



УТВЕРЖДЕНО:
Учёным советом Высшей школы
туризма и гостеприимства
Протокол № 4/1 от 22.10.2021 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

Б1.О.18 Бизнес – планирование на предприятиях туризма и гостеприимства
Основной профессиональной образовательной программы высшего образования –
программы бакалавриата
по направлению подготовки: *43.03.03 Гостиничное дело*
направленность (профиль): **Гостиничный бизнес**
Квалификация: *бакалавр*
Год начала подготовки: *2022*

Разработчики:

| | |
|---|--------------------------------|
| Должность | ученая степень и звание, ФИО |
| <i>Доцент Высшей школы бизнеса, менеджмента и права</i> | <i>к.э.н. Подсевалова Е.Н.</i> |

Рабочая программа согласована и одобрена директором ОПОП:

| | |
|--|---------------------------------------|
| должность | ученая степень и звание, ФИО |
| <i>Профессор Высшей школы туризма и гостеприимства</i> | <i>Д.ф.н., доцент Газгиреева Л.Х.</i> |



1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» является частью первого блока программы бакалавриата 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Гостиничный бизнес» и относится к обязательной части программы.

Изучение данной дисциплины базируется на дисциплинах программы: «Право», «Менеджмент», «Экономика и предпринимательство», «Организационные и технологические основы гостиничного и ресторанного дела», «Социально-экономическая статистика и статистика туризма»

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ОПК-5 - Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности в части:

ОПК-5.1 - Способен выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания;

ОПК-5.2 - Способен выполнять сопоставление экономических показателей и обосновано выбирать наиболее эффективное решение.

ОПК-5.3. Способен рассчитывать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания и определять способы их достижения.

ПК-9. Способен применять методы прикладных исследований в избранной сфере профессиональной деятельности.

ПК-9.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с изучением основ бизнес-планирования, структурой и содержанием разделов бизнес-плана предприятия туристской индустрии; освоением методик планирования финансово-экономических показателей деятельности предприятий туристской индустрии и расчётов эффективности от реализации предлагаемых управленческих решений.

Предлагаемая программа ориентирована на ознакомление студентов с научным подходом изучения и овладения знаниями и пониманием основных принципов и методов бизнес-планирования, базовыми умениями применять методы и технологии бизнес-планирования на практике в деятельности предприятий индустрии гостеприимства. Данный курс позволит освоить студентам основы теоретических и практических знаний в области бизнес-планирования; развить практические навыки по выполнению расчетов различных финансово-экономических экономических показателей; получить практический опыт по использованию полученных знаний и навыков при разработке отдельных подразделов бизнес – планов предприятий.

Общая трудоёмкость освоения дисциплины составляет 5 зачетных единиц, 180 часов. Преподавание дисциплины ведётся на 3 курсе в 6 семестре продолжительностью 18 недель и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов:

- лекции: поточная;

- практические занятия в форме: обсуждения докладов, решения кейсов, решения практических задач.

Программой предусмотрены следующие виды контроля: текущий контроль успеваемости в форме аудиторного тестирования, защиты проектов, промежуточная аттестация в форме экзамена в 6 семестре для очной и заочной форм обучения.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

- Управление устойчивым развитием гостиничного предприятия;
- Правовое обеспечение туризма и гостеприимства;
- Разработка гостиничного продукта;
- Формирование гостиничного продукта.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

| № ПП | Индекс компетенции, индикатора достижения компетенции | Планируемые результаты обучения (компетенции, индикатора достижения компетенции) |
|---------|---|---|
| 1 | ОПК-5 | Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности в части: ОПК-5.1 - Способен выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания; ОПК-5.2 - Способен выполнять сопоставление экономических показателей и обосновано выбирать наиболее эффективное решение. ОПК-5.3. Способен рассчитывать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания и определять способы их достижения. |
| 2 | ПК-9 | Способен применять методы прикладных исследований в избранной сфере профессиональной деятельности. ПК-9.1. Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности. |

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Дисциплина «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» является частью первого блока программы бакалавриата 43.03.03 Гостиничное дело профиль «Гостиничный бизнес» и относится к обязательной части программы.

Изучение данной дисциплины базируется на дисциплинах программы: «Право», «Менеджмент», «Экономика и предпринимательство», «Социально-экономическая статистика и статистика туризма».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении следующих дисциплин:

- Управление устойчивым развитием гостиничного предприятия;
- Правовое обеспечение туризма и гостеприимства;
- Разработка гостиничного продукта;
- Формирование гостиничного продукта.



4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 5/180 зачетных единиц/
акад. часов.


(1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам)

Очная форма обучения

| № п/п | Виды учебной деятельности | Всего | Семестры | | | |
|------------|---|------------|------------|---|---|---|
| | | | 6 | | | |
| 1 | Контактная работа обучающихся с преподавателем | 74 | 74 | | | |
| | в том числе: | - | - | - | - | - |
| 1.1 | Занятия лекционного типа | 34 | 34 | | | |
| 1.2 | Занятия семинарского типа, в том числе: | 36 | 36 | | | |
| | Семинары | | | | | |
| | Лабораторные работы | | | | | |
| | Практические занятия | 36 | 36 | | | |
| 1.3 | Консультации | 2 | 2 | | | |
| 1.4 | Форма промежуточной аттестации (экзамен) | 2 | 2 | | | |
| 2 | Самостоятельная работа обучающихся | 106 | 106 | | | |
| 3 | Общая трудоемкость час | 180 | 180 | | | |
| | з.е. | 5 | 5 | | | |

Заочная форма обучения

| № п/п | Виды учебной деятельности | Всего | Семестры | | | |
|------------|---|-----------|----------|-----------|---|---|
| | | | 5 | 6 | | |
| 1 | Контактная работа обучающихся с преподавателем | 16 | 2 | 14 | | |
| | в том числе: | - | - | - | - | - |
| 1.1 | Занятия лекционного типа | 6 | 2 | 4 | | |
| 1.2 | Занятия семинарского типа, в том числе: | 6 | | 6 | | |
| | Семинары | | | | | |
| | Лабораторные работы | | | | | |
| | Практические занятия | 6 | | 6 | | |
| 1.3 | Консультации | 2 | | 2 | | |

| | | |
|--|---|--------------|
|  | ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА» | СМК РГУТИС |
| | | Лист 5 из 45 |

| | | | | | | |
|------------|---|------------|-----------|------------|--|--|
| 1.4 | Форма промежуточной аттестации (экзамен) | 2 | | 2 | | |
| 2 | Самостоятельная работа обучающихся | 164 | 34 | 130 | | |
| 3 | Общая трудоемкость | 180 | 36 | 144 | | |
| | час | | | | | |
| | з.е. | 5 | 1 | 4 | | |



