; б) урахування індивідуальних відмінностей студента; в) поєднання оцінювання та викладання; г) постійна адаптація, модифікація змісту, процесу (методів і форм) та продукту навчальної діяльності.

Про диференційоване викладання можна говорити як про підхід, який демонструє: прийняття викладачем різноманітності студентського колективу (різні рівні базових і поточних знань студентів, їхня підготовленість, навчальні інтереси, індивідуальні стилі навчання); навички педагога щодо організації процесу навчання студентів з різними навчальними можливостями в умовах однієї академічної групи; прагнення викладача просувати студентів на більш високий рівень, забезпечуючи їм особистий успіх та надаючи необхідну підтримку і допомогу.

1. Електронний навчально-методичний комплекс дисципліни на платформі Інтернет-підтримки дистанційного та відкритого навчання Moodle.
2. Адаптовані контрольні питання з курсу.
3. Адаптовані індивідуальні завдання для проведення поточного модульного контролю з дисципліни.
4. Адаптовані мультимедійні презентації з курсу

7.2. Глосарій (термінологічний словник)

Бізнес-план - це документ, що являє собою результат комплексного дослідження основних сторін діяльності підприємства і дозволяє керівництву визначити доцільність подальшого розвитку бізнесу.

Бюджет - це фінансовий документ встановленого формату, за допомогою якого здійснюють планування і облік результатів господарської діяльності підприємства.

Бюджет виробництва - підбюджет другого рівня, що входить до складу операційного бюджету і є планом фізичного обсягу і структури випуску (виробничої програми) і виробничих витрат і собівартості випуску підприємства на бюджетний період.

Бюджет виробничих витрат - підбюджет третього рівня, що входить до складу бюджету виробництва і є планом величини і структури виробничих витрат за бюджетний період.

Бюджет загальновиробничих витрат – підбюджет четвертого рівня, що входить до складу бюджету виробничих витрат і є планом усіх непрямих виробничих витрат підприємства за бюджетний період.

Бюджет закупівель - підбюджет другого рівня, що входить до складу операційного бюджету і є планом закупівель матеріальних оборотних коштів (сировини, матеріалів і комплектуючих) і зміни складських запасів матеріальних оборотних коштів підприємства за бюджетний період. У літературі зустрічаються також визначення "бюджет постачання", "бюджет заготовляння".

Бюджет запасів (готової продукції) - підбюджет другого рівня, що входить до складу операційного бюджету і є планом зміни вартісного і фізичного обсягу і структури запасів готової продукції підприємства за бюджетний період.

Бюджет збутових (прямих комерційних) витрат - підбюджет третього рівня, що входить до складу бюджету продажів і є планом прямих комерційних витрат у розрізі збуту окремих видів продукції за бюджетний період.

Бюджет підприємства – це фінансовий план, складений на наступний період, або факт звітного періоду в натуральному і грошовому вимірі, що визначає потребу підприємства в ресурсах, необхідних для отримання запланованих доходів, або характеризує фактичне споживання ресурсів, відповідно реально отриманих доходів. Розробка різних видів бюджетів, зумовлена відмінностями діяльності різних показників.

Бюджет постійних витрат - підбюджет другого рівня, що входить до складу операційного бюджету і є планом постійних (загальногосподарських і загальних комерційних) витрат підприємства на бюджетний період.

Бюджет продажів - підбюджет другого рівня, що входить до складу операційного бюджету і є планом доходів від продажів (виторгу), фізичного обсягу і структури продажів, собівартості продажів (реалізації) і збутових (прямих комерційних) витрат підприємства на бюджетний період.

Бюджет прямих витрат праці - бюджет четвертого рівня, що входить до складу бюджету виробничих витрат і є планом прямих виробничих витрат частині прямих витрат по оплаті праці за бюджетний період.

Бюджет прямих матеріальних витрат - підбюджет четвертого рівня, що входить до складу бюджету виробничих витрат і є планом прямих виробничих витрат у частині витрати матеріальних і фінансових оборотних ресурсів (сировина, матеріали, що комплектують, субпідряд сторонніх організацій) за бюджетний період.

