

Частное образовательное учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТЕХНОЛОГИЙ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ»

РАССМОТРЕНО И ОДОБРЕНО

УТВЕРЖДАЮ

На заседании кафедры сервиса и
туризма
Протокол № 10 от 26.05.2023 г.

Первый проректор
С.В. Авдашкевич
28.06.2023

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Дисциплина:	Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
Направление подготовки:	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль):	Конгрессно-выставочная деятельность
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат исторических наук, доцент Филиппова И .Г.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель освоения дисциплины:

формирование у студентов компетенций на основе получения комплексного представления о технологии процесса оказания услуг, освоения методов бизнес-планирования процесса оказания услуг, выработки практических навыков по планированию бизнеса в конгрессно-выставочной деятельности.

Задачи дисциплины:

- сформировать представление о сущности и принципах бизнес-планирования;
- сформировать представление об особенностях технологии процесса оказания услуг, определяющих подход к бизнес-планированию;
- изучить структуру и основные требования к составлению бизнес-планов в конгрессно-выставочной деятельности;
- овладеть методикой разработки бизнес-планов на основе методических подходов бизнес-планирования;
- сформировать навыки в обработке экономических показателей функционирования фирмы, определении характеристик и тенденций рынка;
- выработать умения самостоятельного составления бизнес-планов в конгрессно-выставочной деятельности;
- сформировать навыки использования программных средств поддержки при составлении бизнес-плана;
- сформировать навыки анализа и оценки готовых бизнес-планов.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы высшего образования

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
ПК-4 Способен осуществлять разработку концепции и бизнес-плана организации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг	ПК-4.1 Знает методы разработки видения и концепции проекта, инструменты бизнес планирования, современные подходы к управлению проектами, календарному планированию, бюджетированию и экономическим расчетам проекта, современные методы управления рисками, в том числе особенности управления рисками в конгрессно-выставочном бизнесе; выставочный менеджмент; историю развития сферы конгрессно-выставочных услуг. ПК-4.2 Умеет определять приоритеты и ключевые факторы эффективности конгрессно-выставочного мероприятия на основе имеющейся маркетинговой информации, принимать эффективные тактические решения в рамках имеющихся ресурсных ограничений, рассчитывать коммерческие показатели эффективности проекта мероприятия, определять ключевые факторы, влияющие на получение целевых коммерческих результатов, анализировать риски организации конгрессно-выставочного мероприятия	33.019 Профессиональный стандарт «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок»

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Планируемые результаты освоения ОП ВО (код и содержание компетенций)	Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Примечание
	<p>ПК-4.3 Способен разрабатывать или актуализировать концепции проекта конгрессно-выставочного мероприятия, обосновывать выбор места проведения мероприятия с учетом особенностей его концепции, разрабатывать бизнес-план проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, разрабатывать концепцию бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе конгрессно-выставочного мероприятия.</p>	
<p>ПК-5 Способен управлять реализацией проекта в сфере конгрессно-выставочных услуг</p>	<p>ПК-5.1 Знает особенности выставочного менеджмента на различных этапах организации мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, современные подходы к управлению проектами, календарное планирование и бюджетирование проектов, основы управления персоналом, мотивации работников, командообразования, инструменты тайм-менеджмента.</p> <p>ПК-5.2 Умеет адаптировать типовые подходы к организации конгрессно-выставочных мероприятий к особенностям конкретного мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, применять финансовые и нефинансовые инструменты мотивации для получения наилучших результатов по проекту мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, распределять задачи и работы в соответствии с квалификацией и индивидуальными особенностями участников команды проекта мероприятия, ориентироваться в разнообразии инструментов и методов выставочного менеджмента.</p> <p>ПК-5.3 Способен разрабатывать календарный план реализации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, формировать команду проекта конгрессно-выставочного мероприятия, разрабатывать систему мотивации для участников команды проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг и согласовывать ее с руководством организации, разрабатывать бюджет проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг и контролировать его выполнение.</p>	<p>33.019 Профессиональный стандарт «Специалист по выставочной деятельности в сфере торгово-промышленных выставок»</p>

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-4.1. Знает методы разработки видения и концепции проекта, инструменты бизнес планирования, современные подходы к управлению проектами, календарному планированию, бюджетированию и экономическим расчетам проекта, современные методы управления рисками, в том числе особенности управления рисками в конгрессно-выставочном бизнесе; выставочный менеджмент; историю развития сферы конгрессно-выставочных услуг.	Знает принципы, методы и технологию разработки видения и концепции проекта в сфере конгрессно-выставочных услуг; принципы, методы и технологию бизнес-планирования и его особенности в конгрессно-выставочной деятельности; современные подходы к управлению бизнес-проектами, календарному планированию, бюджетированию и экономическим расчетам проекта, современные методы управления рисками, в том числе особенности управления рисками в конгрессно-выставочном бизнесе; выставочный менеджмент; историю развития сферы конгрессно-выставочных услуг; основные экономические и финансовые показатели эффективности конгрессно-выставочной деятельности; современные методы оценки эффективности бизнес-планов и инвестиционных проектов.
ПК-4.2. Умеет определять приоритеты и ключевые факторы эффективности конгрессно-выставочного мероприятия на основе имеющейся маркетинговой информации, принимать эффективные тактические решения в рамках имеющихся ресурсных ограничений, рассчитывать коммерческие показатели эффективности проекта мероприятия, определять ключевые факторы, влияющие на получение целевых коммерческих результатов, анализировать риски организации конгрессно-выставочного мероприятия	Умеет рассчитывать производственную программу, проектные мощности, ресурсное обеспечение процесса оказания услуг в конгрессно-выставочной деятельности; определять приоритеты и ключевые факторы эффективности конгрессно-выставочного мероприятия; планировать издержки и финансовые результаты конгрессно-выставочного мероприятия; составлять бизнес-планы; оценивать целесообразность реализации бизнес-плана с помощью современных методов оценки эффективности проектов, определять ключевые факторы, влияющие на получение целевых коммерческих результатов, анализировать риски организации конгрессно-выставочного мероприятия.
ПК-4.3. Способен разрабатывать или актуализировать концепции проекта конгрессно-выставочного мероприятия, обосновывать выбор места проведения мероприятия с учетом особенностей его концепции, разрабатывать бизнес-план проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, разрабатывать концепцию бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе конгрессно-выставочного мероприятия.	Владеет навыками разработки бизнес-планов для конгрессно-выставочных мероприятий; методами планирования в конгрессно-выставочной деятельности; разрабатывать или актуализировать концепции проекта конгрессно-выставочного мероприятия, обосновывать выбор места проведения мероприятия с учетом особенностей его концепции, разрабатывать бизнес-план проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, разрабатывать концепцию бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе конгрессно-выставочного мероприятия; навыками расчета производственной программы, проектных мощностей, ресурсного обеспечения процесса оказания услуг; навыками расчета основных экономических и финансовых показателей эффективности конгрессно-выставочной деятельности.