5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Очная форма

| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---|---|--|---|-------------------------------------|--|-------------------------|---------------------------|------------------------------------|--------------|-------|--------------------|----------------------|--|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Форма | СРО, академ. часов | Форма проведения СРО | |
| | | | Занятия лекционного типа, академ. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, академ. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, академ. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, академ. часов | | | | | Форма проведения лабораторной работы |
| 1-2 | 1. Сущность и содержание бизнес-планирования. | 1. Предмет, методы, сущность бизнес-плана. Основные принципы, функции, цели и задачи бизнес-планирования. | 2 | лекция | 2 | Обсуждение докладов | | | | | | | 6 | Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала Подготовка докладов по тематике лекции, изучение научно-методической литературы |
| 3-4 | | 2. Общие требования, предъявляемые к бизнес-планам. | 2 | лекция | 2 | Обсуждение докладов | | | | | | | 6 | Подготовка к практическому занятию, предусматривающая |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--------------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------|-------|------------------|----------------------|---|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Форма | СРО, акад. часов | Форма проведения СРО | |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | | | | | Форма проведения лабораторной работы |
| | | Структура проекта. | | | | | | | | | | | | изучение научно-практического материала по заданным вопросам |
| 5 | | Текущий контроль 1 | | | 2 | Аудиторное тестирование | | | | | | 6 | | Изучение литературы по вопросам планирования в индустрии гостеприимства, обобщение собранного материала |
| 10-11 | 2. Методика разработки бизнес- плана | 1. Бизнес- идея проекта. Порядок проведения | 4 | лекция | 2 | Обсуждение докладов | | | | | | 6 | | Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | |
|-----------------------|--------------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------|-------|------------------|---|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Форма | СРО, акад. часов | Форма проведения СРО |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | | | | |
| | предприятия индустрии гостеприимства | предпроектных исследований. | | | | | | | | | | | Подготовка докладов по тематике лекции, изучение научно-методической литературы |
| 12 | | 2. Анализ внутренней и внешней среды предприятия | 4 | лекция | 2 | Обсуждение докладов | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу |
| 13 | | 3. План маркетинга | 4 | лекция | 2 | Решение кейсов | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------|-------|-----------------|--|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Форма | СРО, акад.часов | Форма проведения СРО |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | | | | |
| 14 | | Текущий контроль 2 | | | 2 | Аудиторное тестирование | | | | | | 6 | Подготовка к тестированию |
| 15 | | 4. Разработка гостиничных услуг | 2 | лекция | 2 | Обсуждение докладов | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка материала к групповому проекту |
| 16-17 | | 5.Организационный план | 4 | лекция | 4 | Решение кейсов | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала подготовка материала к групповому проекту |
| | | Текущий контроль 3 | | | 2 | Аудиторное | | | | | | 6 | Подготовка к |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------|-------|------------------|--|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Форма | СРО, акад. часов | Форма проведения СРО |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | | | | |
| | | | | | тестирование | | | | | | | | тестированию |
| | | 6. Разработка финансового плана | 4 | Лекция | 4 | Решение практических задач | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка материала к групповому проекту |
| | | 7. Инвестирование проекта | 4 | Лекция | 2 | Решение практических задач | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка материала к групповому проекту |
| | | 8. Страхование и риски бизнес-планов | 4 | Лекция | 4 | Обсуждение докладов | | | | | | 6 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка материала к |



Для заочной формы обучения:

| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---|--|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|--------------|------------------|------------------|----------------------|---|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | | Консультации | Форма проведения | СРО, акад. часов | Форма проведения СРО | |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | Форма проведения лабораторной работы | | | | | |
| 1-2 | 1. Сущность и содержание бизнес-планирования. | 1. Предмет, методы, сущность бизнес-плана. Основные принципы, функции, цели и задачи бизнес-планирования. 2. Общие требования, предъявляемые к бизнес-планам. Структура проекта. | 1,0 | лекция | 0,5 | Обсуждение сообщений | | | | | | | | 14 | Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | |
|-----------------------|---|---|--|---|-------------------------------------|--|-------------------------|---------------------------|------------------------------------|--------------|----------|--------------------|---|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Формы ИТ | СРО, академ. часов | Форма проведения СРО |
| | | | Занятия лекционного типа, академ. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, академ. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, академ. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, академ. часов | | | | |
| 5 | | Текущий контроль 1 | | | 0,5 | Аудиторное тестирование | | | | | | 20 | Ознакомление с ЭБС, обобщение лекционного материала |
| 10-11 | 2. Методика разработки бизнес- плана предприятия индустрии гостеприимства | 1. Бизнес- идея проекта. Порядок проведения предпроектных исследований. 2. Анализ внутренней и внешней среды предприятия 3. План маркетинга | 1,0 | Лекция | 0,5 | Решений кейсов | | | | | | 14 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---|--|---|-------------------------------------|--|-------------------------|---------------------------|------------------------------------|--------------|------------------|--------------------|--|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Формы проведения | СРО, академ. часов | Форма проведения СРО |
| | | | Занятия лекционного типа, академ. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, академ. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, академ. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, академ. часов | | | | |
| 12 | | Текущий контроль 2 | | | 0,5 | Аудиторное тестирование | | | | | | 20 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала |
| 13 | | 4. Разработка туристских товаров и услуг 5. Организационный план | 1,0 | Потоковая лекция | 0,5 | Решений задач | | | | | | 14 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, докладов по основному материалу |
| 14 | | Текущий контроль 3 | | | 0,5 | Аудиторное | | | | | | 20 | Подготовка к |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|--|--|---|--|--|------------------------------|---------------------------|---|--------------|----------|-------------------------|----------------------|--|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | Формы ИТ | СРО, академические часы | Форма проведения СРО | |
| | | | Занятия лекционного типа, академические часы | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, академические часы | Форма проведения практического занятия | Семинары, академические часы | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, академические часы | | | | | Форма проведения лабораторной работы |
| | | | | | тестирование | | | | | | | | тестированию | |
| 15 | | 6. Разработка финансового плана 7. Инвестирование проекта 8. Страхование и риски бизнес-планов | 3,0 | Лекция | 0,5 | Решение практических задач | | | | | | | 14 | Работа в ЭБС, обобщение лекционного материала, подготовка материала к групповому проекту |
| 16-17 | | Текущий контроль 4 | | | 2,5 | Защита группового | | | | | | | 48 | Подготовка |



| Номер недели семестра | Наименование раздела | Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО | Виды учебных занятий и формы их проведения | | | | | | | | | | | | |
|-----------------------|----------------------|---|--|---|-----------------------------------|--|-----------------------|---------------------------|----------------------------------|--------------|----------|------------------|----------------------|--------------------------------------|---------------------------------|
| | | | Контактная работа обучающихся с преподавателем | | | | | | | Консультации | неформ | СРО, акад. часов | Форма проведения СРО | | |
| | | | Занятия лекционного типа, акад. часов | Форма проведения занятия лекционного типа | Практические занятия, акад. часов | Форма проведения практического занятия | Семинары, акад. часов | Форма проведения семинара | Лабораторные работы, акад. часов | | | | | Форма проведения лабораторной работы | |
| | | | | | | проекта | | | | | | | | | презентации группового проекта. |
| | | Групповая консультация | | | | | | | | | 2 | | | | |
| | | Промежуточная аттестация (экзамен) | | | | | | | | | 2 | | | | |



6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение

| № п/п | Тема, трудоемкость в акад.ч. | Учебно-методическое обеспечение |
|-------|---|--|
| 1. | Предмет, методы, сущность бизнес-плана. Основные принципы, функции, цели и задачи бизнес-планирования.– 6 часов/7 часов | Основная литература 1. Волков А.С., Марченко А.А. В67 Бизнес-планирование: Учеб. пособие. — М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. Режим доступа http://znanium.com/catalog/product/534877 |
| 2. | Общие требования, предъявляемые к бизнес-планам. Структура проекта.– 6 часов/7 часов | 2. Бизнес-планирование: Учебник / Под ред. проф. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2017 - Режим доступа http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=883963 |
| | Текущий контроль 1 – аудиторное тестирование – 6 часов/ 20 часов | 3. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / Горбунов В. Л. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2018. Режим доступа http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=924762 |
| 1. | Бизнес- идея проекта. Порядок проведения предпроектных исследований. - 6 часов /4 часа | Дополнительная литература |
| 2. | Анализ внутренней и внешней среды предприятия - 6 часов/4 часа | 1. Инвестиционное бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н.В. Крашениникова. - М.: Альфа-М: НИЦ ИНФРА-М, 2014. Режим доступа http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=429037 |
| 3. | План маркетинга - 6 часов/6 часов | 2. Бизнес-планирование: Учебное пособие/Романова М. В. - М.: ИД ФОРУМ, НИЦ ИНФРА-М, 2015. Режим доступа http://znanium.com/catalog/product/504797 |
| | Текущий контроль 2 – аудиторное тестирование – 6 часов/20 часов | Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» |
| 4. | Разработка туристских товаров и услуг – 6 часов/7 часов | 1. Электронная библиотечная система Book.ru: http://www.book.ru/ |
| 5. | Организационный план – 6 часов/7 часов | 2. ЭБС znanium.com |
| | Текущий контроль 3 – аудиторное тестирование – 6 часов/20 часов | |
| 6. | Разработка финансового плана – 6 часов/3 часа | |
| 7. | Инвестирование проекта - 6 часов/4 часа | |
| 8. | Страхование и риски бизнес-плана – 6 часов/ 7 часов | |
| | Текущий контроль 4 –Защита группового проекта – 28 часов/48 часов | |