Бюджет розвитку - один з варіантів складання довгострокового бюджету, у якому інвестиційний бюджет має не тільки видаткову, але і дохідну частину, обумовлену як доход від інвестиційних вкладень за інвестиційний цикл (термін корисної служби інвестицій).

Бюджет руху грошових коштів (БРГК) - це план руху коштів на поточному рахунку та в касі підприємства та його структурних підрозділів, що відображає всі прогнозовані надходження і витрати коштів у результаті їх діяльності.

Бюджетна структура - це система функціональних бюджетів підприємства, відповідно до якої відбуваються послідовне планування і облік результатів його господарської діяльності.

Валовий прибуток - показник, що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету - *звіт про фінансові результати*. Розраховується як сума операційного прибутку і фінансового результату від іншої реалізації (в основному, від реалізації активів підприємства - основних засобів, запасів матеріальних оборотних коштів і ін.).

Верхній рівень контролю - контроль за виконанням бюджетів усіх центрів фінансової відповідальності (включаючи контроль складових їх бюджетів за статтями витрат), що здійснює фінансово-економічна служба комерційного підприємства та його бухгалтерія.

Відхилення від гнучкого бюджету - це різниця між фактичними результатами діяльності та показниками гнучкого бюджету за фактичного обсягу діяльності.

Виробничі витрати - витрати підприємства, що виникають на стадії виробництва й зумовлені величиною і структурою випуску.

Виробничий бюджет - це план виробництва продукції. У ньому конкретизують бюджет продаж, а для кожного періоду планування (місяця, кварталу) установлюють також обсяг готової продукції, який необхідно виготовити.

Виручка - показник (у розрізі видів продукції), що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету - *звіт про фінансові результати*. Обчислюється як вартісний обсяг реалізації продукції підприємства за звітний період. Розрізняють показники власне "виручки" (або "брутто-виручка") і "нетто-виручка" (за винятком непрямих податків, у першу чергу, податки на додану вартість).

Збутові (прямі комерційні) витрати - витрати підприємства по реалізації окремих видів готової продукції підприємства й обумовлені величиною і структурою продажів.

Зведений бюджет – (від англ. master budget) – план діяльності підприємства на встановлений період часу (бюджетний період), виражений у ряді цільових (бюджетних або планових) показників, що охоплюють усі сегменти бізнесу компанії і підрозділи, що складають її організаційну структуру. У вітчизняній і перекладній літературі також часто зустрічаються визначення "основний бюджет", "майстер-бюджет". Зведений бюджет складається з трьох підбюджетів першого рівня: *операційного, інвестиційного і фінансового*.

Звіт про інвестиції – основний плановий і звітний документ інвестиційного бюджету, що містить дані про величину і структуру інвестиційних вкладень (капітальних і довгострокових фінансових вкладень) підприємства за бюджетний період.

Звіт про зміну фінансового стану – один із двох основних планових і звітних документів фінансового бюджету, що містить дані про зміни величини і структури оборотних коштів і короткострокових зобов'язань підприємства за бюджетний період.

Звіт про рух грошових коштів - один із двох основних планових і звітних документів фінансового бюджету, що містить дані про величину і структуру надходжень і витрат коштів підприємства за бюджетний період.

Звіт про фінансові результати - основний плановий і звітний документ операційного бюджету, що містить дані по величині і структурі виторгу, собівартості реалізації і позареалізаційних витрат і кінцевих фінансових результатів (маржинального доходу, валового і чистого прибутку). Іншою назвою є *звіт про прибутки і збитки*.

Інвестиційний бюджет - це фінансовий документ, що передбачає планування й управління довгостроковими капітальними інвестиціями підприємства. Це підбюджет першого рівня, що входить до складу зведеного бюджету підприємства і є планом капітальних витрат і довгострокових фінансових вкладень підприємства на бюджетний період.

