

СИЛАБУС

навчальної дисципліни «БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В ГОТЕЛЬНОМУ ТА РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ»

Спеціальність	241 ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННА СПРАВА
Освітня програма	Готельно-ресторанна справа
Рівень вищої освіти	Перший (бакалаврський)
Статус навчальної дисципліни	вибіркова
Код навчальної дисципліни відповідно до освітньо-професійної програми	БК 13
Курс / семестр вивчення	4-й курс / 8 семестр
Кількість кредитів ЄКТС / годин	6 / 180
Розподіл за видами занять та годинами навчання	Лекції - 40 год. Практичні, семінарські заняття – 30 год. Самостійна робота - 110 год.
Вид індивідуального завдання	Інформативний реферат, складання бізнес-проекту за обраною темою
Форма підсумкового контролю	екзамен
Кафедра (назва, № кабінету, контактний телефон, e-mail)	Кафедра готельно-ресторанної справи та туризму
Викладач /і:	Подольян Яна Віталіївна, к. пол. н., доцент
Контактна інформація викладача/ів:	E-mail: yana78p@ukr.net тел. 0973264689
Дні занять	Згідно з розкладом
Консультації	Очні консультації: згідно з графіком Дистанційні: електронна пошта, групи у Вайбері, Телеграмі
Анотація навчальної дисципліни:	
Дисципліна «Бізнес-планування в готельному та ресторанному господарстві» дає можливість визначити економічну доцільність здійснення бізнес-проекту, мати чітке уявлення про порядок складання бізнес-проекту, оволодіти практичними навичками та прийомами розроблення бізнес-плану.	
Мета навчальної дисципліни:	
пізнання методики планування діяльності організації і складання бізнес-планів, розробка комплексного підходу до бізнес-планування в галузі готельно-ресторанного господарства, вивчення теорії та практики діяльності готельно-ресторанного підприємства, розвиток умінь самостійно виконувати відбір показників для складання бізнес-плану, оцінювати фінансово-економічний стан підприємства та розробляти оперативні плани.	

Мета орієнтована на формування у студентів таких компетентностей:

- ЗК 03. Здатність вчитися і оволодівати сучасними знаннями.
ЗК 05. Здатність працювати в команді.
ЗК 10. Здатність застосовувати знання у практичних ситуаціях.
ФК 08. Здатність розробляти, просувати, реалізовувати та організовувати споживання готельних та ресторанных послуг для різних сегментів споживачів.
ФК 12. Здатність ініціювати концепцію розвитку бізнесу, формулювати бізнес-ідею розвитку суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.
ФК 13. Здатність здійснювати планування, управління і контроль діяльності суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу.

Програмні результати навчання:

- П РН 05. Розуміти принципи, процеси і технології організації роботи суб'єктів готельного та ресторанного бізнесу
ПРН 12. Здійснювати ефективний контроль якості продукції та послуг закладів готельного і ресторанного господарства.
ПРН 13. Визначати та формувати організаційну структуру підрозділів, координувати їх діяльність, визначати їх завдання та штатний розклад, вимоги до кваліфікації персоналу.
ПРН 16. Виконувати самостійно завдання, розв'язувати задачі і проблеми, застосовувати їх в різних професійних ситуаціях та відповідати за результати своєї діяльності.
ПРН 18. Презентувати власні проекти і розробки, аргументувати свої пропозиції щодо розвитку бізнесу.