7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

| № пп | Индекс компете- нции , индика- тора достиж- ения компет- енции | Содержание компетенции (индикатора достижения компетенции) | Раздел дисциплины, обеспечиваю- щий этапы формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) | В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (индикатора достижения компетенции) обучающийся должен: | | | Трудовая функция из профстандарта |
|---------|---|---|---|---|---|--|--|
| | | | | знать | уметь | владеть | |
| 1. | ОПК-5 | Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности | | | | | |
| | ОПК-5.1 | Способен выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания | Все разделы | принципы ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания | определять затраты предприятий в сфере гостеприимства и общественного питания | навыками использования методов расчёта затрат предприятий в сфере гостеприимства и общественного питания | Анализировать результаты деятельности службы гостиничного фонда и департаментов (служб, отделов) |
| | ОПК-5.2 | Способен выполнять сопоставление экономических показателей и обосновано выбирать наиболее | Все разделы | теоретические основы определения затрат для разработки бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания | анализировать экономические показатели и использовать для бизнес-плана гостиничного | навыками расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания | в материальных ресурсах и персонале и принимать меры по их изменению |



| | | | | | | | |
|----|--|---|-------------|---|---|---|--|
| | | эффективное решение | | | предприятия и предприятия питания | для совершенствования деятельности | |
| | ОПК-5.3 | Способен рассчитывать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания и определять способы их достижения. | Все разделы | - основные показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также способы их достижения | - рассчитывать основные показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания; определять способы их достижения | - навыками расчета основных показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также навыками определения способов их достижения | |
| 2. | ПК-9. Способен применять методы прикладных исследований в избранной сфере профессиональной деятельности | | | | | | |
| | ПК-9.1 | Использует прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности | Все разделы | - методы исследования рынка, технологических и управленческих инноваций сферы гостеприимства и общественного питания; - основы предпроектных исследований гостиничного рынка, основы анализа исходных данных | - использовать прикладные методы для исследования рынка, анализа внутренней и внешней среды гостиничного предприятия | - методами исследования для решения основных задач бизнес-плана гостиничного предприятия; методикой расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия | |



7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

| Результат обучения по дисциплине | Показатель оценивания | Критерий оценивания | Этап освоения компетенции |
|---|---|---|--|
| Знание принципов ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания и теоретических основ определения затрат для разработки бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания; основных показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также способов их достижения. Умение определять и анализировать затраты предприятий сфере гостеприимства и общественного питания, анализировать экономические показатели и использовать для бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания; рассчитывать основные показатели экономической эффективности производственной деятельности | Аудиторное тестирование, защита проекта | Студент демонстрирует знание принципов ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания и теоретических основ определения затрат для разработки бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания; основных показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также способов их достижения. Студент демонстрирует умение определять и анализировать затраты предприятий сфере гостеприимства и общественного питания, анализировать экономические показатели и использовать для бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания; рассчитывать основные показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания; определять способы их достижения. Студент демонстрирует владение навыками использования методов расчёта затрат и показателей расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания для совершенствования деятельности; навыками расчета основных | Закрепление способности выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания; выполнять сопоставление экономических показателей и обосновано выбирать наиболее эффективное решение; рассчитывать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания и определять способы их достижения. |



| | | | |
|--|--|---|--|
| <p>в сфере гостеприимства и общественного питания; определять способы их достижения.</p> <p>Владение навыками использования методов расчёта затрат и показателей расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия и предприятия питания для совершенствования деятельности; навыками расчета основных показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также навыками определения способов их достижения.</p> | | <p>показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания, а также навыками определения способов их достижения.</p> | |
| <p>Знание методов исследования рынка, технологических и управленческих инноваций сферы гостеприимства и общественного питания; основ предпроектных исследований гостиничного рынка, основ анализа исходных данных.</p> <p>Умение использовать прикладные методы для исследования рынка, анализа внутренней и внешней среды</p> | <p>Аудиторное тестирование, защита проекта</p> | <p>Студент демонстрирует знание методов исследования рынка, технологических и управленческих инноваций сферы гостеприимства и общественного питания; основ предпроектных исследований гостиничного рынка, основ анализа исходных данных.</p> <p>Студент демонстрирует умение использовать прикладные методы для исследования рынка, анализа внутренней и внешней среды гостиничного предприятия.</p> <p>Студент демонстрирует владение методами</p> | <p>Закрепление способности использовать прикладные методы для исследования рынка, технологических и управленческих инноваций в избранной сфере деятельности</p> |



| | | | |
|---|--|---|--|
| <p>гостиничного предприятия. Владение методами исследования для решения основных задач бизнес-плана гостиничного предприятия; методикой расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия.</p> | | <p>исследования для решения основных задач бизнес-плана гостиничного предприятия; методикой расчета показателей разделов бизнес-плана гостиничного предприятия.</p> | |
|---|--|---|--|



Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Контроль промежуточной успеваемости студентов по дисциплине Бизнес-планирование в гостиничном и ресторанном деле строится на бально-рейтинговой системе и заключается в суммировании баллов, полученных студентом по результатам текущего контроля и итоговой работы.

Текущий контроль реализуется в формах тестирования, оценки качества и активности работы на практических занятиях, анализа добросовестности и самостоятельности при написании творческих работ, решения задач, посещаемости занятий и т.д. В семестре по дисциплине «Бизнес-планирование в гостиничном и ресторанном деле» устанавливаются мероприятия текущего контроля успеваемости (4 «контрольных точки»). Выполнение всех заданий текущего контроля является обязательным для студента и является основанием для допуска к промежуточной аттестации.

К критериям выставления рейтинговых оценок текущего контроля относятся:

Основные критерии:

- оценка текущей успеваемости по итогам работы на семинарах;
- оценки за письменные работы (рефераты, доклады, решение задач и др.);
- оценки текущей успеваемости по итогам интерактивных форм практических занятий (деловые игры, дискуссии и др.);
- посещение учебных занятий.

Дополнительные критерии:

- активность на лекциях и семинарских занятиях, интерес к изучаемому предмету;
- владение компьютерными методами изучения предмета, умение готовить презентации для конференций, использование Интернета, профессиональных баз данных при подготовке к занятиям и написании письменных работ;
- обязательное посещение учебных занятий;
- оценка самостоятельной работы студента;
- участие студента в работе организуемых высшей школой круглых столов, конференций и пр.;
- общий уровень правовой культуры, эрудиция в области правовых проблем.

Результаты промежуточной аттестации определяются оценками "отлично", "хорошо", "удовлетворительно", "неудовлетворительно" (форма промежуточной аттестации – дифференцированный зачет).

В соответствии с Положением «о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата и программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам» рейтинговая оценка студентов по каждой учебной дисциплине независимо от ее общей трудоемкости, определяется по 100-балльной шкале в каждом семестре. Распределение баллов рейтинговой оценки между видами контроля рекомендуется устанавливать в следующем соотношении:

Посещаемость – посещение занятий лекционного типа (за исключением поточных) и занятий семинарского типа оценивается накопительно следующим образом: максимальное количество баллов, отводимых на учет посещаемости (30 баллов), делится на количество лекций (за исключением поточных) и практических занятий по дисциплине.



Полученное значение определяет количество баллов, набираемых студентом за посещение одного занятия. По решению Ученого совета Высшей школы туризма, индустрии гостеприимства и дизайна посещаемость учебных занятий может не учитываться при оценивании результатов освоения дисциплин.

Успеваемость – оценка успеваемости выставляется за выполнение заданий текущего контроля по дисциплине. Как правило, в семестре 4 мероприятия текущего контроля (4 «контрольных точки»), причем выполнение всех 4 заданий текущего контроля является обязательным для студента. При обнаружении преподавателем в выполненном студентом задании плагиата данное задание оценивается 0 баллов и считается не выполненным.