Індикативний бюджет - один з варіантів складання довгострокового бюджету, при якому бюджетні показники не є обов'язковими для центрів відповідальності (підрозділів) і виконують функції довгострокових орієнтирів

розвитку бізнесу при виконанні підрозділами бюджетного завдання на поточний (короткостроковий) бюджетний період.

Економічні стимули – це способи впливу, які спонукають економічну поведінку індивідів, груп у сфері економічної діяльності до вирішення конкретних фінансово-господарських завдань відповідно до мети підприємства.

Касовий метод, за якого датою отримання доходу вважають день надходження коштів на рахунки у банках і (або) у касу.

Комерційні витрати - витрати підприємства, пов'язані з просуванням і збутом продукції підприємства на ринку. Комерційні витрати підприємства складаються з загальних комерційних і збутових (прямих комерційних) витрат.

Контроль - це процес відстеження фактичного виконання планів або визначення того, наскільки дії відповідають плану, тобто зіставлення фактичних даних об'єктів фінансового планування з плановими на предмет виявлення відхилень.

Маржинальний дохід - показник (у розрізі видів продукції), що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету – звіт про фінансові результати. Обчислюється як різниця між виручкою від реалізації підприємства і собівартістю реалізації в частині змінних витрат за бюджетний період. Категорія "маржинального доходу" використовується при проведенні аналізу "витрата-об'єкт-прибуток" при складанні бюджету продажів. У літературі також зустрічаються визначення "контрибуційна маржа", "маржинальний прибуток".

Метод нарахувань, за якого датою одержання доходу визнають день відвантаження (передачі) товарів, робіт, послуг, майнових прав.

Накладні витрати (від англ. overhead costs) - термін бухгалтерського обліку, що включає усі види поточних витрат підприємства, що не відносяться до прямих витрат. Накладні витрати містять у собі непрямі перемінні витрати і постійні (періодичні) витрати.

Непрямі витрати - статті змінних витрат підприємства, що при використуванні на підприємстві системі обліку не можуть бути безпосередньо списані на собівартість випуску і реалізації окремих видів продукції. Для розподілу непрямих витрат по видах продукції використовуються спеціальні методи. У залежності від стадій фінансового циклу непрямі витрати підрозділяються на Загальновиробничі і комерційні (частина прямих комерційних витрат).

Нерозподілений прибуток згідно балансу (прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства) - показник, що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету - звіт про фінансові

результати використання. Розраховується як різниця між чистий прибуток і позареалізаційними витратами.

Нижній рівень контролю - контроль за виконанням бюджетів центрів фінансової відповідальності, що здійснюється економічними службами цих підрозділів. Контролюється як зведений бюджет, так і його складові функціональні бюджети.

Нормовані (планові) оборотні засоби - це товарно-матеріальні цінності (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, товари), кошти в розрахунках з дебіторами за товари, роботи і послуги, строк сплати яких не настав, грошові кошти та їх еквіваленти. Вони необхідні для безперервної роботи підприємств та виконання запланованих обсягів господарської діяльності.

Оборотні виробничі засоби - це предмети праці (сировина, матеріали, куплені напівфабрикати, паливо для виробничих потреб, пальне, запасні частини, тара і тароматеріали). Вони повністю споживаються в кожному виробничому циклі, цілком переносять свою вартість на створену продукцію. До оборотних виробничих засобів також відносять предмети матеріально-технічного призначення (малоцінні та швидкозношувані предмети терміном використання до одного року) і незавершене виробництво.

Операційний бюджет - це бюджет, що характеризує господарські операції відокремленого підрозділу підприємства, що фінансово відповідає за результати (ЦФВ). Це підбюджет першого рівня, що входить до складу зведеного бюджету підприємства і є планом доходів (виручки), витрат (собівартості) і кінцевих фінансових результатів (прибутку) підприємства на бюджетний період. Операційний бюджет складається з цілого ряду підбюджетів другого рівня: бюджету продажів, бюджету виробництва, бюджету запасів ютової продукції, бюджету постійних (загальногосподарських і загальних комерційних) витрат, бюджету закупівель.