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ПК-5.1. Знает особенности выставочного менеджмента на различных этапах организации мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, современные подходы к управлению проектами, календарное планирование и бюджетирование проектов, основы управления персоналом, мотивации работников, командообразования, инструменты тайм-менеджмента.	Знает классификацию выставочных мероприятий, виды, специфику и характеристику конгрессно-выставочных мероприятий, основные этапы организации выставки; организационные основы выставочной деятельности, структуру выставок, особенности правовых и хозяйственных отношений между участниками выставочной деятельности; понятие, виды и технологии организации выставочной деятельности, терминологию, применяемую в конгрессно-выставочной деятельности; экономические аспекты выставочной деятельности; структуру бизнеса и распределения доходов, экономические и правовые аспекты сервисной деятельности; основы организации и планирования деятельности предприятий сервиса; основы управления персоналом, основы тайм-менеджмента.
ПК-5.2. Умеет адаптировать типовые подходы к организации конгрессно-выставочных мероприятий к особенностям конкретного мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, применять финансовые и нефинансовые инструменты мотивации для получения наилучших результатов по проекту мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, распределять задачи и работы в соответствии с квалификацией и индивидуальными особенностями участников команды проекта мероприятия, ориентироваться в разнообразии инструментов и методов выставочного менеджмента.	Умеет использовать информацию о конгрессно-выставочных мероприятиях в современном мире; Производить экономический анализ рисков выставочного участия; применять общие критерии при осуществлении оценки экономической эффективности и целесообразности организации выставки (выставочного стенда); планировать издержки и финансовые результаты деятельности по организации выставочного стенда; работать в команде и мотивировать персонал выставочного мероприятия.
ПК-5.3. Способен разрабатывать календарный план реализации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, формировать команду проекта конгрессно-выставочного мероприятия, разрабатывать систему мотивации для участников команды проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг и согласовывать ее с руководством организации, разрабатывать бюджет проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг и контролировать его выполнение.	Владеет методикой организации выставки; приемами и методами приобретения новых знаний по конгрессно-выставочной деятельности; приемами экономического анализа участия предприятия в выставке; способен применять эффективные методы мотивации команды выставочного мероприятия; способен разрабатывать календарный план реализации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, формировать команду проекта конгрессно-выставочного мероприятия.

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-4.1 ПК-5.1	ПК-4.2 ПК-5.2	ПК-4.3 ПК-5.3
1	Основы теории бизнес-планирования. Введение. Сущность бизнес-планирования	ПК-4 ПК-5	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №1 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)
2	Основы теории бизнес-планирования. Структура бизнес-плана и методические подходы к его составлению.	ПК-4 ПК-5	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №1 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)
3	Аналитические разделы бизнес-плана. Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг.	ПК-4 ПК-5	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №2 (10)	Расчетно-графическая работа №1 (20)

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ПК-4.1 ПК-5.1	ПК-4.2 ПК-5.2	ПК-4.3 ПК-5.3
4	Аналитические разделы бизнес-плана. Юридический план.	ПК-4 ПК-5	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №2 (10)	Расчетно-графическая работа №2 (20)
5	Аналитические разделы бизнес-плана. План маркетинга.	ПК-4 ПК-5	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задача №2 (10)	Расчетно-графическая работа №2 (20)
6	Аналитические разделы бизнес-плана. Организационный план.	ПК-4 ПК-5	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Задача №3 (10)	Расчетно-графическая работа №2 (20)
7	Расчетные разделы бизнес-плана. План производства.	ПК-4 ПК-5	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Задача №3 (10)	Расчетно-графическая работа №2 (20)
8	Расчетные разделы бизнес-плана. Финансовый план и риски предприятия. Заключение	ПК-4 ПК-5	Коллоквиум/ Проект (групповой проект) №1 (20)	Задача №3 (10)	Расчетно-графическая работа №2 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1: Основы теории бизнес-планирования. Введение. Сущность бизнес-планирования Введение в учебную дисциплину: цель, задачи, предмет и основное содержание дисциплины, ее место и роль в системе подготовки специалиста; построение и последовательность обучения дисциплине и отчетность. Сущность бизнес-планирования. Бизнес-план и его назначение. Цели бизнес-плана. Задачи, решаемые в бизнес-плане. Форма представления бизнес-плана. Практические занятия/самостоятельная работа: Содержание бизнес-плана. Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Основы теории бизнес-планирования. Структура бизнес-плана и методические подходы к его составлению. Типовая структура бизнес-плана. Титульный Лист, его назначение и содержание. Меморандум о конфиденциальности. Резюме, его содержание и назначение. Обоснование потребности в инвестициях. Основные разделы бизнес-плана. Приложения к бизнес-плану. Команда разработчиков. Информационное обеспечение. Особенности разработки бизнес-плана на предприятиях индустрии моды и красоты. Практические занятия/самостоятельная работа: Структура бизнес-плана. Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: Аналитические разделы бизнес-плана. Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг. Сущность и назначение описания продукции/услуг. Характеристика сути предлагаемого проекта в части описания будущей продукции (услуги), ее потребительских свойств. Конкурентоспособность на рынке, преимущества в сравнении с аналогами, определение уникальных и отличительных качеств. Аспекты технологии, необходимой для производства продукции или услуг. Преимущества, которые продукция несет потенциальным покупателям. Практические занятия/самостоятельная работа: Характеристика объекта бизнес-плана. Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 4: Аналитические разделы бизнес-плана. Юридический план.</p>