Практические занятия (между «контрольными точками») проводятся в активной и интерактивной форме (дискуссии по изученному материалу, разбор ситуаций и т.п.), в аудитории или вне аудитории (на выставке, например). Несмотря на то, что преподаватель не оценивает в баллах студента на каждом занятии, в тоже время преподаватель фиксирует активность на занятии и при подведении итогов за семестр начисляет от 0 до 5 рейтинговых бонусных баллов за активность на занятиях.

Результаты текущего контроля успеваемости учитываются при выставлении оценки в ходе промежуточной аттестации.

Для допуска к промежуточной аттестации обучающийся должен выполнить все мероприятия текущего контроля по дисциплине (не иметь задолженностей по текущей контролю успеваемости) и набрать в общей сложности не менее 51 балла.

Перевод рейтинговых баллов в итоговую 5 – балльную шкалу оценку осуществляется в соответствии с таблицей.

| Баллы за семестр | Автоматическая оценка | | Баллы за зачет | Баллы за экзамен | Общая сумма баллов | Итоговая оценка |
|------------------|-----------------------------|-----------------------|----------------|------------------|----------------------|--|
| | зачет | экзамен | | | | |
| 90-100* | зачет | 5 (отлично) | - | - | 90-100 | 5 (отлично) |
| 71-89* | зачет | 4 (хорошо) | - | 0-20 | 71-89 90-100 | 4 (хорошо) 5 (отлично) |
| 51-70* | зачет | 3 (удовлетворительно) | - | 0-20 | 51-70 71-89 90 | 3 (удовлетворительно) 4 (хорошо) 5 (отлично) |
| 50 и менее | недопуск к зачету, экзамену | | - | - | 50 и менее | 2 (неудовлетворительно), незачет |

* при условии выполнения всех заданий текущего контроля успеваемости

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

| Критерии оценки | оценка |
|-----------------|--|
| | «5», если (90 – 100)% правильных ответов |
| | «4», если (70 – 89)% правильных ответов |



| | |
|-------------------------|---|
| выполнено верно заданий | |
| | «3», если (50 – 69)% правильных ответов |
| | «2», если менее 50% правильных ответов |

Средство оценивания – групповой проект

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении группового проекта

| Критерии оценки | оценка |
|---|----------------|
| Разработан подробный бизнес-план с презентацией | 26 – 35 баллов |
| Подготовленный проект с презентацией, имеются отдельные недочеты | 16 – 25 баллов |
| Проект и презентация выполнены небрежно, не полностью раскрыты вопросы выбранной темы | 1 – 15 баллов |
| Проект подготовлен не по теме, презентация отсутствует | 0 баллов |

Виды средств оценивания, применяемых при проведении промежуточного контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм промежуточного контроля

Решение ситуационных задач

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении кейсов (ситуационных задач)

| | |
|-------------------------------------|--|
| Предел длительности контроля | 30 мин. |
| Критерии оценки | <ul style="list-style-type: none">– было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе (задаче);– были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;– были использованы дополнительные источники информации для решения кейса(задачи);– были выполнены все необходимые расчеты;– подготовленные в ходе решения кейса документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;– выводы обоснованы, аргументы весомы;– сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений |
| Показатели оценки | max 10 баллов |
| «5», если (9 – 10) баллов | полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников |
| «4», если (7 – 8) баллов | неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: <ul style="list-style-type: none">- не были выполнены все необходимые расчеты;- не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в кейсе; |



| | |
|---------------------------------|---|
| «3», если (5 – 6) баллов | неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - не были подготовлены в ходе решения кейса документы, которые соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию; - не были сделаны собственные выводы, которые отличают данное решение кейса от других решений |
|---------------------------------|---|

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

| Номер недели семестра | Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части) | Вид и содержание контрольного задания | Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи |
|-----------------------|---|--|--|
| 8 | Сущность и содержание бизнес-планирования | Контрольная точка 1 - Аудиторное тестирование | Тестирование состоит из 20 вопросов с несколькими вариантами ответа. Необходимо выбрать верный ответ из трех-четырёх предложенных. |
| 11 | Методика разработки бизнес-плана предприятия индустрии гостеприимства | Контрольная точка 2 - Аудиторное тестирование | Тестирование состоит из 20 вопросов с несколькими вариантами ответа. Необходимо выбрать верный ответ из трех-четырёх предложенных. |
| 15 | Методика разработки бизнес-плана предприятия индустрии гостеприимства | Контрольная точка 3 - Аудиторное тестирование | Тестирование состоит из 20 вопросов с несколькими вариантами ответа. Необходимо выбрать верный ответ из трех-четырёх предложенных. |
| 17 | Методика разработки бизнес-плана предприятия индустрии гостеприимства | Групповой проект | Оформление проектов и презентаций в соответствии с требованиями. Количество слайдов презентации – 15-20. Формат файла презентации MS Power Point. Доклад – 7-8 мин. Результаты выполнения группового проекта предоставляются преподавателю в электронной форме |

Тестовые материалы

1. Тестовые задания

Вариант 1

1. Планирование деятельности гостиничного предприятия– это:

а). определение целей фирмы на перспективу;



- б). ресурсное обеспечение поставленных целей;
в). контроль за выполнением поставленных целей;
г). способы достижения целей;
д). Все вышеперечисленное.
- 2. Совокупность конкретных методов и способов разработки планов развития как по предприятию в целом и его структурным подразделениям, так и в разрезе временных периодов с целью обеспечения их взаимосвязи и преемственности – это:**
- а). техника планирования;
б). методология планирования;
в). методика планирования;
г). технология планирования;
д). техника и технология планирования.
- 3. Система требований к формированию планов, которая включает методы разработки плановых показателей и внутреннюю логику построения планов – это:**
- а). техника планирования;
б). методология планирования;
в). методика планирования;
г). технология планирования;
д). техника и технология планирования.
- 4. Преимуществом бизнес-планирования является то, что оно:**
- а) приучает сначала думать, а потом делать;
б) позволяет сделать ошибки сначала на самом деле, а потом - на бумаге;
в) приучает полагаться исключительно на интуицию;
г) избавляет руководителя от необходимости стимулировать творческую активность подчиненных.
- 5. По утверждению консультанта по управлению Пола Барроу, действительно хороший бизнес-план:**
- а) чаще всего получается с первой попытки;
б) обычно удается со второй попытки;
в) обычно удается с третьей попытки;
г) получается, как правило, раза с десятого.
- 6. Бизнес-план, который составляется с целью повысить эффективность работы компании, должен иметь объем:**
- а) значительно меньше 20-40 страниц;
б) 20-40 страниц;
в) значительно больше 20-40 страниц;
г) 50 страниц.
- 7. Среди перечисленных ниже утверждений выберите неверное:**
- а) резюме бизнес-плана может быть длинным, если бизнес-план составляется для привлечения капитала;
б) резюме любого бизнес-плана должно быть коротким;
в) резюме любого бизнес-плана должно занимать не более двух страниц;
г) резюме любого бизнес-плана должно быть исключительно позитивным.
- 8. Если вы хотите привлечь долевые инвестиции, то должны в своем бизнес-плане составить финансовый прогноз на:**
- а) 1 год;
б) 3 года;
в) 5 лет;



г) 10 лет.

9. Коэффициент покрытия процентов показывает:

- а) способность компании вовремя выполнять краткосрочные обязательства за счет своих оборотных активов;
- б) рост продаж за год, выраженный в процентах;
- в) какую часть долгосрочного капитала составляют долгосрочные займы (выражается в процентах);
- г) способность компании выплачивать процентные платежи из прибыли (выражается в количестве раз).

10. Компания вполне рентабельна, у нее хороший денежный поток, но она не в состоянии финансировать необходимые- для развития капитальные вложения. Данную ситуацию можно исправить, в частности, с помощью:

- а) банковского кредита;
- б) овердрафта;
- в) лизинга;
- г) долевого финансирования.

11. Процесс объединения клиентов в группы с аналогичными характеристиками называется:

- а) позиционированием;
- б) структурированием;
- в) сегментацией;
- г) дефрагментацией.

12. В рамках PEST-анализа рассматриваются, в частности, следующие аспекты:

- а) тенденции в области здравоохранения, техники безопасности, охраны окружающей среды и защиты интересов потребителей, которые могут привести к принятию новых законов, влияющих на компанию;
- б) влияние на работу компании новых технологий в банковской сфере;
- в) расовые;
- г) движение «зеленых».