Операційний прибуток – показник, що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету – звіт про фінансові результати. Розраховується як різниця між виручкою від реалізації і повною собівартістю від реалізації або між маржинальним доходом і величиною постійних витрат.

Оперативне планування передбачає розробку короткострокових планів (річних, квартальних і тощо) по досягненню показників, встановлених для довгострокового періоду і відображених у довгостроковому бюджеті.

Основний бюджет - це узгоджений з усіма підрозділами план діяльності підприємства в цілому.

Позареалізаційні витрати - поточні витрати підприємства, не зв'язані з веденням господарської діяльності й у собівартість, що включаються не в управлінському обліку, випуску і реалізації. До позареалізаційних витрат включаються відрахування прибутку (дивіденди) акціонерам, безоплатне фінансування інших підприємств і організацій, нарахування преміального

фонду підприємства за підсумками бюджетного періоду, зміст соціальної сфери. У літературі також зустрічається визначення "трансфerti з чистого прибутку".

Політика підприємства - це правила і напрями, що встановлюють внутрішні обмеження, в які повинні укладатися дії підприємства.

Положення про бюджетування - документ, що носить загальний характер, в якому: відображаються основні поняття, загальні положення бюджетного процесу.

Постійні витрати (витрати) - поточні витрати підприємства по підтримці загальних умов господарської діяльності і не залежні від коливань обсягів продажів і випуску. Постійні витрати складаються з загальногосподарських (адміністративних) витрат і загальних комерційних витрат (реклама іміджу фірми, оплата праці служби збуту й ін.).

У літературі також зустрічається визначення "періодичні витрати". На противагу "постійним витратам", інша частина поточних витрат підприємства, що залежить від коливань обсягів випуску і збуту окремих видів продукції, відноситься до перемінних витрат.

Прибуток до оподатковування - показник, що включається в основний нарахований за бюджетний період відсотків по залучених засобах (кредитам).

Принципи планування - це вихідні положення і правила формування прогнозів, обґрунтування планів щодо їх доцільності, системності, структури, логіки та організації розробки.

Прогноз балансу - це документ, що відображає зміну балансової вартості підприємства в результаті здійснення ним фінансово- господарської діяльності протягом планового періоду.

Прогнозний баланс активів і пасивів - це звичайний бухгалтерський баланс, який підприємство складає в укрупненому вигляді.

Прямі витрати - загальне поняття всіх статей змінних витрат, що можуть бути безпосередньо віднесені на виробництво і збут окремих видів продукції. У залежності від формування по стадіях фінансового циклу прямі витрати підрозділяються на прямі виробничі витрати і частину збутових (прямих комерційних) витрат.

Реалізація бюджету - це повсякденна діяльність підприємства, яка вимагає регулювання, контролю та моніторингу.

Регламент - це документ, що описує процедури, які повинні привести до досягнення результату, зафіксованого в "Положенні". Наприклад, "Регламент бюджетування" містить вказівки щодо процедур формування загального бюджету підприємства, визначає шаблони бюджетних форм, порядок і терміни складання, затвердження бюджету і контролю його виконання, встановлює відповідальність структурних підрозділів.

Сегментний звіт про прибуток - звіт про прибуток, що відображає доходи, витрати і фінансовий результат діяльності підприємства в цілому та його основних сегментів. Звіт може складатись на основі калькулювання повних виробничих витрат (за формою, що використовується для зовнішньої звітності) або змінних витрат.

Система управління - це регламент підготовки, складання, затвердження, контролю та аналізу виконання фінансових планів (бюджетів), в якому закріплено функції служб апарату управління і структурних підрозділів на кожній стадії фінансового планування.

Собівартість випуску - плановий і звітний показник (у розрізі видів продукції), що входить у бюджет виробництва. Обчислюється як різниця виробничих витрат і зміни залишків незавершеного виробництва за бюджетний період.