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Сущность и назначение юридического плана. Выбор организационно – правовой формы предприятия. Уставный капитал предприятия – назначение, виды вкладов, распределение между учредителями. Устав предприятия. Юридически-правовые формы взаимоотношений предприятий с поставщиками и потребителями продукции. Взаимоотношения предприятия сферы моды и красоты с бюджетом, налоговыми органами и банками.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Юридический план.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 5: Аналитические разделы бизнес-плана. План маркетинга.</p> <p>Сущность и назначение плана маркетинга. Определение маркетингового исследования. Выбор маркетинговой стратегии. Изучение рынка. Определение положения продукта на рынке. Анализ рыночных возможностей. Отбор целевых рынков и целевых сегментов. Прогнозирование сбыта. Определение факторов, влияющих на сбыт. Структура ассортимента продукции. Выбор стратегии развития предприятия. Выбор стратегии ценообразования. Описание и выбор способа реализации. Выбор рекламной политики. Определение маркетингового бюджета.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: План маркетинга.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 6: Аналитические разделы бизнес-плана. Организационный план.</p> <p>Сущность и назначение организационного плана. Разработка организационной структуры и структуры управления. Организация работы персонала с учётом квалификационных требований к специалистам. Формирование штатного расписания. Определение форм, систем, уровня оплаты труда работников предприятия.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Организационный план.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 7: Расчетные разделы бизнес-плана. План производства.</p> <p>Сущность и назначение плана производства. Разработка производственной структуры предприятия. Разработка программы производства продукции/услуг. Расчет потребности в оборудовании. Переменные и постоянные затраты. План прямых материальных затрат. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции. Расчет себестоимости производства продукции/услуг. Факторы, влияющие на уровень себестоимости. Расчет цены продукции/услуг.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: План производства.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 8: Расчетные разделы бизнес-плана. Финансовый план и риски предприятия. Заключение</p> <p>Сущность и назначение финансового плана. Состав финансового плана. Планирование доходов предприятия по каждому виду деятельности. Расчет доходов и затрат. Планирование прибыли. Баланс денежных расходов и поступлений. Стратегия финансирования. Возможные источники финансирования. Выбор варианта привлечения средств. Типы рисков. Страхуемые и нестрахуемые риски. Комплекс мероприятий по снижению последствий рисков. Заключение. Обзор изученного материала. Рекомендации по подготовке к экзамену</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Финансовый план и риски предприятия.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Курсовая работа: не предусмотрено учебным планом</p>

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 8
Аудиторные занятия (АЗ):	84	84
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	48	48
Самостоятельная работа студента (СР)	87	87
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	87	87
Контроль самостоятельной работы (КСР)	9	9
Контактная работа (КоР)	93	93
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	216/6	216/6

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы теории бизнес-планирования. Введение. Сущность бизнес-планирования	8	4	6	0	11	6
2	Основы теории бизнес-планирования. Структура бизнес-плана и методические подходы к его составлению.	8	4	6	0	11	6
3	Аналитические разделы бизнес-плана. Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг.	8	6	6	0	11	6
4	Аналитические разделы бизнес-плана. Юридический план.	8	4	6	0	11	6
5	Аналитические разделы бизнес-плана. План маркетинга.	8	4	6	0	11	6
6	Аналитические разделы бизнес-плана. Организационный план.	8	6	6	0	11	6
7	Расчетные разделы бизнес-плана. План производства.	8	4	6	0	11	6
8	Расчетные разделы бизнес-плана. Финансовый план и риски предприятия. Заключение	8	4	6	0	10	6
Итого:			36	48	0	87	48

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	18	18
Лекционные занятия (Лек)	6	6
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	12	12
Самостоятельная работа студента (СР)	180	180
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	180	180
Контроль самостоятельной работы (КСР)	9	9
Контактная работа (КоР)	27	27
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	216/6	216/6

* Подготовка к аудиторным занятиям

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы теории бизнес-планирования. Введение. Сущность бизнес-планирования	9	2	0	0	23	6
2	Основы теории бизнес-планирования. Структура бизнес-плана и методические подходы к его составлению.	9	0	2	0	23	6
3	Аналитические разделы бизнес-плана. Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг.	9	2	0	0	23	6
4	Аналитические разделы бизнес-плана. Юридический план.	9	0	2	0	23	6

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
5	Аналитические разделы бизнес-плана. План маркетинга.	9	0	2	0	23	6
6	Аналитические разделы бизнес-плана. Организационный план.	9	2	2	0	23	6
7	Расчетные разделы бизнес-плана. План производства.	9	0	2	0	23	6
8	Расчетные разделы бизнес-плана. Финансовый план и риски предприятия. Заключение	9	0	2	0	19	6
Итого:			6	12	0	180	48

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных на самостоятельную работу, и предусматривает выполнение работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Очно-заочная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 9
Аудиторные занятия (АЗ):	54	54
Лекционные занятия (Лек)	18	18
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	119	119
Курсовая работа	0	0
Другие виды самостоятельной работы*	119	119
Контроль самостоятельной работы (КСР)	7	7
Контактная работа (КоР)	61	61
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	216/6	216/6

* Подготовка к аудиторным занятиям, подготовка к зачету (при наличии)

№	Наименование темы дисциплины	Семестр/ Курс	Количество учебных часов				Практическая подготовка
			В том числе по видам аудиторных занятий			СР	
			Лек	Пр	Лаб		
1	Основы теории бизнес-планирования. Введение. Сущность бизнес-планирования	9	2	4	0	15	6
2	Основы теории бизнес-планирования. Структура бизнес-плана и методические подходы к его составлению.	9	2	4	0	15	6
3	Аналитические разделы бизнес-плана. Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг.	9	4	4	0	15	6
4	Аналитические разделы бизнес-плана. Юридический план.	9	2	6	0	15	6
5	Аналитические разделы бизнес-плана. План маркетинга.	9	2	4	0	15	6
6	Аналитические разделы бизнес-плана. Организационный план.	9	2	4	0	15	6
7	Расчетные разделы бизнес-плана. План производства.	9	2	6	0	15	6
8	Расчетные разделы бизнес-плана. Финансовый план и риски предприятия. Заключение	9	2	4	0	14	6
Итого:			18	36	0	119	48