13. Обеспечить лояльность бренду - это задача:

- а) стратегии сбыта;
- б) стратегии дифференциации;
- в) нишевой стратегии;
- г) стратегии лидерства в области затрат.

14. Процесс разработки практически любого нового товара или услуги предполагает:

- а) создание опытного образца,
- б) проектирование;
- в) производство мелкой партии и пробный маркетинг;
- г) исследование рынка;
- д) полномасштабное производство и маркетинг.

15. Меморандум конфиденциальности защищает интересы ...

- а) инвестора
- б) банкира
- в) предпринимателя

16. Считается, что лучший способ удержать хороших сотрудников:

- а) предоставлять им возможность продвижения по службе;
- б) правильно ими управлять;
- в) предоставить им хороший пакет вознаграждения;



г) способствовать их обучению и повышению квалификации.

17. Среди приведенных ниже утверждений выберите верное:

- а) как только вы подготовите бизнес-план, приступайте к составлению следующего;
- б) у бизнес-плана не всегда есть «конечный срок реализации»;
- в) если ваши продажи и прибыль окажутся выше предусмотренных прогнозами, то пересматривать бизнес-план не обязательно;
- г) бизнес-план составляется раз и навсегда.

18. Как правило, к причинам разработки бизнес-плана не относят стремление:

- а) повысить эффективность работы компании;
- б) увеличить штат сотрудников;
- в) получить одобрение вышестоящего руководства на реализацию той или иной идеи;
- г) привлечь капитал.

19. Текущая миссия и цели компании рассматриваются в разделе бизнес-плана с названием:

- а) «Конкурентная бизнес-стратегия»;
- б) «Рынки и конкуренты»;
- в) «Компания и ее руководство»;
- г) «Управление компанией».

20. Если компания разрабатывает бизнес-план, чтобы получить финансовую поддержку со стороны, то этот бизнес-план должен содержать:

- а) миссию, цели, задачи и планы действий компании;
- б) только цели и задачи компании;
- в) только миссию и цели компании;
- г) только миссию, цели и задачи компании.

Вариант 2

1. Сколько основных фаз жизненного цикла имеет проект?

- 1) 4 2) 3 3) 5

2. Основные принципы бизнес – планирования это:

- 1) Вариантность 2) Научная обоснованность 3) Неопределенность
- 4) Пошаговость 5) Системность

3. Предметом бизнес – планирования является:

- 1) Совокупность действий и задач, обладающая следующими отличительными чертами: четкие (уникальные) цели; определенные сроки, ограниченные ресурсы
- 2) Предварительный текст какого либо документа
- 3) Технические документы – чертежи, расчеты, макеты создаваемых зданий, сооружений, машин, приборов и т.д.

4. Разделы бизнес – плана, посвященные анализу общего положений предприятия

- 1) Резюме 2) План маркетинга 3) Организационный план
- 4) Производственный план 5) Финансовый план

5. Основная цель раздела «План маркетинга»

- 1) Разработка стратегий и мероприятий маркетингового комплекса
- 2) Организация систематизированных маркетинговых исследований
- 3) Обеспечение планируемого объем продаж за счет маркетинговых мероприятий

6. Маркетинговое планирование предполагает:

- 1) маркетинговые исследования макроокружения и внутренней среды;
- 2) проведение SWOT-анализа; 3) построение предположений;
- 3) определение финансовых прогнозов.

7. Формирование стратегии продаж предусматривает:

- 1) определение целей бизнеса;
- 2) разработку стратегий маркетинга;
- 3) определение маркетинговых программ;
- 4) составление бюджетов;
- 5) пересмотр результатов и целей, маркетинговых стратегий и программ.

8. В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты проекта?

- 1) Производственном плане
- 2) Финансовом плане
- 3) В резюме
- 4) Плане маркетинга

9. Резюме составляют на основе:

- 1) данных консультантов
- 2) предварительно собранных материалов
- 2) готовых пунктов плана

10. В каких случаях необходим маркетинговый контроль на предприятии?

- 1) при определении доли предприятия на рынке
- 2) при определении расходов на маркетинг
- 3) при возникновении отклонений от плана маркетинга в ходе его выполнения

11. Предлагаемая в бизнес-плана организационная структура должна создать условия для производства продуктов при ...

- 1) уникальности продукта
- 2) создании нового рынка
- 3) минимизации издержек

12. Имеет ли смысл разрабатывать бизнес-план при отсутствии плана маркетинга?

- 1) Да.
- 2) Нет.
- 3) Это зависит от решения руководства предприятия

13. К внешней среде бизнеса относят:

- 1) сферу, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;
- 2) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие не может влиять непосредственно;
- 3) сферу, в которой предприятие не осуществляет свою деятельность;
- 4) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, на которые само предприятие может влиять непосредственно.

14. К внутренней среде бизнеса относят:

- 1) общую среду, которая находится в рамках предприятия;
- 2) совокупность «факторов влияния» вне предприятия, которые непосредственно подконтрольны предприятию;
- 3) часть общей среды, которая находится в рамках предприятия;
- 4) совокупность «факторов влияния» внутри предприятия, которые непосредственно подконтрольны предприятию

15. Проектирование организационной структуры управления предполагает планирование:

- 1) Системы управления бизнесом или проектом;
- 2) Численности персонала проекта;
- 3) Взаимосвязей управленческих группам и управленческих командам;
- 4) Все ответы верны+

16. При разработке календарного плана учитываются:

- 1) Затраты времени на выполнение работ;
- 2) Сроки выполнения;
- 3) Последовательность проведения работ;
- 4) Учитываются все варианты+

17. План производства содержит

- 1) описание продукта

- 2) технологию производства
- 3) расчет материальных затрат
- 4) описание местоположения бизнеса
- 5) все перечисленное

18. План маркетинга должен отражать вопросы, связанные с:

- 1) ценообразованием
- 2) продвижением продукта
- 3) технологией производства
- 4) все перечисленное

19. Резюме проекта составляется

- 1) в начале написания бизнес-плана
- 2) в конце написания бизнес-плана

20. В каком разделе бизнес-плана используется SWOT-анализ?

- 1) план маркетинга
- 2) план производства

Вариант 3.

1. Целью финансового раздела бизнес – плана является:

- 1) Обоснование финансовой состоятельности проекта
- 2) Обоснование размера инвестиционных расходов
- 3) Разработка кредитный план проекта

2. Вписать недостающие элементы финансового раздела бизнес - плана

- 1) План прибылей (убытков)
- 2) Прогноз денежных потоков
- 3) Прогнозный баланс активов и пассивов

3. Группировка статей плана денежных потоков

- 1) Денежные потоки от основной деятельности
- 2) Денежные потоки от инвестиционной деятельности
- 3) Денежные потоки от финансовой деятельности
- 4) Денежные потоки от маркетинговой деятельности
- 5) Денежные потоки от прочей деятельности

4. Назначение прогнозного баланса проекта:

- 1) Проверка синхронности изменения активов и пассивов
- 2) Анализ финансового положения проекта
- 3) Расчет финансовых коэффициентов
- 4) Расчет точки безубыточности
- 5) Оценка эффективности проекта

5. Существуют ли стандарты на структуру и содержание разделов бизнес-планов?

- 1) структура и содержание определена стандартами IAS и GAAP
- 2) определяется Положениями по бухгалтерскому учету (ПБУ)
- 3) стандарта не существует
- 4) структура и содержание разделов определяется инвесторами

6. В каком разделе бизнес-плана будут представлены ожидаемые финансовые результаты (бюджет проекта)?

- 1) в описании производства
- 2) в описании предприятия
- 3) в резюме
- 4) в финансовом плане



7. Какие основные плановые документы должны быть в финансовом плане?

- 1) план продаж
- 2) план прибылей и убытков
- 3) план балансов
- 4) план денежных потоков
- 5) все перечисленные выше

8. Какой документ в финансовом плане – самый важный для финансового менеджера?