Собівартість реалізації - показник (у розрізі видів продукції), що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету - *звіт про фінансові результати*. Обчислюється як сума собівартості випуску продукції, реалізованої протягом бюджетного періоду + величина прямих комерційних витрат + величина постійних витрат. Розрізняють собівартість реалізації окремого виду продукції (величина постійних витрат не включається) і повну собівартість реалізації продукції підприємства (із включенням суми постійних витрат). Собівартість реалізації в управлінському плануванні не включає величину нарахованих за бюджетний період податків.

Стратегія - це концепція досягнення цілей підприємства в довгостроковому періоді.

Трансакційні витрати - загальноекономічна категорія, що позначає усі витрати підприємства, зв'язані з функціонуванням організаційної структури і системи управління. Зокрема, у розряд трансакційних витрат попадають поточні витрати по веденню управлінського обліку й плануванню (бюджетуванню) на підприємстві.

Управлінський баланс - основний плановий і звітний документ зведеного бюджету, що містить дані про зміни величини і структури активів і джерел фінансування діяльності підприємства за бюджетний період.

Управління за відхиленнями від бюджету - принципи управління, за якими менеджер концентрує увагу лише на значних відхиленнях фактичних показників від плану.

Фінансова структура - це організація центрів фінансової відповідальності, яка визначає їх підпорядкованість, повноваження, відповідальність та призначена для управління вартістю діяльності підприємства.

Фінансова стратегія підприємства - це спосіб реалізації підприємством довгострокових цілей фінансової діяльності, усунення суперечності між

потребою у фінансових ресурсах і можливостями їх формування. Вибір шляхів досягнення цілей визначає фінансова політика.

Фінансові ресурси - це грошові доходи і надходження, які знаходяться у розпорядженні підприємства і призначені для здійснення витрат по розширеному відтворенню, економічному стимулюванню, виконанню зобов'язань перед державою, фінансуванню інших витрат.

Фінансове планування і прогнозування - це процес розробки фінансового плану (прогнозу). Фінансовий план з одного боку представляє собою основний розділ бізнес-плану, а з другого - самостійний план формування і використання фінансових ресурсів підприємства.

Фінансовий бюджет - підбюджет першого рівня, що входить до складу зведеного бюджету підприємства і є планом, по-перше, грошових надходжень і витрат, по-друге, руху всіх ліквідних ресурсів (оборотних коштів) і поточних зобов'язань підприємства на бюджетний період. У літературі зустрічаються також визначення "грошовий бюджет", "бюджет руху грошових коштів".

Фінансовий план - це документ, що дозволяє визначити і зіставити всі грошові потоки підприємства, виплати і отримання платежів, їх взаємне узгодження між об'єктами і стратегічними зонами господарювання.

Фонди обігу - це готова продукція на складах виробничих підприємств, товари на підприємствах торгівлі та ресторанного господарства, готівка в касі, кошти на поточному та інших рахунках в банку і в розрахунках з покупцями та іншими дебіторами.

Функціональний бюджет - це бюджет, який відображає визначену сторону діяльності підприємства (функціональну область). Між функціональними областями діяльності підприємства і відповідними функціональними бюджетами існує взаємно однозначна відповідність.

Центри витрат утворюють ті підрозділи підприємства, які для виконання своїх функціональних обов'язків споживають різні ресурси і таким чином впливають на витрати. Центри витрат відповідають за їх величину. Прикладом Центрів витрат є різні виробничі підрозділи і функціональні служби (цех, склад, бухгалтерія, реклама, охорона тощо).

Центр доходів - це структурний підрозділ підприємства (організації), керівник якого в рамках виділеного бюджету відповідає за максимізацію доходу від продажів, не має повноважень щодо захисту за варіювання цінами та обмежений у витрачанні коштів (у межах бюджету). Центри доходу відповідають за дохід, який вони приносять підприємству в процесі своєї діяльності.

Центри інвестицій - це сегменти бізнесу, керівники яких одночасно контролюють доходи, витрати своїх підрозділів, а також ефективність вкладених у них коштів. Прикладом подібних центрів інвестицій можуть бути великі дочірні компанії промислових холдингів.