* Практическая подготовка при реализации дисциплин организована путем проведения практических занятий и (или) выполнения лабораторных и (или) курсовых работ и (или) путем выделения часов из часов, отведенных

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. **ОСНОВЫ ВЫСТАВОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ** 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов / Комарова Л. К. ; Отв. ред. Нехорошков В. П. - Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск)., 2022 г. - 194 с. - ISBN 978-5-534-06841-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/osnovy-vystavochnoy-deyatelnosti-491577>

2. **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ** 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Лопарева А. М. - Южно-Уральский государственный национальный исследовательский университет (г. Челябинск)., 2022 г. - 273 с. - ISBN 978-5-534-13541-1 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/biznes-planirovanie-495509>

3. **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ**. Учебник и практикум для вузов / Купцова Е. В., Степанов А. А. - Государственный университет управления (г. Москва)., 2022 г. - 435 с. - ISBN 978-5-9916-8377-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/biznes-planirovanie-489327>

Дополнительная литература:

1. **РЕКЛАМА В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОМ СЕРВИСЕ И ТУРИЗМЕ** 6-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Морозова Н. С., Морозов М. А. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва); Российский новый университет (г. Москва)., 2022 г. - 192 с. - ISBN 978-5-534-10941-2 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/reklama-v-socialno-kulturnom-servise-i-turizme-493153>

2. **БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ** 4-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Сергеев А. А. - Финансовый университет при Правительстве РФ (г. Москва)., 2022 г. - 456 с. - ISBN 978-5-534-15430-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/biznes-planirovanie-506814>

3. **ВЫСТАВОЧНОЕ ДЕЛО** 3-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Фомичев В. И. - Санкт-Петербургский государственный экономический университет (г. Санкт-Петербург)., 2022 г. - 227 с. - ISBN 978-5-534-12657-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/vystavochnoe-delo-493268>

6. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения

1. Операционная система
2. Пакет прикладных офисных программ
3. Антивирусное программное обеспечение
4. LMS Moodle
5. Вебинарная платформа

7. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», информационных справочных систем и профессиональных баз данных, необходимых для освоения дисциплины

1. ibooks.ru : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://ibooks.ru>. - Текст: электронный

2. Электронно-библиотечная система СПбУТУиЭ : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://libume.ru>. - Текст: электронный

3. Юрайт : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная

база данных. - Режим доступа: <https://urait.ru>. - Текст: электронный

4. eLibrary.ru : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://elibrary.ru>. - Текст: электронный

5. Архив научных журналов НЭИКОН [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: arch.neicon.ru. - Текст: электронный

6. КиберЛенинка : научная электронная библиотека [Электронный ресурс] : информационная справочная система. - Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>. - Текст: электронный

7. Лань : электронно-библиотечная система [Электронный ресурс] : профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://e.lanbook.com>. - Текст: электронный

8. Exproclub.ru: международный выставочный портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://www.exproclub.ru>. - Текст: электронный

9. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный

10. HR-tv.ru [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://thehrd.ru/>. - Текст: электронный

11. Развитие бизнеса.РУ [Электронный ресурс] : Информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.devbusiness.ru>. - Текст: электронный

12. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.ur-pro.ru>. - Текст: электронный

13. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный

14. Министерство культуры Российской Федерации (Минкультуры России): профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://culture.gov.ru>. - Текст: электронный

15. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный

16. Executive.ru: профессиональная база данных . - Режим доступа: <https://www.executive.ru>. - Текст: электронный

8. Материально-техническое обеспечение дисциплины

1. Учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, семинарского типа - практических занятий, для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, оборудованная: рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

2. Учебная аудитория для проведения занятий семинарского типа - практических занятий – компьютерный класс, оборудованный рабочими местами для обучающихся, оснащенными специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; рабочим местом преподавателя, оснащенным специальной мебелью, персональным компьютером с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета; техническими средствами обучения - мультимедийным оборудованием (проектор, экран, колонки) и маркерной доской; лицензионным программным обеспечением

3. При применении электронного обучения, дистанционных образовательных технологий используются: виртуальные аналоги учебных аудиторий - вебинарные комнаты на вебинарных платформах, рабочее место преподавателя, оснащенное персональным компьютером (планшет,

мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройствами), программным обеспечением; рабочее место обучающегося оснащено персональным компьютером (планшет, мобильное устройство) с возможностью подключения к сети «Интернет», доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета и к информационно-образовательному portalу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном portalе Университета imeos.ru и начало работы осуществляются с использованием персональной учетной записи (логина и пароля). Лицензионное программное обеспечение

4. Помещение для самостоятельной работы, оборудованное специальной мебелью, персональными компьютерами с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступом к электронной информационно-образовательной среде Университета, лицензионным программным обеспечением

9. Оценочные материалы по дисциплине

Описание оценочных средств (показатели и критерии оценивания, шкалы оценивания) представлено в приложении к основной профессиональной образовательной программе «Каталог оценочных средств текущего контроля и промежуточной аттестации».

Процедуры оценивания знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности приводятся в соответствующих методических материалах и локальных нормативных актах Университета.

Для оценивания учебных достижений студентов в Университете действует балльно-рейтинговая система.

Если оценка, соответствующая набранной в семестре сумме рейтинговых баллов, удовлетворяет студента, то она является итоговой оценкой по дисциплине при проведении промежуточной аттестации в форме экзамена/зачета с оценкой/зачета.