Очікувані результати, досягнення яких забезпечує навчальна дисципліна:

- Уміння визначати загальне місце бізнес-планування у функціонуванні підприємств індустрії гостинності та інших господарських структур і його відміни в умовах ринкової та адміністративно-командної економік.
Характеризувати сутність, принципи та особливості бізнес-планування в сфері послуг, його значення в сучасних умовах розвитку економіки України.
Характеризувати систему методів бізнес-планування в умовах ринку.
Володіти навичками економічного розуміння та способами розрахунку різних показників планування діяльності підприємства індустрії гостинності.
Уміння визначати значення та зміст розділів поточного плану та бізнес-плану підприємства сфери послуг.
Уміння визначати зміст та завдання оперативно-календарного планування.
Уміння визначати організацію та порядок розробки планів підприємства готельного та ресторанного господарства, підготовку необхідних аналітичних даних.
Уміти складати план підвищення ефективності виробництва, передбачивши в ньому зростання маси прибутку, рентабельності, здобуття переваги на ринку, зростання дивідендів та курсу акцій.
Уміти визначати виробничу потужність підприємства готельного та ресторанного господарства та його підрозділів.
Уміти планувати матеріально-технічне забезпечення підприємства сфери послуг.
Уміти розробляти виробничу програму готельно-ресторанного підприємства, включаючи планування асортиментної політики.
Уміти планувати чисельність персоналу підприємства сфери послуг.
Уміти визначати продуктивність праці та планувати її підвищення за факторами.
Уміти планувати прибуток та його розподіл.
Уміти розробляти бізнес-план підприємства індустрії гостинності.

Зміст навчальної дисципліни:

Змістовий модуль 1.

Методологічні засади бізнес-планування в готельному та ресторанному господарстві

Тема 1. Бізнес-планування у ринковій системі господарювання

Сутнісна характеристика бізнес-плану. Об'єктивна необхідність планування підприємницької діяльності сфери гостинності. Поняття про бізнес-план. Зовнішня та внутрішня функції бізнес-плану. Типологія бізнес-планів в готельному та ресторанному господарстві.

Цілі розробки бізнес-планів. Бізнес-план як інструмент залучення зовнішнього капіталу для реалізації підприємницького проекту як база конструктивних комунікацій між підприємцем та майбутніми постачальниками, продавцями і робітниками. Використання бізнес-плану для моделювання системи управління майбутнім бізнесом. Бізнес-план як спосіб завчасного визначення перешкод на шляху реалізації підприємницького проекту.

Формування інформаційного поля бізнес-плану. Поняття інформаційного поля бізнес-плану. Основні складові інформаційного поля: маркетингова, виробнича, фінансова, загальноекономічна й галузева інформація. Джерела отримання інформації. Вимоги до якості інформації, необхідної для опрацювання бізнес-плану.

Загальна методологія розробки бізнес-плану. Стадії розробки бізнес плану: початкова, підготовча, основна. Змістова характеристика початкової стадії як стадії розробки концепції майбутнього бізнесу: пошук підприємницької ідеї; вибір сфери діяльності; обґрунтування вибору форми організації бізнесу; вибір способу започаткування бізнесу. Призначення підготовчої та основної стадії розробки бізнес плану.

Тема 2. Підготовча стадія розробки бізнес-плану в готельному та ресторанному господарстві

Логіка процесу стратегічного планування на підготовчій стадії. Поняття стратегії. Основні етапи стратегічного планування. Оцінка загального етапу; визначення місії фірми, формулювання цілей діяльності фірми, аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії.

Оцінка сприятливих зовнішніх можливостей та загроз для бізнесу. Потреба в оцінюванні та аналізу зовнішніх чинників. Аналіз загальноекономічних чинників зовнішнього середовища. Основні складові галузевого аналізу. Оцінка конкурентної позиції фірми. Складання матриці конкурентного профілю.

Виявлення сильних і слабких сторін підприємства. Необхідність аналізу ситуації на підприємстві готельного та ресторанного господарства. Основні елементи оцінки сильних і слабких сторін фірми. Використання форми балансу в процесі внутрішнього аналізу. Поняття та сутність SWOT-аналізу.

Визначення місії. Елементи, котрі має містити формулювання місії підприємства готельного та ресторанного бізнесу.

Формулювання цілей діяльності підприємства готельного та ресторанного бізнесу. Поняття мети діяльності підприємства як кінцевого стану, якого підприємство сподівається досягти в майбутньому. Показники, що використовуються для формулювання цілей в процесі бізнес-планування. Вимоги до правильно сформульованих цілей діяльності підприємства.