Центри прибутку на підприємстві - виділені у відокремлені бізнес-одиниці (контролюючі одночасно випуск і збут) виробничі підрозділи. Прикладом такого роду ЦФО можуть бути: госпрозрахункові структурні підрозділи, виділені на окремий баланс, дочірні підприємства.

Центр фінансової відповідальності (ЦФВ) - це структурний підрозділ, що виконує певні господарські операції, здатний здійснювати безпосередній вплив на витрати і (або) доходи від цих операцій і відповідає за величину цих витрат і (або) доходів.

Центр фінансового обліку - це структурний підрозділ, який здійснює облік встановлених для нього показників доходів і (або) витрат, але не відповідає за їх величину.

Чистий прибуток - показник, що включається в основний плановий і звітний документ операційного бюджету - звіт про фінансові результати. Очислюється як різниця між прибутком до оподаткування і сумою нарахованих податків за період.

7.3 Рекомендована література

Нормативно-правові акти:

1. ISO/FDIS 18513:2003 Tourism services – Hotels and other types of tourism
2. accommodation – Terminology (Послуги туристичні. Готелі та інші види туристичного розміщення. Термінологія). 2003.
3. ДСТУ 3862-99 «Громадське харчування. Терміни та визначення» і ДСТУ 4281:2004 «Заклади ресторанного господарства. Класифікація». Держтуризмкурорт. URL: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=44>.
4. ДСТУ 4268:2003 «Засоби розміщування. Загальні вимоги». Держтуризмкурорт. URL: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=44>.
5. ДСТУ 4269:2003 «Послуги туристичні. Класифікація готелів». Держтуризмкурорт. URL: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=44>.
6. Конвенція про застосування Шенгенської угоди від 14 червня 1985 р. про поетапну відміну контролю на спільних кордонах від 19.06.1990 р.
7. Міждержавний стандарт – ГОСТ 28681.1-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Проектирование туристских услуг». Держтуризмкурорт. URL: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=M4>.
8. Міждержавний стандарт – ГОСТ 28681.3-95 «Туристско-экскурсионное обслуживание. Требования по обеспечению безопасности туристов и экскурсантов». Держтуризмкурорт. URL: <http://www.tourism.gov.ua/PublicationsList.aspx?id=44>.
9. Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України: Закон України № 3857-XII від 21.01.1994 р. // Відомості Верховної Ради України від 03.05.1994 р., № 18, стаття 101.
10. Угода про партнерство та співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами. Люксембург. 14.06.1994 р.
11. Указ Президента України від 02.03.2001р №127/2001 «Про підтримку розвитку туризму в Україні».
12. Указ Президента України від 15.06.2001р. № 435/2001 «Про додаткові заходи щодо реалізації права людини на свободу пересування і вільний вибір місця проживання».

13. Хартія туризму. Туризм в Україні: Збірник нормативно-правових актів: В 5 т- Ужгород: ІВА, 2000. – Т.5.

Базова література:

1. Вихристенко Б.І., Опанасюк Н.А. Практико-правові аспекти діяльності громадських туристичних організацій України. Бюлетень Міністерства юстиції України. Київ, 2015. №5. 110 с.

2. Кіріяджи В.В. Правове регулювання галузей турбізнесу: учбов. посібник. Донецьк: ДІТБ, 2017. 339 с.

3. Кубах А.І., Коляда Т.А., Харитонов О.В. Правове регулювання туристської діяльності: Навчальний посібник. Х.: ХНАМГ, 2015. 282 с.

4. Планування і організація туристичного бізнесу в Україні: Збірник нормативно-правових актів / Під заг. ред. проф. В.К. Федорченка; Київ. ун-т туризму, економіки і права. К.: Юрінком Інтер, 2014. 640 с.

5. Ткаченко Т.І., Мельник С.В., Новак М.В. Управління якістю готельних послуг: монографія. К.: КНТЕУ, 2016. 234 с.