Условием сдачи экзамена/зачета с оценкой/зачета с целью повышения итоговой оценки по дисциплине является сдача студентом экзамена, за который он получает экзаменационные баллы без учета баллов, полученных за текущий контроль:

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся зачетом без оценки

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Незачет		Зачет					
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	50 и менее	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

Шкала оценивания учебных достижений по дисциплине, завершающейся экзаменом/зачетом с оценкой

Баллы по дисциплине	60 и менее		61-73		74-90		91-100	
Итоговая оценка по дисциплине	Неудовлетворительно		Удовлетворительно		Хорошо		Отлично	
Баллы в международной шкале ECTS с буквенным обозначением уровня	<50	51-60	61-67	68-73	74-83	84-90	91-100	
	F	Fx	E	D	C	B	A	
Уровень сформированности компетенций	Не сформированы		Пороговый		Высокий		Повышенный	

9.1. Типовые контрольные задания для текущего контроля

Собеседование, опрос / Контрольная работа №1

1. Обоснование необходимости планирования бизнеса.
2. Функции планирования на современном этапе развития экономики.
3. Принципиальные различия между традиционной системой планирования и бизнес-планированием.
4. Внутренние и внешние функции бизнес-плана компании.
5. Отражение вопросов бизнес-планирования в нормативных документах.
6. Структура бизнес-плана и последовательность его разработки.
7. Бизнес-план как форма представления инвестиционного проекта.
8. Использование бизнес-плана в текущей деятельности предприятия.
9. Техничко-экономическое обоснование бизнес-проекта.
10. Правила и принципы бизнес-планирования.
11. Контроль за реализацией бизнес-планов.
12. Бизнес-проект как инновационный замысел.

Коллоквиум/проект № 1

Разработать конгрессное мероприятие и сопутствующие материалы к нему. Проект сдается в печатном виде и оформленный для защиты в PowerPoint Тип мероприятия выбирается студентом самостоятельно.

1. Определить тематику, название конгрессного мероприятия и классифицировать.
2. Разработать концепцию конгрессного мероприятия
3. Разработать бизнес-план конгрессного мероприятия
4. Разработать программу мероприятия
5. Разработать план-график подготовки и проведения мероприятия
6. Разработать следующие документы: условия участия, заявку для участия, договор, регистрационную форму, пакет участника
7. Разработать ньюс-кит или информационное досье конгрессного мероприятия
8. Рекламная кампания конгрессного мероприятия
10. Способы взаимодействия с участниками, партнерами, поставщиками
11. Разработать бренд конгрессного мероприятия
12. Организационные и технические требования к рабочему пространству.
13. Разработать сопутствующие мероприятия
14. Организация работы со спонсорами. Разработать спонсорский пакет.
15. Формируем бюджет.
16. Оценка эффективности и анализ конгрессного мероприятия.

Задача №1

Задание 1. по теме «Характеристика объекта бизнес-планирования – продукции/услуг»

В данном разделе бизнес-плана необходимо дать четкое определение и описание тех видов продукции или услуг, которые будут предложены на рынок. Здесь следует указать некоторые аспекты технологии, необходимой для производства продукции или услуг. При описании основных характеристик продукции (услуг), необходимо сделать акцент на преимуществах, которые продукция несет потенциальным покупателям.

Очень важно подчеркнуть уникальность продукции (услуг). Это может быть выражено в

различной форме: новая технология, качество товара, низкая себестоимость или какое-то особенное достоинство, удовлетворяющее потребностям покупателей. Также необходимо подчеркнуть возможность совершенствования данной продукции (услуг) в будущем.

Любой товар, предлагаемый потребителю, нужно рассматривать с учетом следующих характеристик:

- уровень качества;
- набор свойств;
- специфическое оформление;
- специфическая упаковка;
- марочное название.

Анализ товара, который завершается подготовкой данных, сведенных в таблице:

Анализ свойств товара (продукции, услуг)

Преимущество товара		Слабые стороны товара	
Уникальное преимущество	Что его обеспечивает	Недостатки	Методы их преодоления

Задача №2

Целевой функцией данного раздела является выбор организационно-правовой формы предприятия, а также изложение сведений на основе информации, взятой из учредительных документов предприятия и др.

Содержание требуемых сведений	Источники необходимых сведений	Информация по конкретному предприятию
1. Полное и сокращенное название предприятия	Учредительные документы предприятия	
2. Дата регистрации предприятия. Номер регистрационного свидетельства с наименованием органа, зарегистрировавшего предприятие.	Свидетельство о государственной регистрации	
3. Почтовый и юридический адреса предприятия	Учредительные документы предприятия	
4. Подчиненность предприятия – вышестоящий орган (код министерства)	Код присвоен предприятию органом государственной статистики	
5. Вид деятельности (основной), (код отрасли)	Код присвоен предприятию органом государственной статистики	
6. Организационно-правовая форма предприятия	Код присвоен предприятию органом государственной статистики	
7. Форма собственности, доля государства (субъекта Федерации) в капитале, %	Код присвоен предприятию органом государственной статистики	
8. Включение в реестр предприятий-монополистов	Справка от министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства	
9. Банковские реквизиты (идентификационный номер, код ИНН, расчетный счет)		
10. Адрес налоговой инспекции, контролирующей предприятие	Свидетельство о постановке на налоговый учет	
11. Организационная структура предприятия, дочерние компании	Схема организационной структуры предприятия	

Данный раздел бизнес-плана целесообразно структурировать следующим образом:

- Уставный капитал предприятия – назначение, виды вкладов, распределение между учредителями.
- Устав предприятия.

· Юридически-правовые формы взаимоотношений предприятий с поставщиками и потребителями продукции.

· Взаимоотношения предприятия с бюджетом, налоговыми органами и банками.

Данные о предприятии должны быть представлены в виде таблицы:

Общая характеристика предприятия

Задача №3

Цель данного раздела – убедить потенциальных инвесторов и кредиторов в конкурентоспособности рассматриваемого проекта, в существовании рынка сбыта данного товара. Аналитический характер данного раздела бизнес-плана предусматривает изучение рынка сбыта продукции (и/или услуг) через проведение маркетинговых исследований, сегментацию рынка и систематизацию полученных рыночных оценок.

Основными элементами плана маркетинга являются:

- анализ рынка;
- анализ конкурентов;
- выбор стратегия маркетинга;
- выбор каналов распределения товара;
- выбор ценовой стратегии;
- разработка (совершенствование) качества и дизайна продукции;
- разработка комплекса рекламы;
- выбор методов стимулирования продаж;
- выбор организации послепродажного обслуживания;
- формирование общественного мнения («паблик рилейшнз»);
- оценка затрат на продвижение товаров и услуг.