Аналіз стратегічних альтернатив і вибір стратегії. Типові стратегії за класифікацією М. Портера. Стратегія контролювання витрат: сутність, можливі способи побудови; умови ефективного застосування. Стратегія диференціації: сутність; фактори вибору; ризики застосування. Стратегія фокусування: сутність; послідовність розроблення; можливі

варіанти. Основні принципи вибору стратегії.

Тема 3. Структура, логіка розробки та оформлення бізнес-плану

Структура бізнес-плану. Чинники, що визначають зміст бізнес-плану та його обсяги. Загальні вимоги до змісту бізнес-плану. Процес формування структури бізнес-плану. Структура бізнес-плану, орієнтованого на залучення інвестицій у виробничу діяльність: резюме; галузь, фірма та її продукція (послуги); дослідження ринку, маркетинг-план, виробничий план; організаційний план; оцінка ризиків; фінансовий план.

Логіка розроблення бізнес-плану. Внутрішня логіка розробки бізнес-плану: вибір продукції (послуг) для ринку сфери гостинності; дослідження ринкового середовища майбутнього бізнесу; вибір місцезнаходження готелю чи закладу ресторанного господарства (фірми); прогнозування обсягів продажу продукції (послуг); визначення параметрів майбутнього бізнесу; опрацювання цінової та збутової політики; обґрунтування вибору організаційних параметрів підприємства (фірми); опис потенційних ризиків бізнесу і дій для їх мінімізації; оцінка фінансових параметрів бізнесу, написання висновків з основних положень бізнес-плану (складання резюме).

Вимоги до стилю написання та оформлення бізнес-плану. Загальні вимоги до стилю написання бізнес-плану; простота та лаконічність; функціональність; реалістичність припущень та передбачень; легкість знаходження потрібної інформації. Форма титульного аркушу. Функціональне призначення та правила оформлення змісту. Складання резюме; його призначення та зміст. Додатки: орієнтований перелік матеріалів, що виносяться в додатки, правила оформлення.

Змістовий модуль 2.

Практичні аспекти складання бізнес-плану в готельному та ресторанному господарстві

Тема 4. Галузь, підприємство та його продукція

Галузь, фірма та її продукція. Цілі розробки та структура розділу «Галузь, фірма та її продукція». Аналіз поточного стану справ у галузі та очікуваних тенденцій її розвитку. Концепція «поведінки фірми у галузі». Загальна характеристика фірми: стратегічні та тактичні цілі діяльності.

Продукт та послуги підприємств готельного та ресторанного господарства: опис, привабливість та конкурентоспроможність; стадії розроблення продукту. Перспективи та можливості зростання бізнесу в майбутньому.

Дослідження ринку. Цілі розроблення та структура розділу «Дослідження ринку». Основні етапи процедури дослідження ринку. Загальні параметри ринку продукції (послуги) підприємств сфери гостинності (місткість ринку; тенденції розвитку; основні засоби задоволення попиту споживачів). Критерії сегментації ринку. Порівняльна оцінка привабливості визначених сегментів ринку. Визначення цільового ринку бізнесу.

Оцінка конкурентної позиції підприємств готельного та ресторанного господарства на ринку: визначення прямих і непрямих конкурентів; визначення дійсних факторів конкуренції на ринку, з'ясування конкурентної позиції підприємств готельного та ресторанного господарства на ринку; визначення майбутніх джерел інформації.

Тема 5. Маркетинг-план

Цілі та логіка розробки плану маркетинг-плану. Основні завдання маркетинг-плану. Процес визначення цілей і завдань маркетингової діяльності (орієнтири маркетингової діяльності). Вибір та обґрунтування стратегії маркетингу та програм, що її забезпечують.

Характеристика етапів стратегій маркетингу. Фінансове забезпечення маркетингу. Аналіз можливих обсягів продажу послуг, продукції підприємств готельного та

ресторанного господарства.