- 1) план прибылей и убытков
- 2) план балансов
- 3) план денежных потоков
- 4) план распределения прибыли
- 5) все перечисленные выше планы

9. Какие финансовые решения относятся к разряду основных решений?

- 1) формирования оборотного капитала
- 2) создание основного капитала
- 3) оптимизация структуры капитала
- 4) распределение прибыли

10. При определении денежного потока учитывается ли амортизация?

- 1) да
- 2) нет

11. Укажите основные (возможные) причины образования дефицита денежных средств на расчетном счете предприятия (наличие отрицательного денежного потока в балансе наличности)?

- 1) снижение цен на рынке
- 2) низкие доходы
- 3) увеличение производственных расходов
- 4) высокие расходы
- 5) рост дебиторской задолженности
- 6) рост запасов
- 7) нерациональное использование средств

12. Основанием для начала работы над бизнес-планом является ...

- 1) бизнес-идея
- 2) низкий объем продаж
- 3) отсутствие прибыли

13. В каком плановом документе отражается способность предприятия генерировать денежные средства?

- 1) в плане прибылей и убытков
- 2) в плане балансов
- 3) в плане денежных потоков
- 4) в плане распределения прибыли

14. Какие документы финансового плана используются для оценки финансово-хозяйственной деятельности проекта (бизнес-плана)?

- 1) план продаж
- 2) план производства
- 3) план инвестиционных затрат
- 4) план прибылей и убытков
- 5) план балансов
- 6) план денежных потоков
- 7) план распределения прибыли

15. Какие значения коэффициента текущей (общей) ликвидности считаются допустимыми?

- 1) от 0,5 до 0,2
- 2) от 0,7 до 0,8
- 3) от 1 до 2 или 3

16. Что такое срок окупаемости проекта?

- 1) это время, в течение которого будут оплачиваться начальные инвестиции
- 2) это период времени, необходимый для возмещения затрат по проекту



3) это период времени, начиная с которого предприятие будет работать только на себя

17. Приоритетную ориентацию на привлечение ресурсов в бизнес рекомендуется использовать ... предприятиям

1) вновь создаваемым 2) любым 3) давно работающим на рынке

18. Аналитическая часть бизнес-плана завершается ...

- 1) описанием проектируемого продукта
- 2) описанием стратегии выхода на рынок
- 3) исследованием рынка

19. В состав мер по реализации стратегии маркетинга входит ...

- 1) разработка концепции финансового плана
- 2) тактика работы с инвестором
- 3) участие в конкурсе по получению гранта

20. Под финансовой устойчивостью предприятия подразумевается состояние счетов предприятия, гарантирующее ...

- 1) быструю реализацию активов
- 2) его ликвидность
- 3) постоянное покрытие убытков
- 4) независимость предприятия от внешних источников финансирования

Примерная тематика групповых проектов

1. Разработка бизнес-плана создания гостиничного предприятия.
2. Разработка бизнес-плана строительства гостиницы.
3. Разработка бизнес-плана развития гостиницы.
4. Разработка бизнес-плана спортивного развлекательного центра в гостинице.
5. Разработка бизнес-плана культурного центра.
6. Разработка бизнес-плана летнего кафе на базе отеля.
7. Разработка проекта бизнес-плана по строительству СПА- комплекса на базе отеля
8. Техничко-экономическое обоснование потребности в кредите на приобретение транспортных средств для нужд отеля.
9. Разработка маркетинговой стратегии гостиничного предприятия.
10. Организация рекламной кампании отеля в сети Internet.
11. Разработка рекламных мероприятий на примере конкретной гостиницы.
12. Разработка бизнес-плана финансового оздоровления гостиничного предприятия
13. Разработка мероприятий по совершенствованию качества приема и обслуживания туристов.
14. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью привлечения капитала в развитие лечебно-оздоровительных услуг.
15. Разработка бизнес-плана фирмы с целью расширения сферы деятельности.

Промежуточная аттестация

Ситуационные задачи

Задача 1.

Какой вариант цены следует выбрать гостинице, чтобы завоевать рынок сбыта: повысить цену одного номера до 3000 рублей или снизить цену продажи до 2500 руб. Конкурент предлагает аналогичные номера по цене 2600 руб. в сутки



Условия: постоянные затраты составляют 2500 тыс. руб., переменные – 85 руб./ед. При улучшении качества номера постоянные затраты возрастут до 3100 тыс. руб., удельные переменные издержки – 100 руб.

Задача 2.

Собственные средства гостиничного предприятия составляют 34 886 883 руб.,
заемные средства 8 889 508 руб.,
валюта баланса 43 776 391 руб.,
краткосрочные обязательства 3 095 938 руб.,
внеоборотные активы 26 971 216 руб.

Определите показатели финансовой независимости и устойчивости (автономии, зависимости, текущей задолженности, собственные оборотные средства).

Задание 3

Заполните таблицы, необходимые для составления бизнес-плана по созданию нового предприятия

Стимулы для разработки бизнес-плана

| Стимул | Приведите примеры указанных стимулов |
|--|--------------------------------------|
| Наличие спроса на услуги, которые планируются к реализации | |
| Наличие предварительных соглашений (гарантийных писем) с потенциальными поставщиками | |
| Наличие необходимой документации для оказания услуг | |
| Наличие мощностей (или возможностей их создания в короткие сроки), сырья и трудовых ресурсов | |
| Выведение на рынок новых видов услуг | |
| Поиск инвесторов | |
| Необходимость стратегического планирования и прогнозирования деятельности предприятия | |

Жизненный цикл бизнес-плана

| Этап | Сущность этапа |
|--|----------------|
| 1. Возникновение собственно идеи, разработка бизнес-идеи и составление бизнес-плана. | |
| 2. Разработка бизнес-плана и представление его на внедрение | |
| 3. Внедрение бизнес-проекта и выход на рынок. | |
| 4. Функционирование и развитие предложенного в бизнес-проекте дела | |
| 5. Уход с рынка бизнеса | |

Задача 4.



Рассчитайте величину плановой рентабельности проекта и срок окупаемости проекта для следующих условий:

Общая стоимость проекта – 20 000 000 руб.;

Загрузка – рассчитано на 14 двухместных номеров (28 мест), 12 люксов (28–56 мест), 2 VIP люкса (4–12 мест).

В целом, по ценовой политике, усреднено для простоты расчетов, можно взять общее количество мест – 96.

Средняя стоимость одного места – полный пансион (проживание, питание) в день – 2100 руб. (75 \$).

Учитывая сезонный характер эксплуатационного периода, а также необходимость понижающего коэффициента заполняемости – 0,7, примем за количество рабочих дней в месяц – 20 дней.

Как правило, общая сумма себестоимости услуг, а также различные налоги и отчисления составляют не более 50% от суммы дохода.

Задача 5.

На сколько изменится рентабельность затрат при росте заполняемости отеля на 10% (с 60% до 70%), если 60% заполняемости соответствует 235 номерам, постоянные затраты составляют в месяц 354000 руб., а себестоимость обслуживания номера в месяц составляет 350 руб., стоимость номера в сутки составляет 234 рубля, в месяце 30 дней?

Кейс 1

Какие изменения можно прогнозировать в туристском бизнесе России с учётом современных проблем в экономике, а также политической обстановки в мире? Предложите меры, способствующие развитию гостиничного бизнеса в новых условиях. Какие мероприятия помогут повысить продажи услуг отелей?

Кейс 2

Ваше предприятие хочет участвовать в конкурсном распределении инвестиционных централизованных ресурсов для реконструкции гостиницы «Москва». Каким макетом бизнес-плана нужно воспользоваться, чтобы принять участие в конкурсе? Составьте резюме проекта.

Кейс 3

Grand Hotel De Bordeaux & Spa расположен в старинном здании в самом сердце мировой винной столицы Бордо. Отель ориентируется на гостей с достатком выше среднего, даже начальные цены за одну ночь на порядок выше среднерыночных. Основными постояльцами на сегодняшний день являются представители Китая и Великобритании. Также услугами отеля пользуется немало туристов из других стран Европы, иногда из России.

Регион Бордо пока уступает по популярности Лазурному берегу Франции и горнолыжным курортам среди российской аудитории. Вероятно, это связано с не слишком большой осведомленностью о возможностях времяпрепровождения в Бордо, помимо посещений винных шато.