Затраты на продвижение товаров и услуг должны быть представлены в виде таблицы:

Расходная часть годового бюджета маркетинга

Стагги затрат	Сумма, руб.
Ими могут быть, например:	
- реклама в СМИ;	
- участие в ярмарке;	
- адресная реклама в виде буклетов, прайс-листов;	
- прочие организационные расходы и т.д.	
ИТОГО:	

Общий план сбыта должен быть составлен на три последующих года в натуральном и стоимостном выражении.

План продаж

Наименование продукции	1 год (помесячно)												2 год	3 год			
	1	2	...	12													
Ожидаемый объем продаж, шт.																	
В том числе:																	
Продукт А																	
Продукт В																	
Цена продаж, руб.																	
Продукт А																	
Продукт В																	
Выручка от продаж, руб.																	
В том числе:																	
Продукт А																	
Продукт В																	

Расчетно-графическая работа №1

Данный раздел бизнес-плана в первую очередь разрабатывается для вновь организуемых либо реорганизуемых предприятий. Эта часть плана предполагает:

разработку организационной структуры и структуры управления; разработку производственной структуры предприятия; организация работы персонала с учётом квалификационных требований к специалистам; формирование штатного расписания; определение форм, систем, уровня оплаты труда работников предприятия.

При его разработке необходимо собрать информацию по следующим вопросам:

- численность управленческого персонала по функциям управления;
- численность линейного управленческого персонала;
- количество уровней иерархии системы управления предприятием;
- количество структурных звеньев на каждом уровне;
- степень централизации управления.

Расчету потребности в персонале предприятия предшествует составление баланса рабочего времени, т.е. определение эффективного фонда рабочего времени одного работающего на плановый период по установленной форме.

Баланс рабочего времени одного среднесписочного рабочего при пятидневной рабочей неделе

Наименование показателя	Ед. изм.	Отчет за 201_г.	План на 201_г.				
			Всего	по кварталам			
				1	2	3	4
1. Календарный фонд времени	дни						
2. Количество нерабочих дней, всего	дни						
в том числе							
2.1. Праздничные							
2.2. Выходные							
2.3. Очередные и дополнительные отпуска							
3. Номинальный фонд рабочего времени (стр.1- стр.2)	дни						
4. Неявки на работу, всего	дни						
в том числе							
4.1. Учебные отпуска							
4.2. Отпуска в связи с родами							
4.3. Болезни							
4.4. Выполнение государственных обязанностей							
4.5. Неявки с разрешения организации							
4.6. Прогулы							
4.7. Целодневные простои							
4.8. Прочие невыходы							
5. Полезный фонд рабочего времени (стр. 3 - стр. 4)	дни						
6. Средняя продолжительность рабочего дня	час						
7. Полезный фонд рабочего времени (стр. 5 * стр. 6)	час						

Планирование трудовых ресурсов осуществляется на основе определения потребности в рабочих, ИТР и служащих (по категориям) и составлении штатного расписания.

Штатное расписание

Подразделения предприятия	Количество человек	Оклад, руб.
Должности		
1. Бухгалтер		
2. Менеджер		
и т.д.		

Всего		
-------	--	--

Расчетно-графическая работа №2 Вариант 1

Данный раздел бизнес-плана в зависимости от объекта исследования, вида бизнеса может быть интерпретирован как торговый план, план оказания услуг, план перевозок и т.д. Главная задача этого раздела плана – показать производственно-технические возможности предприятия по выпуску продукции (работ, услуг), на которые нацелен бизнес-план, возможности произвести их надлежащего уровня качества, в нужные сроки и необходимом количестве.

Производственный план является ключевым разделом бизнес-плана. Для него производятся финансовые расчёты:

Программа производства продукции

Показатель	1 год (помесячно)												2 год	3 год
	1	2	...									12		
Планируемый объем продаж, шт. (руб.), в т.ч.:														
Продукт А														
Продукт В														
Планируемый запас на конец периода, шт. (руб.), в т.ч.:														
Продукт А														
Продукт В														
Запас на начало периода, шт. (руб.), в т.ч.:														
Продукт А														
Продукт В														
Количество к производству, шт. (руб.), в т.ч.:														
Продукт А														
Продукт В														

Расчет потребности в оборудовании для выполнения производственной программы

Название показателей	Название продукции (условно)			Всего
	А	Б	В	
1. Программа производства в натуральном выражении				
2. Станкочасовое количество единицы изделия по соответствующим группам основного оборудования, станко-час.				
3. Годовой эффективный фонд времени работы единицы основного оборудования, станко-час.				
4. Станкочасовое количество производственной программы по группам оборудования, станко-час.				
5. Потребность в основном оборудовании для выполнения производственной программы, шт.				

План прямых материальных затрат на производство продукции

Показатель	1 год (помесячно)												2 год	3 год
	1	2	...									12		
Планируемый объем продаж, шт. (руб.), в т.ч.:														

Вариант №2

Финансовый план является важнейшей составной частью бизнес-плана. Основные показатели финансового плана: объем продаж, прибыль, оборот капитала, себестоимость. Финансовый план составляется на 3-5 лет и включает в себя план доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, балансовый план на первый год. При составлении финансового плана анализируется состояние потока реальных денег (потока наличности), устойчивость предприятия, источники и использование средств. В заключение определяется точка безубыточности. Завершает работу текст резюме бизнес-плана (1- 2 стр.)