Стратегія маркетингу. Загальна маркетингова стратегія підприємства сфери гостинності. Засоби реалізації стратегій маркетингу: вибір каналів збуту продуктів бізнесу (типи каналів збуту; фактори вибору типу каналу збуту, опис власної системи збуту); формування цінової політики (етапи формування цінової політики; моделі та стратегія ціноутворення; застосування знижок цін), організація рекламної кампанії (процедура опрацювання рекламної компанії; бюджет витрат на рекламу, інші елементи політики просування послуг, продукції підприємств готельного та ресторанного господарства); формування політики підтримки продуктів бізнесу. Майбутня стратегія маркетингу. Фінансові потреби на реалізацію плану маркетингу.

Прогнозування обсягів продажу послуг, продукції підприємств готельного та ресторанного господарства. Основні напрямки аналізу припущень щодо можливих обсягів продажу, за часовими інтервалами і за видами послуг, за основними групами споживачів. Консервативні, найімовірніші та оптимістичні прогнози.

Тема 6. Виробничий план

Головне завдання та складові блоку виробничого плану. Логіка опрацювання виробничого плану. Структура виробничого плану. Чинники, що впливають на обсяги та деталізацію інформації у виробничому плані.

Зміст виробничого плану. Основні виробничі операції (робочі процеси). Схема виробничих потоків. Машина та устаткування: характеристика виробничої бази; витрати на купівлю та (або) оренду; амортизаційні відрахування.

Сировина, матеріал та комплектувальні вироби: перелік необхідних виробів; їх постачальники, фінансові та інші умови постачання, запаси матеріальних ресурсів.

Виробничі і невиробничі приміщення, потреби бізнесу у виробничих і невиробничих приміщеннях; опис виробничих об'єктів; витрати на придбання та (або) оренду; ремонт, експлуатацію.

Вплив зовнішніх факторів на виробничі параметри бізнесу.

Тема 7. Організаційний план

Цілі та структура організаційного плану. Головні завдання організаційного плану: довести правильність вибору організаційної форми бізнесу підприємства; довести, що підприємець, його команда менеджерів та інший персонал підприємства здатні практично реалізувати бізнес-план. Послідовність етапів розробки організаційного плану. Структура організаційного плану.

Змістова характеристика організаційного плану. Обґрунтування вибору організаційної форми бізнесу підприємства: можливі організаційно-правові форми організації бізнесу в Україні, їх переваги і недоліки; критерії вибору форми організації бізнесу; причини вибору відповідної форми організації бізнесу.

Визначення потреб підприємства в персоналі: складання переліку необхідних видів діяльності; визначення чисельності персоналу за окремими категоріями; розрахунки вартості утримання персоналу; джерела покриття потреб у персоналі.

Власники підприємства сфери гостинності, менеджери, зовнішні консультанти і стислі анкетні характеристики найважливіших працівників підприємства. Опрацювання організаційної схеми управління підприємства. Підготовка, механізм мотивації та оплати праці персоналу підприємства.

Тема 8. Оцінка ризиків

Цілі розробки та структура розділу «Оцінка ризиків». Сутність підприємницького ризику. Цілі розробки розділу «Оцінка ризиків»: здатність керівництва фірми передбачати

можливі типи ризиків, що пов'язані з бізнесом підприємств готельного та ресторанного господарства спроможність керівників розробити заходи та ефективно реагувати на небезпечні для бізнесу фірми ситуації. Складові концепції управління ризиками. Структура розділу «Оцінка ризиків».

Зміст розділу «Оцінка ризиків». Типи можливих ризиків, що розглядаються в бізнес-планах підприємств готельного та ресторанного господарства. Найбільш можливі типи ризиків. Способи реагування на загрози бізнесу підприємств; розробка організаційних та оперативних процедур запобіжного характеру; розроблення альтернативних планів. Заходи, щодо нейтралізації або мінімізації можливих негативних наслідків, поліпшення якості та ефективності управління підприємством; передавання частини ризику на інших фізичних або юридичних осіб; через хеджування або страхування; самострахування.