6. Городня Т.А. Економіка туризму: теорія і практика: Навчальний посібник / Т.А.Городня, А.Ф.Щербак. – К.: Кондор-Видавництво, 2012. – 436 с.

7. Должанський І.З., Загорна Т.О. Бізнес-план: технологія розробки. – К.: Центр учбової літератури. 2019. -384 с.

8. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу: Навчальний посібник / Л.П. Дядечко. - К.: Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.

9. Мальська М.П. Економіка туризму: теорія та практика: Підручник / М.П. Мальська, М.Й. Рутинський, С.В. Білоус, Н.Л. Мандюк. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 544с.

10. Мальська М.П. Туристичний бізнес: теорія та практика: Навч. посіб. / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 424 с.

11. Мальська М.П. Основи маркетингу в туризмі – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – 336 с.

12. Мальська М., Антонюк Н. Основи європейської інтеграції. – К.: Центр учбової літератури, 2019. – 320 с.

13. Маркетинговий аудит: комунікаційний аспект: монографія./ І.І. Монтрин, Н.В. Барна, А.В. Коротєєва. – К.: Університет «Україна», 2021. – 212 с.

14. Ткаченко Т.І. Економіка готельного господарства і туризму: Навч. посібник / Т.І. Ткаченко, С.П. Гаврилюк. – К.: КНТЕУ, 2010. – 179 с.

Додаткова література:

1. Монтрін І., Коротєєва А. Оцінювання ефективності реклами підприємства на ринку туристичних послуг // Маркетинг в Україні. 2019 -№5. С. 17-23.
2. Павлик В., Тесленко В. Права людини: міжнародні договори ООН та Ради Європи / Комітет виборців України. К.: Факт, 2017. 151 с.
3. Погорілко В.Ф., Головченко В.В., Сірий М.І. Права і свободи людини і громадянина в Україні. - Київ, 1997. С.24-25.
4. Палієнко С.В., Танська Л.В., Коротєєва А.В. Вплив інформаційних технологій на організацію туристичної діяльності: сучасні тенденції та перспективи// Актуальні проблеми економіки. - 2025.- № 2 (284).- с.6-15.
5. Доценко А.І., Танська Л.В. Розвиток та організація екологічного туризму на природних заповідних територіях України. Вісник Університету «Україна». -2024.-№12 (39).-с. 54-64.
6. Танська Л.В., Палієнко С.В. Інформаційні технології в туризмознавстві: нові можливості та виклики// Актуальні проблеми економіки. - 2025.- № 1 (283).- с.98-107.
7. Танська Л.В. Глобалізація культури в контексті динаміки соціокультурних систем // Вісник Національної академії керівних кадрів культури і мистецтв: наук. журнал. Київ. 2023. Вип. 2. С. 42 – 47.
8. Ольшанська О.В., Танська Л.В., Зорін О.О. Інтеграція стратегічного управління, економіки та рекреації для розвитку туризму// Актуальні проблеми економіки. - 2024.- № 11 (281).- с.169-178
9. Танська Л.В., Коротєєва А.В., Зорін О.О. Організація інклюзивних туристичних послуг: стратегічні підходи// Актуальні проблеми економіки. - 2024.- № 12 (282) .- с.182-191.
10. Коротєєва А.В., Танська Л.В. Виклики відновлення світового туристичного ринку: овертуризм та інклюзивний туризм.//Ефективна економіка. - 2025. – С.

Інформаційні ресурси:

1. <http://www.world-tourism.org>
2. http://www.harrisinteractive.com/harris_poll/index.asp.
3. <http://www.satis.kiev.ua>
4. <http://www.shipregistr.kiev.ua>

8. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДИСЦИПЛІНИ

Форми занять	Наявне матеріально-технічне забезпечення	Необхідне матеріально-технічне забезпечення
Лекція	Кафедральна дошка для проектору	Ноутбук, проектор
Практичне заняття	Кафедральна дошка для проектору	Ноутбук, проектор