Данный раздел бизнес-плана концентрирует в себе результаты всех предыдущих разделов, подводит основные возможные финансовые итоги разрабатываемого проекта. Для этого производятся следующие финансовые расчёты:

План доходов и расходов

Показатели	1 год (помесячно)												2 год	3 год	
	1	2	...	12											
1. Выручка от реализации															
2. НДС															
3. Себестоимость															
4. Прибыль от реализации															
5. Налог на прибыль															
6. Чистая прибыль															

План денежных доходов и поступлений

Показатели	1 год (помесячно)												2 год	3 год	
	1	2	...	12											
Остаток денежных средств на начало расчетного периода															
Ожидаемые поступления денежных средств, в том числе															
Выручка от продаж															
Предстоящие выплаты, в том числе															
Закупка материалов															
Расходы на оплату труда															
Отчисления в гос.внебюджетные фонды															
Коммерческие и управленческие расходы															
Оплата процентов по кредитам															
Возврат кредитов															
Кассовый прирост															
Прогнозируемый остаток денежных средств на конец периода															

Расчёт потребности в инвестициях и стратегия финансирования

Наименование показателей	Величина показателя по периодам			
	1 год	2 год	3 год	...
1. Потребность в инвестициях, всего: в том числе:				
2. Источники финансирования, всего: в том числе:				
<ul style="list-style-type: none"> • собственные средства: • внешние: 				

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности
 Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная
 Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года
 Обновлено на 2023/2024 учебный год

Месяц	Задолженность	Погашение кредита	Сумма процентов	Сумма к уплате
1				
2				
3				
4				
5				
6				
ВСЕГО				

Расчёт Потока реальных денег и Чистого дисконтированного дохода

Показатели	1 год (помесечно)												2 год	3 год	
	1	2	...	12											
1. Сумма поступлений П(t), в т.ч.:															
1.1 Поступления от сбыта продукции (услуг)															
1.2 Поступления от других видов деятельности															
1.3 Поступления от реализации активов															
1.4 Доходы по банковским вкладам															
Сумма поступлений дисконтированная, ДП(t) = П(t) x Kd															
2 Сумма выплат О(t), руб., в т.ч.:															
2.1 Прямые производственные издержки, кроме амортизации															
2.2 Затраты на заработную плату															
2.3 Выплаты на другие виды деятельности															
2.4 Общие издержки															
2.5 Налоги															
2.6 Затраты на приобретение активов															
2.7 Другие некапитализируемые издержки подготовительного периода															
2.8 Выплаты % по займам															
2.9 Банковские вклады															
Сумма выплат дисконтированная, ДО(t) = О(t) x Kd															
Поток реальных денег Ф(t) = ДП(t) - ДО(t)															
Поток реальных денег нарастающим итогом															

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

Не предусмотрено учебным планом

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Роль и место бизнес-планирования на современном этапе.
2. Задачи бизнес-планирования в условиях рыночных отношений.
3. Связь с другими науками, и роль дисциплины бизнес-планирования в подготовке бакалавра.
4. Сущность и принципы бизнес-планирования.
5. Организация бизнес-планирования в России.
6. Бизнес-план и его назначение, цели и задачи.
7. Методика бизнес-планирования. Структура бизнес-плана.

8. Резюме бизнес-плана, его содержание и назначение.
9. Команда разработчиков бизнес-плана.
10. Информационное обеспечение бизнес-плана.
11. Особенности разработки бизнес-плана на предприятиях индустрии моды и красоты.
12. Сущность планирования продукции/услуг. Структура ассортимента продукции/услуг.
13. Определение положения продукта на рынке. Жизненный цикл продукта.
14. Выбор стратегии развития предприятия.
15. Организационно-правовая форма предприятия. Форма собственности, учредители и владельцы.
16. Уставный капитал предприятия – назначение, виды вкладов, распределение между учредителями.
17. Юридически-правовые формы взаимоотношений предприятий с поставщиками и потребителями продукции.
18. Взаимоотношения предприятия с бюджетом, налоговыми органами и банками.
19. Изучение рынка. Стадии развития рынка. Емкость рынка.
20. Виды спроса. Методы изучения спроса. Модель покупательского поведения.
21. Анализ рыночных возможностей.
22. Отбор целевых рынков и целевых сегментов.
23. Определение факторов влияющих на сбыт.
24. Методы прогнозирования сбыта.
25. Виды маркетинга. Системы маркетинговых исследований.
26. Определение маркетингового исследования. Процесс маркетинговых исследований.
27. Концепция системы маркетинговой информации.
28. Стратегия ценообразования.
29. Способы реализации продукции. Выбор способа реализации.
30. Реклама – цели и задачи. Выбор рекламной политики.
31. Формирование имиджа предприятия.
32. Нормативы заработной платы.
33. Нормы расхода материальных ценностей. Нормы запасов.
34. Нормы длительности производственных циклов.
35. Планирование мероприятий по экономии материальных ресурсов.
36. Характеристики организационно-производственных структур.
37. Планирование численности персонала.
38. Методы расчета потребного количества рабочих, служащих, инженерно-технических работников.
39. Планирование фонда заработной платы между категориями работников.
40. Планирование сметы затрат. Переменные и постоянные затраты.
41. Себестоимость производства. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
42. Факторы, влияющие на уровень себестоимости.
43. Сущность и назначение финансового плана. Состав финансового плана.
44. Планирование доходов предприятия по каждому виду деятельности.
45. Планирование прибыли. Баланс денежных расходов и поступлений.
46. Типы рисков. Страхуемые и нестрахуемые риски.
47. Комплекс мероприятий по снижению последствий рисков.
48. Стратегия финансирования. Возможные источники финансирования. Выбор варианта привлечения средств.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

1. Провести анализ потребности в мероприятиях конгрессно-выставочной деятельности в регионе.
 2. Провести анализ потребности в конгрессах в регионе.
 3. Провести анализ потребности в выставках в регионе.
 4. Провести анализ потенциальных конкурентов для конкретной организации в индустрии моды и красоты.
5. Охарактеризуйте методы планирования деятельности по организации конгрессно-выставочных мероприятий.
6. Описать бизнес-процессы конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
 7. Рассчитать потребность в площадях, оборудовании и материалах конгрессно-выставочного мероприятия.
 8. Разработать схемы поставок материалов для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
 9. Разработать рекламную кампанию для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
 10. Распределить должностные обязанности и роли при проведении конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
 11. Разработка прогноза движения денежных средств для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 3)

1. Оформите договор на предоставление услуг с клиентом, участвующем в конгрессном мероприятии.
2. Разработать программу одного из предложенных мероприятий (конференция, форум, симпозиум и т.п.).
3. Разработать основные элементы бизнес-проекта одного из предложенных мероприятий (конференция, форум, симпозиум и т.п.).
4. Оценить точку безубыточности проекта для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
5. Определить срок окупаемости и нормы рентабельности проекта для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
6. Определить способы минимизации рисков для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
7. Определить основные показатели оценки эффективности проекта для конкретного конгрессно-выставочного мероприятия.
8. Составьте план подготовки типового конгрессного мероприятия.