Первоочередной задачей PR-кампании была организация знакомства с регионом, освещение сотрудничества отеля с культурным центром города, и как следствие привлечение платежеспособной аудитории, в том числе часто путешествующих и проживающих за пределами родины россиян (большинство из них, прибыв в Бордо, останавливается не в отелях, а при шато).



Достичь этого предполагалось, рассказав не только об уникальных предложениях и конкурентных преимуществах отеля Grand Hotel De Bordeaux & Spa, но также в целом о регионе Бордо, его наследии, развлечениях и, конечно, о вине. К тому же, требовалось напомнить основной массе туристов из Китая и Великобритании об отеле, рассказать о ряде нововведений и повысить узнаваемость гостиницы в целом.

Что необходимо сделать для успешного решения поставленной цели? Ваши действия.

7.4. Содержание занятий семинарского типа.

Занятия семинарского типа – одна из форм учебных занятий, направленная на развитие самостоятельности учащихся и приобретение различных умений и навыков.

Занятие семинарского типа представляет собой комплексную форму и завершающее звено в изучении предусмотренных в рабочей программе тем дисциплины. Комплексность данной формы занятий определяется тем, что в ходе проведения занятия сочетаются выступления студентов и преподавателя; положительное толкование (рассмотрение) обсуждаемой проблемы и анализ различных, часто дискуссионных позиций; обсуждение мнений студентов и разъяснение (консультация) преподавателя; углубленное изучение теории и приобретение навыков умения ее использовать в практической работе.

Количество часов занятий семинарского типа по дисциплине определено рабочим учебным планом направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело.

Занятия семинарского типа проводятся в форме практических занятий.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

Тематика практических занятий

1. Сущность и содержание бизнес-планирования.

Практическое занятие 1.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: Предмет, методы, сущность бизнес- плана. Основные принципы, функции, цели и задачи бизнес-планирования.

Вопросы для обсуждения:

1. Основы и цель бизнес-планирования
2. Внешние и внутренние цели бизнес-плана
3. История развития бизнес-планирования в России
4. Требования мировой практики к бизнес-планированию
5. Принципы и функции бизнес-планирования.
6. Задачи бизнес-планирования.
7. Специфика организованных покупателей на рынке гостиничных услуг

Цель занятия: повторение и углубление базовых понятий бизнес-планирования

Практические навыки: знать понятийный аппарат бизнес-планирования, сущность и методы разработки бизнес-планов, основные функции и задачи бизнес-планирования в процессе практического занятия.

Практическое занятие 2.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: Общие требования, предъявляемые к бизнес-планам.
Структура проекта..

Вопросы для обсуждения:

1. Общие требования, предъявляемые к бизнес-планам
2. Виды бизнес-планов
3. Схемы бизнес-плана
4. Структура бизнес-плана

Цель занятия: изучение общих требований к проектам, видов бизнес-планов и схем.

Практические навыки: знать общие требования к проектам, виды бизнес-планов и схемы в процессе практического занятия.

2. Методика разработки бизнес- плана предприятия индустрии гостеприимства

Практическое занятие 1.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: Бизнес-идея проекта. Порядок проведения предпроектных исследований.

Вопросы для обсуждения:

1. Определение сути проекта (профиль компании, продукты и услуги).
2. Бизнес-идея проекта.
3. Порядок проведения предпроектных исследований.
4. Анализ возможностей и препятствий (анализ отрасли, анализ клиентов, анализ рынка).
5. Разработка стратегии.

Цель занятия: изучение порядка проведения предпроектных исследований.

Практические навыки: знать порядок проведения предпроектных исследований и умение его применять в процессе практического занятия.

Практическое занятие 2.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов.

Тема и содержание занятия: Анализ внутренней и внешней среды предприятия

Вопросы для обсуждения:

1. Внутренняя и внешняя среда гостиничного предприятия.
2. Анализ рынка.
4. Анализ конкурентов.
5. Методы анализа внутренней среды и внешнего окружения предприятия.

Цель занятия: изучение вопросов анализа внутренней и внешней среды гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение анализировать внешнюю и внутреннюю среду предприятия.

Практическое занятие 3.

Вид практического занятия: Решение кейсов

Тема и содержание занятия: План маркетинга.

Вопросы для обсуждения:

1. Сегментация рынка гостиничных услуг.
2. Анализ и оценка рынков сбыта услуг и продукта гостиницы
2. Анализ рыночной конъюнктуры,
3. Характеристика конкурентов, их стратегии и тактики.

Цель занятия: изучение вопросов составления плана маркетинга гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение составлять план маркетинга предприятия.

Примеры кейсов

Кейс 1

Какие изменения можно прогнозировать в туристском бизнесе России с учётом современных проблем в экономике, а также политической обстановки в мире? Предложите меры, способствующие развитию гостиничного бизнеса в новых условиях. Какие мероприятия помогут повысить продажи услуг отелей?

Кейс 2

Grand Hotel De Bordeaux & Spa расположен в старинном здании в самом сердце мировой винной столицы Бордо. Отель ориентируется на гостей с достатком выше среднего, даже начальные цены за одну ночь на порядок выше среднерыночных. Основными постояльцами на сегодняшний день являются представители Китая и Великобритании. Также услугами отеля пользуется немало туристов из других стран Европы, иногда из России.

Регион Бордо пока уступает по популярности Лазурному берегу Франции и горнолыжным курортам среди российской аудитории. Вероятно, это связано с не слишком большой осведомленностью о возможностях времяпрепровождения в Бордо, помимо посещений винных шато.

Первоочередной задачей PR-кампании была организация знакомства с регионом, освещение сотрудничества отеля с культурным центром города, и как следствие привлечение платежеспособной аудитории, в том числе часто путешествующих и проживающих за пределами родины россиян (большинство из них, прибыв в Бордо, останавливается не в отелях, а при шато).

Достичь этого предполагалось, рассказав не только об уникальных предложениях и конкурентных преимуществах отеля Grand Hotel De Bordeaux & Spa, но также в целом о регионе Бордо, его наследии, развлечениях и, конечно, о вине. К тому же, требовалось напомнить основной массе туристов из Китая и Великобритании об отеле, рассказать о ряде нововведений и повысить узнаваемость гостиницы в целом.

Что необходимо сделать для успешного решения поставленной цели? Ваши действия.

Кейс 3

Представить рекламную стратегию гостиницы по выбору студента в виде таблицы:

| Вид рекламы | Как реализован | Эффективность (преимущества и недостатки) |
|--|----------------|---|
| Рассылка рекламных писем – предложений отдельным покупателям | | |
| Вывески в торговых точках | | |
| Теле- и радиореклама | | |



| | | |
|--|--|--|
| Рекламные объявления в газетах и журналах | | |
| Рекламные щиты на улицах вдоль автомагистралей, издание плакатов | | |
| Реклама на мелких товарах (календарях, ручках) | | |
| Издание брошюр | | |
| Реклама в телефонных справочниках | | |
| Издание рекламных проспектов | | |

Практическое занятие 4.

Вид практического занятия: Решение кейсов

Тема и содержание занятия: Разработка гостиничных услуг.

Вопросы для обсуждения:

1. Виды услуг, оказываемых гостиницами.
2. Материально-техническое обеспечение гостиничного предприятия.
3. Источники формирования материальной базы гостиничного предприятия.
4. Затраты на приобретение необходимого оборудования.

Цель занятия: изучение вопросов разработки услуг гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение составлять план создания новых видов услуг гостиничного предприятия.

Практическое занятие 5.

Вид практического занятия: Решение кейсов

Тема и содержание занятия: Организационный план.

Вопросы для обсуждения:

1. Организационная структура гостиничного предприятия;
2. Ключевой управленческий персонал;
3. Профессиональные советники и услуги;
4. Персонал гостиницы;
5. Кадровая политика гостиницы;
6. Календарный план;
7. План социального развития;
8. Правовое обеспечение деятельности гостиничного предприятия.

Цель занятия: изучение вопросов составления организационного плана гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение составлять организационный план предприятия..