Тема 9. Фінансовий план

Значення, зміст і технологія розробки фінансового плану. Цілі складання фінансового плану, його значення для самого підприємця, для потенційних кредиторів або інвесторів. Особливості фінансового плану. Особливості фінансового плану порівняно з іншими розділами бізнес-плану. Зміст, логіка опрацювання та структура фінансового плану.

План доходів і витрат (прибутків та збитків). Послідовність складання плану доходів і витрат: визначення валового прибутку; розрахунки операційних витрат; обчислення операційного прибутку, визначення суми сплати відсотків за кредити, обчислення прибутку до сплати податків, визначення чистого прибутку підприємства.

Аналіз беззбитковості бізнес-плану. Знаходження точки беззбитковості.

План грошових надходжень і виплат (план рахунку готівки). Фактори, що визначають необхідність складання плану руху грошових надходжень і виплат. Процедура складання плану грошових надходжень і виплат. Проформа плану грошових надходжень і виплат. Чистий потік готівки. Додатній потік готівки. Від'ємний потік готівки.

Плановий баланс. Цілі складання планового балансу й вимоги до нього. Активи балансу. Пасиви балансу. Зобов'язання перед власниками та акціонерами.

Очікуванні фінансові коефіцієнти. Цілі розрахунків стандартних фінансових коефіцієнтів. Розрахунки фінансових коефіцієнтів, що відбивають інтереси: короткострокових кредиторів, довгострокових кредиторів, власників підприємства. Аналіз чутливості. Фінансові потреби підприємства й умови повернення коштів кредиторам та інвесторам.

Тема 10. Презентація бізнес-плану готельного та ресторанного господарства

Цілі й завдання презентації бізнес-плану. Сутність презентації бізнес-плану. Чинники, що приваблюють потенційних кредиторів та інвесторів до фінансування підприємницького проекту.

Організація проведення презентації бізнес-плану. Питання, що охоплює презентація: підприємство та його продукція (послуги); ринок (клієнти та конкуренти); маркетингова стратегія підприємства; першочергові фінансові завдання підприємства; власники підприємства та команда менеджерів; необхідні обсяги фінансових коштів; умови та терміни повернення кредиторам та інвесторам вкладених коштів. Тривалість та форми презентації бізнес-плану.

Способи підвищення ефективності презентації бізнес-плану. Попереднє поширення копії бізнес-плану між учасниками презентації. Вдалий вибір форми проведення презентації та методів установлення контактів з учасниками презентації. Широке

використання наочних матеріалів. Зосередження уваги на ключових питаннях пропонованого бізнесу та компетенції команди менеджерів.

Тема 11. Експертиза бізнес-плану

Об'єктивна необхідність проведення експертизи бізнес-проекту. Цілі та головні завдання презентації бізнес-плану. Види проведення експертизи бізнес-плану.

Сутність і складові елементи поширених методик проведення експертизи бізнес-проектів. Критерії оцінки якості обґрунтування бізнес-плану та його розділів.

Методи викладання, навчання:

Проблемні лекції.

Семинарські заняття: публічне обговорення питань тем курсу, навчальні дискусії.

Виконання індивідуального навчально-дослідні завдання (ІНДЗ): інформативний реферат, складання бізнес-проекту за обраною темою.

Форми контролю успішності навчання:

Контрольні заходи з перевірки успішності засвоєння навчального матеріалу з дисципліни включають: поточний контроль, виконання індивідуальних навчально-дослідних занять (ІНДЗ), підсумковий контроль.

Поточний контроль має на меті перевірку виконання завдань як аудиторної, так і самостійної роботи студентів та може проводитися в таких формах:

- перевірка підготовлених виступів, доповідей з тематики семінарських занять;
- усне опитування або письмовий експрес-контроль на аудиторних заняттях;
- перевірка виконання завдань СРС.

Контроль виконання *ІНДЗ* здійснюється у формі перевірки і захисту виконання інформативного реферату, складання бізнес-проекту за обраною темою.

Формою *підсумкового контролю* з навчальної дисципліни «Бізнес-планування в готельному та ресторанному господарстві» є *екзамен*.

Семестровий екзамен – вид підсумкового контролю засвоєння студентами теоретичного та практичного матеріалу з навчальної дисципліни за семестр, що проводиться в період екзаменаційної сесії.

Форма проведення семестрового екзамену – електронне тестування. При проведенні *підсумкового контролю* у формі електронного тестування використовується набір тестових завдань, які містяться в бібліотеці електронних курсів системи дистанційного навчання СУРА для перевірки знань студентів.

Рекомендована література:

Основна:

1. Басюк Т. П., Керанчук Т. Л. Економіка готельно-ресторанного бізнесу: навч. посіб. Київ : НУХТ, 2018. 282 с.
2. Бізнес-планування : навч. посіб. / Т. Г. Васильців, Я. Д. Качмарик, В. І. Блонська, Р.Л. Лупак. Київ : Знання, 2013. 173 с.
3. Гетало В. П., Гончаров Г. О., Колісник А. В. Бізнес-планування : навч. посіб. Київ : Професіонал, 2008. 240 с.
4. Должанський І. З., Загорна Т. О. Бізнес-план: технологія розробки : навч. посіб.. Київ : ЦНЛ, 2006. 384 с.
5. Іванілов О. С. Економіка підприємства : підруч. [2-ге вид.]. Київ : ЦУЛ, 2011. 728 с.
6. Ковешніков В. С., Мальська М. П., Роглев Х. Й. Організація готельно-ресторанної справи : навч. посіб. Київ : Кондор, 2015. 389 с.

7. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч. посіб. [3-тє вид., оновлене і доп.]. Львів : «Новий світ-2000», 2007. 324 с.
8. Козловський В. О., Лесько О. Й. Бізнес-планування : навч. посіб. Вінниця : ВНТУ, 2006. 190 с.
9. Кривонос А. О. Бізнес-планування на підприємстві : навч. посіб. Київ : МАУП, 2006. 160 с.
10. Кулик А. М. Бізнес-планування у готельно-ресторанному господарстві : методичні вказівки до семінарських, практичних занять. Тернопіль. Навчально-виробнича майстерня редакційно-видавничих технологій Галицького коледжу імені В'ячеслава Чорновола, 2019. 164 с.
11. Кучеренко В. Р., Карпов В. А., Маркітан О. С. Бізнес-планування фірми : навч. посіб. Київ : Знання, 2006. 423 с.
12. Македон В. В. Бізнес-планування : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2009. 236 с.
13. Мальська М. П. Готельний бізнес : навч. посіб. Київ : Центр навчальної літератури, 2019. 472 с.
- Додаткова:**
14. Лавров Є. А., Пасько Н. Б., Смоляров Г. А., Курило А. О. Інформаційні технології бізнес-планування : навч. посіб. Суми : Довкілля, 2007. 322 с.
15. Мізюк Б. М. Стратегічне управління : підруч. [2-ге вид., перероб. і доп.]. Львів : Магнолія, 2007. 392 с.
16. Мінцберг Г. Зліт і падіння стратегічного планування / [пер. з англ. К. Сисоевої]. Київ : Вид-во О. Капусти, 2008. 412 с.
17. Подольська В. О., Яріш О. В. Фінансовий аналіз: навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2007. 488 с.
18. Планування діяльності підприємства : навч. посіб. / [за ред. Свінцицької О. М.]. Київ : Кондор, 2009. 264 с.
19. Наказ Міністерства освіти України від 2 червня 1993 року № 161 «Про затвердження Положення про організацію навчального процесу у вищих навчальних закладах». URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0173-93>.
20. ДСТУ 3008:2015 «Звіти у сфері науки і техніки. Структура та правила оформлення».
21. ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 «Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання».

Система оцінювання результатів навчання:

Згідно з діючою в університеті системою комплексної діагностики знань студентів, з метою стимулювання планомірної та систематичної навчальної роботи, оцінка знань студентів здійснюється за 100-бальною системою.

Підсумковий бал з навчальної дисципліни є сумою балів, одержаних за поточний, підсумковий контроль (екзамен) та виконання індивідуального завдання.

Схема розподілу балів:

50 балів (поточний контроль)	10 балів (контроль виконання індивідуального завдання)	40 балів (підсумковий контроль - екзамен)
---------------------------------	--------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

Мінімальний пороговий рівень з кожного виду контролю:

30 балів (поточний контроль)	5 балів (контроль виконання індивідуального завдання)	25 балів (підсумковий контроль - екзамен)
---------------------------------	-------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------

Накопичування балів з навчальної дисципліни під час *поточного* контролю відбувається під час оцінювання таких видів робіт:

- 1) Доповіді, виступи, участь в дискусіях і обговоренні на семінарських заняттях;
- 2) Усне опитування;
- 3) Письмові роботи з засвоєння тем курсу;
- 4) Виконання завдань СРС.

Кожний вид поточної навчальної роботи студента оцінюються за 5-бальною шкалою.

Загальна семестрова оцінка за 100-бальною шкалою переводиться у національну шкалу відповідно до таблиці:

Сума балів за всі види навчальної діяльності	Шкала ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи)	для заліку
90-100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
1-34	F	незадовільно з обов'язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов'язковим повторним вивченням дисципліни

Критерії і порядок оцінювання навчальних досягнень здобувачів під час усіх видів контролю здійснюється відповідно до затверджено в університеті «Положення про критерії та порядок оцінювання навчальних досягнень з навчальних дисциплін здобувачів вищої освіти» (URL : <https://www.suem.edu.ua/normatyvni-dokumeny>).

Політика курсу:

Політика дотримання академічної доброчесності

Викладання навчальної дисципліни ґрунтується на засадах академічної доброчесності. Порушеннями академічної доброчесності вважаються: академічний плагіат, фабрикація, фальсифікація, списування.

За порушення академічної доброчесності студенти можуть бути притягнені до такої академічної відповідальності: повторне проходження оцінювання (контрольна робота, іспит тощо); повторне проходження відповідного освітнього компонента освітньої програми.

Комунікаційна політика

Студенти повинні мати активовану університетську пошту.

Обов'язком студента є перегляд новин на Телеграм-каналі.

Протягом самостійної роботи обов'язком студента є робота з дистанційним курсом «Бізнес-планування в готельному та ресторанному господарстві».

Політика щодо пропусків занять

Студенти мають відвідувати лекційні й практичні (семінарські) заняття. Відсутність студента на занятті може бути виправдана поважною причиною. Поважними причинами відсутності вважаються: хвороба, участь у Всеукраїнській студентській олімпіаді, Всеукраїнському конкурсі студентських наукових робіт чи будь-якому іншому заході, який можна віднести до заходів, що сприяють розвитку студентів і поліпшенню іміджу університету (факультету).

Політика щодо виконання навчальних завдань пізніше встановленого терміну

Студенти мають виконувати всі навчальні завдання у встановлені терміни. Студент, який не виконав ту чи іншу кількість навчальних завдань вчасно й хоче надолужити прогаване, може звернутися по допомогу до викладача.

Політика щодо оскарження оцінювання

Якщо студент не згоден з оцінюванням його знань він може оскаржити виставлену викладачем оцінку у встановленому порядку.

Бонуси

Студенти, які регулярно відвідували лекції (мають не більше двох пропусків без поважних причин) та мають написаний конспект лекцій отримують додатково 2 бали до результатів оцінювання до підсумкової оцінки.