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"

Рабочая программа дисциплины

Дисциплина: Б1.В.09 Бизнес-планирование в конгрессно-выставочной деятельности

Форма обучения: очная, заочная, очно-заочная

Разработана для приема 2021/2022, 2022/2023 учебного года

Обновлена на 2023/2024 учебный год

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»), сформированные дисциплиной)	ПК-4 ПК-5	<p>Знает принципы, методы и технологию разработки видения и концепции проекта в сфере конгрессно-выставочных услуг; принципы, методы и технологию бизнес-планирования и его особенности в конгрессно-выставочной деятельности; современные подходы к управлению бизнес-проектами, календарному планированию, бюджетированию и экономическим расчетам проекта, современные методы управления рисками, в том числе особенности управления рисками в конгрессно-выставочном бизнесе; выставочный менеджмент; историю развития сферы конгрессно-выставочных услуг; основные экономические и финансовые показатели эффективности конгрессно-выставочной деятельности; современные методы оценки эффективности бизнес-планов и инвестиционных проектов.</p> <p>Знает классификацию выставочных мероприятий; виды, специфику и характеристику конгрессно-выставочных мероприятий, основные этапы организации выставки; организационные основы выставочной деятельности, структуру выставок, особенности правовых и хозяйственных отношений между участниками выставочной деятельности; понятие, виды и технологии организации выставочной деятельности, терминологию, применяемую в конгрессно-выставочной деятельности; экономические аспекты выставочной деятельности; структуру бизнеса и распределения доходов, экономические и правовые аспекты сервисной деятельности; основы организации и планирования деятельности предприятий сервиса; основы управления персоналом, основы тайм-менеджмента.</p>	30

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-4 ПК-5	<p>Умеет рассчитывать производственную программу, проектные мощности, ресурсное обеспечение процесса оказания услуг в конгрессно-выставочной деятельности; определять приоритеты и ключевые факторы эффективности конгрессно-выставочного мероприятия; планировать издержки и финансовые результаты конгрессно-выставочного мероприятия; составлять бизнес-планы; оценивать целесообразность реализации бизнес-плана с помощью современных методов оценки эффективности проектов, определять ключевые факторы, влияющие на получение целевых коммерческих результатов, анализировать риски организации конгрессно-выставочного мероприятия.</p> <p>Владеет навыками разработки бизнес-планов для конгрессно-выставочных мероприятий; методами планирования в конгрессно-выставочной деятельности; разрабатывать или актуализировать концепции проекта конгрессно-выставочного мероприятия, обосновывать выбор места проведения мероприятия с учетом особенностей его концепции, разрабатывать бизнес-план проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, разрабатывать концепцию бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе конгрессно-выставочного мероприятия; навыками расчета производственной программы, проектных мощностей, ресурсного обеспечения процесса оказания услуг; навыками расчета основных экономических и финансовых показателей эффективности конгрессно-выставочной деятельности.</p> <p>Умеет использовать информацию о конгрессно-выставочных мероприятиях в современном мире; Производить экономический анализ рисков выставочного участия; применять общие критерии при осуществлении оценки экономической эффективности и целесообразности организации выставки (выставочного стенда); планировать издержки и финансовые результаты деятельности по организации выставочного стенда; работать в команде и мотивировать персонал выставочного мероприятия.</p> <p>Владеет методикой организации выставки; приемами и методами приобретения новых знаний по конгрессно-выставочной деятельности; приемами экономического анализа участия предприятия в выставке; способен применять эффективные методы мотивации команды выставочного мероприятия; способен разрабатывать календарный план реализации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, формировать команду проекта конгрессно-выставочного мероприятия.</p>	30

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №3 Практическое задание (проверяет умения («уметь»), проверяет практические навыки («владеть»), сформированные дисциплиной)	ПК-4 ПК-5	<p>Умеет рассчитывать производственную программу, проектные мощности, ресурсное обеспечение процесса оказания услуг в конгрессно-выставочной деятельности; определять приоритеты и ключевые факторы эффективности конгрессно-выставочного мероприятия; планировать издержки и финансовые результаты конгрессно-выставочного мероприятия; составлять бизнес-планы; оценивать целесообразность реализации бизнес-плана с помощью современных методов оценки эффективности проектов, определять ключевые факторы, влияющие на получение целевых коммерческих результатов, анализировать риски организации конгрессно-выставочного мероприятия.</p> <p>Владеет навыками разработки бизнес-планов для конгрессно-выставочных мероприятий; методами планирования в конгрессно-выставочной деятельности; разрабатывать или актуализировать концепции проекта конгрессно-выставочного мероприятия, обосновывать выбор места проведения мероприятия с учетом особенностей его концепции, разрабатывать бизнес-план проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, разрабатывать концепцию бизнес-планов ключевых деловых мероприятий в программе конгрессно-выставочного мероприятия; навыками расчета производственной программы, проектных мощностей, ресурсного обеспечения процесса оказания услуг; навыками расчета основных экономических и финансовых показателей эффективности конгрессно-выставочной деятельности.</p> <p>Умеет использовать информацию о конгрессно-выставочных мероприятиях в современном мире; Производить экономический анализ рисков выставочного участия; применять общие критерии при осуществлении оценки экономической эффективности и целесообразности организации выставки (выставочного стенда); планировать издержки и финансовые результаты деятельности по организации выставочного стенда; работать в команде и мотивировать персонал выставочного мероприятия.</p> <p>Владеет методикой организации выставки; приемами и методами приобретения новых знаний по конгрессно-выставочной деятельности; приемами экономического анализа участия предприятия в выставке; способен применять эффективные методы мотивации команды выставочного мероприятия; способен разрабатывать календарный план реализации проекта мероприятия в сфере конгрессно-выставочных услуг, формировать команду проекта конгрессно-выставочного мероприятия.</p>	40