Практическое занятие 6.

Вид практического занятия: Решение практических задач

Тема и содержание занятия: Разработка финансового плана



Вопросы для обсуждения:

1. Прогнозирование объема продаж
2. Оценка прямых материальных затрат
3. Расходы по оплате труда
4. Оценка накладных расходов
5. Смета себестоимости предоставленных услуг
6. Расчёт коммерческих и управленческих расходов
7. План доходов и расходов
8. Денежные потоки гостиницы
9. Отчет о прибылях и убытках
10. Баланс денежных расходов и поступлений
11. Прогнозный баланс активов и пассивов (для предприятия)
12. Анализ безубыточности
13. Стратегия финансирования

Практическое задание

Задача 1. Определите прибыль (убыток) планируемого года, если:

| №№ | Показатель | Сумма (тыс.руб.) |
|----|--|---------------------|
| 1. | Выручка от реализации товаров Себестоимость товаров | 350000 220000 |
| 2. | Прибыль (убыток) от реализации услуг | |
| 3. | Доходы от внереализационных операций, в т.ч. - доходы по ценным бумагам - доходы от долевого участия в деятельности других предприятий | 580 420 |
| 4. | Операционные доходы: - от прочей реализации -арендные платежи | 550 700 |
| 5. | Операционные расходы: - по прочей реализации -амортизация и обслуживание имущества, сданного в аренду | 90 210 |
| 6. | Внереализационные доходы: - поступления в возмещение причиненных предприятию убытков - курсовые разницы | 2 100 2 600 |
| 7. | Внереализационные расходы: - курсовые разницы - налог на имущество организаций | 1 800 650 |
| 8. | Прибыль (убыток) планируемого года | |

Ситуация 1. Распределите затраты на постоянные (Р пост.) или переменные (Р пер.):

- а) административно-управленческие расходы;
- б) сдельная заработная плата рабочих;
- в) повременная заработная плата рабочих;
- г) материальные затраты (сырье и основные материалы);



- д) амортизационные отчисления;
- е) арендные платежи;
- ж) имущественные и местные налоги;
- з) оплата труда служащих;
- и) топливо и энергия на технологические нужды.

Ситуация 2. Сгруппируйте затраты по элементам:

- а) сырье и материалы;
- б) топливо и энергия на технологические нужды;
- в) отопление и освещение заводоуправления;
- г) заработная плата персонала транспортногo цеха;
- д) амортизация оборудования цеха;
- е) канцелярские расходы;
- ж) начисление социального налога на зарплату;
- з) страховые взносы на добровольное личное страхование работников;
- и) заработная плата служащих;
- к) комплектующие изделия;
- л) тара;
- м) амортизация электронно-вычислительной техники;
- н) рекламные расходы.

Цель занятия: изучение вопросов составления финансового плана гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение составлять финансовый план предприятия..

Практическое занятие 7.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: Инвестирование проекта

Вопросы для обсуждения:

1. Виды инвестиций в гостиничный бизнес.
2. Формы инвестиций.
3. Этапы инвестиционной фазы проекта.

Цель занятия: изучение вопросов составления инвестиционного плана гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение составлять инвестиционный план предприятия..

Практическое занятие 8.

Вид практического занятия: Обсуждение докладов

Тема и содержание занятия: Страхование и риски бизнес-планов

Вопросы для обсуждения:

1. Виды рисков
2. Политические риски
3. Производственные риски
4. Имущественный риск
5. Финансовый риск
6. Валютный риск.
7. Методы страхования рисков: балансовый, опытно-статистический, нормативный, экономико-математический.

Цель занятия: изучение вопросов страхования и возможных рисков бизнес-плана гостиничного предприятия.

Практические навыки: умение выявлять возможные риски бизнес-плана предприятия.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень информационных справочных систем (при необходимости)

8.1. Основная литература

1. Бизнес-планирование : учебник / под ред. Т.Г. Попадюк, В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 296 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-9558-0617-4. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1247086> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Бизнес-планирование : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2021. — 296 с. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1222076> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
3. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов : научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — 2-е изд. — Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2022. — 288 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Наука и практика). — DOI: <https://doi.org/10.12737/0611-5>. - ISBN 978-5-369-01894-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1850118> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

8.2. Дополнительная литература

1. Волков А.С., Марченко А.А. В67 Бизнес-планирование: Учеб. пособие. — Москва : РИОР: ИНФРА-М, 2018. — 81 с. — (ВО: Бакалавриат). — www.dx.doi.org/10.12737/14621. - ISBN 978-5-369-00732-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/document?id=372100> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Чараева, М. В. Инвестиционное бизнес-планирование : учебное пособие/ М.В. Чараева, Г.М. Лапицкая, Н. В. Крашенникова. — Москва : Альфа-М : ИНФРА-М, 2019. - 176 с.: ил. - ISBN 978-5-98281-370-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1026028> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.
2. Романова, М. В. Бизнес-планирование : учебное пособие / М.В. Романова. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2021. — 240 с. — (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-8199-0756-6. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1446152> (дата обращения: 16.03.2022). – Режим доступа: по подписке.

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотечная система Book.ru: <http://www.book.ru/>
2. ЭБС znanium.com

8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системам



1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office

1. Профессиональная база данных: база данных государственной статистики Федеральной службы государственной статистики http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/
2. Профессиональная база данных: база социологических данных Всероссийского центра изучения общественного мнения <https://wciom.ru/database/>
3. Профессиональная база данных: Федеральный перечень туристских объектов Министерства культуры РФ. <http://xn----7sba3acabbldhv3chawrl5bzn.xn--p1ai/>
4. Профессиональная база данных: Открытые данные Ростуризма. <http://opendata.russiatourism.ru/opendata>
5. Профессиональная база данных: Открытые данные Министерства культуры РФ. <http://opendata.mkrf.ru/>
6. Профессиональная база данных: Министерство экономического развития Российской Федерации: <http://economy.gov.ru/minec/main>

1. Информационно-справочная система: справочно-правовая система Консультант + <http://www.consultant.ru>
2. Информационная справочная система: информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ <http://www.garant.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает аудиторную (работа на лекциях и практических занятиях) и внеаудиторную (самоподготовка к лекциям и практическим занятиям) работу обучающегося.

В качестве основной методики обучения была выбрана методика, включающая - совокупность приёмов, с помощью которых происходит целенаправленно организованный, планомерно и систематически осуществляемый процесс овладения знаниями, умениями и навыками.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» в предлагаемой методике обучения выступают лекционные и практические занятия (с использованием интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

Лекции

На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Изложение лекционного материала рекомендуется проводить в мультимедийной форме (презентаций). Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала.

- занятия семинарского типа:



Практические занятия по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» проводятся с целью приобретения практических навыков в области бизнес-планирования, основных разделов бизнес-плана предприятия сферы сервиса.

Практическая работа заключается в выполнении студентами, под руководством преподавателя, комплекса учебных заданий, направленных на усвоение научно-теоретических основ бизнес-планирования, приобретение практических навыков и овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий. Выполнения практической работы студенты производят в письменном виде, в виде презентаций и докладов, а также эссе и рефератов. Отчет предоставляется преподавателю, ведущему данный предмет, в электронном и печатном виде - лекции: поточная;

- практические занятия в форме обсуждения докладов, решения кейсов, решения практических задач.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов. Основой практикума выступают типовые задачи, которые должен уметь решать специалист в области сервиса.

- самостоятельная работа обучающихся

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической, периодической, научно-технической литературой и технической документацией, необходимыми для углубленного изучения дисциплины «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- овладение фундаментальными знаниями;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической, научно-технической литературой и технической документацией;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):



Учебные занятия по дисциплине «Бизнес-планирование на предприятиях туризма и гостеприимства» проводятся в следующих оборудованных учебных кабинетах, оснащенных соответствующим оборудованием:

| Вид учебных занятий по дисциплине | Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования |
|---|---|
| Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная аттестация | учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска |
| Занятия семинарского типа | учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска |
| Самостоятельная работа обучающихся | помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроекционное оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно-телекоммуникационную сеть "Интернет", доска; Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска |