

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.О.16 Бизнес-планирование деятельности предприятий сервиса
Направление подготовки:	43.03.01 Сервис
Направленность (профиль):	Конгрессно-выставочная деятельность
Уровень высшего образования:	Бакалавриат
Форма обучения:	очная, заочная, очно-заочная
Разработчики:	Кандидат экономических наук, доцент Деревянко К. И.

Санкт-Петербург
2023

1. Цели и задачи дисциплины:

Цель освоения дисциплины:

является приобретение знаний и умений по бизнес-планированию конгрессно-выставочных мероприятий, формирование компетенций, необходимых для обеспечения динамичного развития бизнеса в конгрессно-выставочной деятельности.

Задачи дисциплины:

сформировать у студентов систему знаний об основных категориях, понятиях бизнес-планирования;

добиться прочного усвоения принципов бизнес-планирования;

выработать у студентов навыки составления бизнес-плана сервисного предприятия;

развить навыки применения обеспечения экономической эффективности сервисной деятельности предприятия.

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
ОПК-4 Способен осуществлять исследование рынка, организовывать продажи и продвижение сервисных продуктов	ОПК-4.1 Знает основы маркетинговых исследований рынка услуг, мотивацию потребителей и конкурентов.	Наименование категории (группы) компетенций: «Маркетинг»
	ОПК-4.2 Умеет организовать продвижение и продажи сервисного продукта, в том числе с помощью онлайн и интернет технологий.	
	ОПК-4.3 Способен определять специализированные каналы сбыта сервисных продуктов и услуг.	
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ОПК-5.1 Определяет производственно-экономические показатели предприятий сервиса.	Наименование категории (группы) компетенций: «Экономика»
	ОПК-5.2 Принимает экономически обоснованные управленческие решения.	
	ОПК-5.3 Способен обеспечивать экономическую эффективность сервисной деятельности предприятия.	

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-4.1. Знает основы маркетинговых исследований рынка услуг, мотивацию потребителей и конкурентов.	общую стратегию маркетинга: рыночную стратегию бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Сегментацию рынка. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценку конкурентоспособности товара. Планирование цены. Прогнозирование величины продаж. Сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации. Структуру собственной торговой сети. Политику по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий.
ОПК-4.2. Умеет организовать продвижение и продажи сервисного продукта, в том числе с помощью онлайн и интернет технологий.	Умеет: организовывать рекламу и продвигать на рынок сервисный продукт

Планируемые результаты обучения по ОП ВО (индикаторы достижения компетенций)	Планируемые результаты обучения по дисциплине
ОПК-4.3. Способен определять специализированные каналы сбыта сервисных продуктов и услуг.	Владеет: разработкой Единой ценовой политики; строить работу с розничными сетями различного масштаба (от федеральных до региональных),
ОПК-5.1. Определяет производственно-экономические показатели предприятий сервиса.	Знает: цели, задачи и функции финансового планирования, содержание финансового плана, структуру и показатели производственной программы
ОПК-5.2. Принимает экономически обоснованные управленческие решения.	Умеет: прогнозировать развития рынка, планировать ассортимент, оценивать конкурентоспособность товара, планировать цены, прогнозировать величины продаж ,разрабатывать ценовую политики предприятия, сравнивать с ценовой стратегией конкурентов, проводить анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации.
ОПК-5.3. Способен обеспечивать экономическую эффективность сервисной деятельности предприятия.	Владеет: анализом финансового положения сервисного предприятия, планированием доходов и поступлений, планированием расходов и отчислений. анализом эффективности привлечение кредитов

3. Содержание, объем дисциплины и формы проведения занятий

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Компетенции	Оценочные средства текущего контроля		
			ЗНАТЬ	УМЕТЬ	ВЛАДЕТЬ
			ОПК-4.1 ОПК-5.1	ОПК-4.2 ОПК-5.2	ОПК-4.3 ОПК-5.3
1	Прогнозирование и планирование в условиях рынка	ОПК-5	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
2	Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии	ОПК-5	Доклад, сообщение/ Реферат №1 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №1 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
3	Резюме бизнес-плана	ОПК-5	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
4	Производственный план	ОПК-5	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Задания творческого уровня №1 (20)
5	План маркетинга	ОПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №2 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №2 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
6	Организационный план	ОПК-4	Доклад, сообщение/ Реферат №3 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №3 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
7	Финансовый план	ОПК-5	Доклад, сообщение/ Реферат №3 (10)	Собеседование, опрос/ Контрольная работа №3 (10)	Деловая и (или) ролевая игра/Кейс-задача №1 (20)
Количество баллов (100 баллов):			100		

Содержание учебного материала, лабораторные работы и практические занятия, курсовая работа
<p>Тема 1: Прогнозирование и планирование в условиях рынка Рыночная экономика и объективная необходимость планирования на макро- и микро- уровнях. Система планирования в условиях рынка как основной метод и составная часть управления экономикой. Прогнозирование в рыночной экономике: понятие, содержание, роль и значение; взаимосвязь прогнозирования и планирования. Роль и место планирования в управлении предприятием. Планирование как наука и вид экономической деятельности. Сущность и структура объектов планирования. Предмет планирования. Временные границы планирования. Система планов: перспективное, среднесрочное, текущее планирование. Бизнес-план предприятия</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Роль и место планирования в управлении предприятием</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 2: Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии Предпринимательство, бизнес и их место в экономике. Содержание предпринимательской деятельности. Классификация предпринимательской деятельности. Понятие бизнеса как инициативной экономической деятельности. Объекты бизнеса. Планирование как концепция стратегического инструмента для обеспечения динамичного развития бизнеса. Понятие и содержание бизнес-планирования. Цель и назначение бизнес-плана в системе управления предприятием. Задачи и преимущества использования бизнес-плана. Типология бизнес-планов. Основные области применения бизнес-плана. Принципы разработки бизнес-плана. Функции бизнес-плана. Основы методологии бизнес-планирования. Стратегическая ориентация бизнес-планирования. Внутренняя и внешняя среда при разработке и обосновании бизнес-плана. Сбор исходных данных для разработки бизнес-плана. Подготовка бизнес-плана к реализации</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Принципы разработки бизнес-плана.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 3: Резюме бизнес-плана Титульный лист бизнес-плана. Основные позиции резюме. Уникальность бизнеса. Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов. Описание отрасли экономической деятельности и рынка сбыта, его структуры, емкости, темпов роста. Анализ конкурентных преимуществ собственного бизнеса. Прогноз финансовых результатов. Требуемая сумма инвестиций. Особенности структуры резюме бизнес-плана стартового и действующего бизнеса. Примерная форма резюме.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Планируемая стратегия фирмы: вход на рынок или его развитие через анализ факторов, условий, слабых мест в действиях конкурентов</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 4: Производственный план Производственный цикл. Производственные мощности: производственные, административные, хозяйственные. Их роль в совершенствовании бизнеса. Развитие производственных мощностей за счет приобретения и аренды. Структура и показатели производственной программы. Анализ выполнения плана производства. Анализ портфеля заказов. Расчет производственной мощности. Планирование выпуска продукции. Планирование выполнения производственной программы. Состав средств на оплату труда. Анализ фонда заработной платы. Планирование фонда заработной платы. Планирование снижения себестоимости продукции. Планирование сметы затрат на производство продукции.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Планирование сметы затрат на производство продукции.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 5: План маркетинга Общая стратегия маркетинга: рыночная стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Анализ продаж за предшествующий период. Сегментация рынка. Определение емкости рынка. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценка конкурентоспособности товара. Планирование цены. Прогнозирование величины продаж. Разработка ценовой политики предприятия. Сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации. Структура собственной торговой сети. Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий. Реклама и продвижение товара на рынок.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Сегментация рынка</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 6: Организационный план</p>

43.03.01 Сервис, направленность (профиль) "Конгрессно-выставочная деятельность"
 Рабочая программа дисциплины
 Дисциплина: Б1.О.16 Бизнес-планирование деятельности предприятий сервиса
 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>Собственность и ее роль в организации бизнеса. Организационно-правовые формы предпринимательства в соответствии с Гражданским кодексом РФ. Экономическое обоснование создания, реорганизации предприятия. Организационная структура, экономическое обоснование и оценка эффективности. Управленческая команда и персонал. Планирование потребности в персонале. Планирование трудоемкости производственной программы. Расчет и анализ баланса рабочего времени.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Организационно-правовые формы предпринимательства в соответствии с Гражданским кодексом РФ.</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Тема 7: Финансовый план</p> <p>Финансы предпринимательской организации. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы. Цели, задачи и функции финансового планирования. Содержание финансового плана. Анализ финансового положения. Планирование доходов и поступлений. Планирование расходов и отчислений. Привлечение кредитов и анализ их эффективности. Источники финансирования ресурсов предприятия и их соотношение. Анализ эффективности инвестиций. Срок полного возврата вложенных средств и получение дохода от них. Составление графика безубыточности по материалам бизнес-плана. Баланс доходов и расходов предприятия.</p> <p>Практические занятия/самостоятельная работа: Цели, задачи и функции финансового планирования</p> <p>Лабораторная работа: -</p>
<p>Курсовая работа: примерный перечень тем курсовой работы представлен в п.9.</p>

Очная форма обучения

Вид учебной работы	Всего часов	Семестр 7
Аудиторные занятия (АЗ):	90	90
Лекционные занятия (Лек)	36	36
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	54	54
Самостоятельная работа студента (СР)	115	115
Курсовая работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы*	97	97
Контроль самостоятельной работы (КСР)	11	11
Контактная работа (КоР)	101	101
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	252/7	252/7

* 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	Прогнозирование и планирование в условиях рынка	7	4	6	0	14	6
2	Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии	7	6	8	0	14	8
3	Резюме бизнес-плана	7	6	8	0	14	8
4	Производственный план	7	6	8	0	14	8
5	План маркетинга	7	6	8	0	14	8
6	Организационный план	7	4	8	0	14	8
7	Финансовый план	7	4	8	0	13	8
Итого:			36	54	0	97	54
Курсовая работа:			-	-	-	18	18
Итого (с учётом курсовой работы):			36	54	0	115	72

* 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 8
Аудиторные занятия (АЗ):	20	20
Лекционные занятия (Лек)	8	8
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	12	12
Самостоятельная работа студента (СР)	212	212
Курсовая работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы*	194	194
Контроль самостоятельной работы (КСР)	11	11
Контактная работа (КоР)	31	31
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену/зачету и сдача экзамена/зачета (СР, КоР)	9	9
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	252/7	252/7

* 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	Прогнозирование и планирование в условиях рынка	8	2	0	0	28	6
2	Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии	8	0	2	0	28	8
3	Резюме бизнес-плана	8	2	2	0	28	8
4	Производственный план	8	0	2	0	28	8
5	План маркетинга	8	2	2	0	28	8
6	Организационный план	8	2	2	0	28	8
7	Финансовый план	8	0	2	0	26	8
Итого:			8	12	0	194	54
Курсовая работа:			-	-	-	18	18
Итого (с учётом курсовой работы):			8	12	0	212	72

* 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 8
Аудиторные занятия (АЗ):	60	60
Лекционные занятия (Лек)	24	24
Лабораторные занятия (Лаб)	0	0
Практические занятия (Пр)	36	36
Самостоятельная работа студента (СР)	149	149
Курсовая работа	18	18
Другие виды самостоятельной работы*	131	131
Контроль самостоятельной работы (КСР)	7	7
Контактная работа (КоР)	67	67
Форма промежуточной аттестации	0	Экзамен
Подготовка к экзамену и сдача экзамена (СР, КоР)	36	36
Общая трудоемкость дисциплины, часы/ЗЕТ	252/7	252/7

* 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	Прогнозирование и планирование в условиях рынка	8	2	4	0	19	6
2	Сущность и содержание бизнес-планирования на предприятии	8	4	4	0	19	8
3	Резюме бизнес-плана	8	4	6	0	19	8
4	Производственный план	8	4	6	0	19	8
5	План маркетинга	8	4	6	0	19	8
6	Организационный план	8	4	6	0	19	8
7	Финансовый план	8	2	4	0	17	8
Итого:			24	36	0	131	54
Курсовая работа:			-	-	-	18	18
Итого (с учётом курсовой работы):			24	36	0	149	72

* 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.

4. Способ реализации дисциплины

Без использования онлайн-курса.

5. Учебно-методическое обеспечение дисциплины:

Основная литература:

1. ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И ТУРИЗМА 2-е изд., испр. и доп. Учебник и практикум для вузов / Скобкин С. С. - Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (г. Москва), 2022 г. - 373 с. - ISBN 978-5-534-09532-6 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/ekonomika-predpriyatiya-v-industrii-gostepriimstva-i-turizma-492675>

2. ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСТИНИЧНОГО ДЕЛА. Учебник и практикум для вузов / Николенко П. Г., Шамин Е. А., Ключева Ю. С. - Нижегородский государственный инженерно-экономический университет (г. Княгинино), 2022 г. - 449 с. - ISBN 978-5-534-10614-5 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/organizaciya-gostinichnogo-dela-495422>

3. МЕНЕДЖМЕНТ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОМ СЕРВИСЕ И ТУРИЗМЕ 2-е изд., испр. и доп. Учебник для вузов / Мотышина М. С., Большаков А. С., Михайлов В. И. ; Под ред. Мотышиной М. С. - Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов (г. Санкт-Петербург), 2022 г. - 282 с. - ISBN 978-5-534-10440-0 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/menedzhment-v-socialno-kulturnom-servise-i-turizme-498957>

Дополнительная литература:

1. ПРАВОВОЕ И НОРМАТИВНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА. Учебник и практикум для вузов / Бугорский В. П. - Российский государственный гуманитарный университет (г. Москва), 2022 г. - 165 с. - ISBN 978-5-9916-9313-4 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/pravovoe-i-normativnoe-regulirovanie-v-industrii-gostepriimstva-491591>

2. МЕНЕДЖМЕНТ В СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНОМ СЕРВИСЕ И ТУРИЗМЕ 2-е изд., пер. и доп. Учебное пособие для вузов / Феденева И. Н., Нехорошков В. П., Комарова Л. К. ; Отв. ред. Нехорошков В. П. - Сибирский государственный университет путей сообщения (г. Новосибирск), 2022 г. - 205 с. - ISBN 978-5-534-06479-7 – Режим доступа: <https://urait.ru/book/menedzhment-v-socialno-kulturnom-servise-i-turizme-491576>

3. БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ 3-е изд., пер. и доп. Учебник для вузов / Лопарева А. М. - Южно-Уральский государственный национальный исследовательский университет (г.

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](http://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: arhiv.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. [HR-tv.ru](https://thehrd.ru/) [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <https://thehrd.ru/>. - Текст: электронный
9. Развитие бизнеса.РУ [Электронный ресурс] : Информационная справочная система. - Режим доступа: <https://www.devbusiness.ru>. - Текст: электронный
10. Экономический портал [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://institutiones.com>. - Текст: электронный
11. Управление производством [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.up-pro.ru>. - Текст: электронный
12. Турбизнес [Электронный ресурс] : информационная справочная система . - Режим доступа: <http://www.tourbus.ru>. - Текст: электронный
13. Министерство экономического развития Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://economy.gov.ru>. - Текст: электронный
14. Министерство финансов Российской Федерации: профессиональная база данных. - Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/ru>. - Текст: электронный
15. Экономика. Социология. Менеджмент: федеральный образовательный портал: профессиональная база данных. - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/>. - Текст: электронный
16. [Executive.ru](https://www.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, выполнения курсового проекта, 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 порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства), 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 порталу Университета imeos.ru, веб-камерой, микрофоном и гарнитурой (в т.ч. интегрированными в устройства). Авторизация на информационно-образовательном портале 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

Доклад, сообщение / Реферат №1

Темы докладов:

1. Анализ конкурентных преимуществ собственного бизнеса.
2. Особенности структуры резюме бизнес-плана стартового и действующего бизнеса.
3. Развитие производственных мощностей за счет приобретения и аренды.
4. Планирование сметы затрат на производство продукции.
5. Структура собственной торговой сети.
6. Экономическое обоснование создания, реорганизации предприятия.
7. Управленческая команда и персонал.

Доклад, сообщение / Реферат №2

Темы докладов:

1. Методика проведения SWOT-анализа конкурентов.
2. Источники получения информации о конкурентах.
3. Методы исследования потребностей потребителей.
4. Организация послепродажного обслуживания.
5. Определение наиболее эффективных средств рекламы и стимулирования сбыта.
6. Формирование имиджа компании.
7. Характеристика организационных структур и особенности их построения.

Доклад, сообщение / Реферат №3

1. Разработка штатного расписания.
2. Система мотивации труда персонала.
3. Последствия наступления рискованных случаев.
4. Оценка форс-мажорных рисков.
5. Современные достижения в сфере управления материальными затратами предприятия.
6. Методы прогнозирования, используемые в практике бизнес – планирования.

Собеседование, опрос / Контрольная работа №1

Вопросы для обсуждения:

1. Анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта.
2. Сегментация рынка. Определение емкости рынка. Прогноз развития рынка.
3. Планирование ассортимента.
4. Анализ продаж за предшествующий период. Прогнозирование величины продаж.
5. Разработка ценовой политики предприятия. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации.
6. Политика по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий

Собеседование, опрос / Контрольная работа №2

Задания для контрольной работы:

Вариант 1

1. Цели, задачи и функции финансового планирования.
2. Содержание финансового плана.
3. Анализ финансового положения.
4. Планирование доходов и поступлений.
5. Планирование расходов и отчислений.

Вариант 2

1. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги.
2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы.
3. Инвестиции: понятие, виды, источники.
4. Инвестиции, оценка их величины для реализации бизнес-плана.

Вариант 3.

1. Определение величины собственных и заемных средств, необходимых для реализации бизнес-плана.
2. Определение времени возврата предприятием заемных средств.
3. Порядок и направление использования прибыли.
4. Финансы предпринимательской организации.

Собеседование, опрос / Контрольная работа №3

Задания для контрольной работы:

Вариант 1

1. Управление финансами: финансовый механизм, финансовые методы, финансовые ресурсы, финансовые рычаги.
2. Оценка эффективности предпринимательской деятельности: принципы и методы.
3. Привлечение кредитов и анализ их эффективности.
4. Источники финансирования ресурсов предприятия и их соотношение.

Вариант 2

1. Цели, задачи и функции финансового планирования.
2. Содержание финансового плана.
3. Анализ финансового положения.
4. Планирование доходов и поступлений.

5. Планирование расходов и отчислений

Вариант 3.

1. Анализ эффективности инвестиций.
2. Срок полного возврата вложенных средств и получение дохода от них.
3. Баланс доходов и расходов предприятия.

Задания творческого уровня №1

Выполните два практических задания на выбор:

Задание 1.

1. Разработать план рекламной деятельности сервисного предприятия (по выбору студента)

Задание 2.

1. Разработать схему сбыта услуг сервисного предприятия.

Деловая и (или) ролевая игра / Кейс-задача №1

Деловая игра «Создай свой бизнес»

Цель деловой игры «Создай свой бизнес» – активизировать творческую инициативу студентов, предоставить возможность применить полученные теоретические знания в практических ситуациях, показать необходимость постоянного пополнения этих знаний для формирования предпринимательских навыков у ее участников.

Условия проведения деловой игры.

Состав участников деловой игры: жюри, команды, кураторы команд, ведущий игры, банк, зрители.

Жюри. В качестве членов жюри могут выступать преподаватели различных кафедр университета, приглашенные гости (от 3 до 5 человек).

Команды. В игре принимают участие несколько команд. Количество команд

Может варьироваться от трех самостоятельно формируют команды по 5-7 человек.

Кураторы команд.

В роли кураторов различных кафедр университета. Куратор в процессе работы с закрепленной группой обеспечивает тесное взаимоотношение с командой. Куратор ничего не делает за игроков - все свои идеи и мысли он передает в качестве советов. Куратор помогает команде с подготовкой к игре, подбирает тематическую литературу, консультирует, учит студентов работать в команде.

Ведущий игры. В качестве ведущего игры могут выступать председатель студенческого совета, либо его наиболее активные члены. Для того чтобы игра не была затянутой, ведущему, необходимо быть предельно лаконичным и собранным, строго следить за игрой, нормировать время каждого из этапов.

Банк. В соответствии с третьим этапом деловой игры «Создай свой бизнес», студенты моделируют экономическую деятельность представленных организаций, которые в результате работы должны накопить максимальный объем денежных средств. Денежные средства выражаются в условных единицах называемые «Чеки», различного номинала. В начале третьего этапа игры Банк делит капитал на равные части (исходя из количества зрителей) и раздает им, которые они должны потратить на товары или услуги той фирмы, которая им наиболее понравилась в процессе представления

презентации на втором этапе деловой игры. Некоторая часть денежных средств выдает капитанам каждой команды для осуществления расчетов с потребителями услуг. Для имитации деятельности Банка организаторами игры, заранее выбираются два студента.

Зрители. В качестве зрителей выступают учащиеся различных курсов, преподаватели, приглашенные гости университета.

На заключительном этапе игры оценивается работа каждой игровой команды.

Функции руководителя деловой игры.

Руководитель исполняет роль эксперта. Руководитель должен ознакомить участников с условиями и этапами деловой игры. Он ведет арбитраж, осуществляет контроль времени выполнения отдельных этапов игры, оценивает работу игровых команд. Руководитель не должен навязывать свое мнение и подавлять инициативу разработчиков, его суждения должны носить рекомендательный характер.

9.2. Примерный перечень тем курсовой работы

1. Планирование, понятие, роль и значение в рыночной экономике. Функции планирования.
2. Бизнес как объект планирования.
3. Методология и организация планирования бизнеса.
4. Система планов на предприятии.
5. Стратегический план бизнеса.
6. Текущие и оперативные планы.
7. Определение целей и задач предприятия, отражаемых в бизнес-плане.
8. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.
9. Бизнес-план предприятия и его разделы. Основное содержание бизнес - плана.

9.3. Типовые контрольные задания для промежуточной аттестации: экзамен

Примерный перечень теоретических вопросов к экзамену (Вопрос № 1)

1. Планирование, понятие, роль и значение в рыночной экономике. Функции планирования.
2. Бизнес как объект планирования.
3. Методология и организация планирования бизнеса.
4. Система планов на предприятии.
5. Стратегический план бизнеса.
6. Текущие и оперативные планы.
7. Определение целей и задач предприятия, отражаемых в бизнес-плане.
8. Внешняя и внутренняя среда бизнеса.
9. Бизнес-план предприятия и его разделы. Основное содержание бизнес - плана.
10. Техничко-экономические исследования при составлении и обосновании бизнес-плана предприятия.
11. Роль бухгалтерского учета в планировании.
12. Особенности составления и обоснования бизнес-плана различных видов предпринимательства.
13. Сводный раздел бизнес-плана. Резюме.
14. Сущность, основные черты планируемого товара.
15. План производства продукции. Его обоснование и включение в бизнес-план предприятия.
16. Состав и структура основных производственных фондов предприятия.
17. Структура оборотных фондов обращения.
18. Расчет потребности в сырье и материалах.
19. Производственная программа предприятия.
20. Производственная мощность: анализ основных показателей.
21. Портфельная стратегия бизнеса.
22. Затраты основного вида деятельности и их учет в бизнес-планировании.
23. Определение цены продукции. Порядок ее применения в планировании бизнеса.
24. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции.
25. Показатели планирования себестоимости продукции.
26. Портфельная концепция во внутрипроизводственном планировании.
27. Рынок сбыта продукции. Его учет в бизнес-планировании.
28. Сегментация и емкость рынка.

29. Учет фактора конкуренции на рынке при планировании бизнеса.
30. Стратегия и план маркетинга. Их применение в бизнес-плане.
31. Реализация продукции. Определение плана продаж.
32. Организационный план предприятия. Структура управления бизнесом.
33. Формы и системы оплаты труда.
34. Порядок образования и планирования фонда оплаты труда.
35. Планирование деятельности функциональных подразделений, его особенности.
36. Система внутрипроизводственных экономических отношений и их планирование.
37. Механизм формирования дохода на уровне подразделений предприятия.
38. Материальное стимулирование и его планирование. Связь с конечным результатом бизнеса.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 2)

1. Охарактеризуйте методы планирования деятельности по организации сервисной деятельности.
2. Разработать рекламную кампанию для конкретного сервисного предприятия (по выбору студента)
3. Провести анализ потенциальных конкурентов для конкретной организации сферы сервиса.
4. Разработайте маркетинговую стратегию сервисного предприятия.

Примерный перечень практических заданий к экзамену (Вопрос № 3)

Задача 1.

Фактический выпуск продукции на единицу мощности составляет 4000 штук. Вычислить коэффициент использования производственной мощности, если планируемый выпуск продукции на единицу мощности составляет 5000 штук?

Задача 2.

Остаточная стоимость актива после четырех лет его эксплуатации составляет 120 млн. рублей. Чему равно ежегодное амортизационное начисление, если первоначальная стоимость актива составляла 180 млн. рублей?

Задача 3.

Предприятие анализирует два инвестиционных проекта А и В стоимостью 1,8 млн. руб. каждый. Альтернативные издержки по инвестициям равны 12%.

Оценка чистых денежных поступлений приведена в таблице:

Год	1	2	3
Чистые денежные поступления			
А. (Dt – Pt) млн руб.	1,3	1,0	0,4
В. (Dt – Pt) млн руб.	0,9	1,1	0,7

Раздел билета	Компетенции	Планируемые результаты обучения по дисциплине	Количество баллов
Вопрос №1 Теоретический вопрос (проверяет знания («знать»)), сформированные дисциплиной)	ОПК-4 ОПК-5	общую стратегию маркетинга: рыночную стратегия бизнеса, описание и анализ особенностей потребительского рынка, влияние внешних факторов на объем и структуру сбыта. Сегментацию рынка. Прогноз развития рынка. Планирование ассортимента. Оценку конкурентоспособности товара. Планирование цены. Прогнозирование величины продаж. Сравнение с ценовой стратегией конкурентов. Анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Сравнительный анализ эффективности методов реализации. Структуру собственной торговой сети. Политику по послепродажному обслуживанию и предоставление гарантий. Знает: цели, задачи и функции финансового планирования, содержание финансового плана, структуру и показатели производственной программы	30
Вопрос №2 Практическое задание (проверяет умения («уметь»)), проверяет практические навыки («владеть»)), сфор- мированные дисциплиной)	ОПК-4 ОПК-5	Умеет: организовывать рекламу и продвигать на рынок сервисный продукт Владеет: разработкой Единой ценовой политики; строить работу с розничными сетями различного масштаба (от федеральных до региональных), Умеет: прогнозировать развития рынка, планировать ассортимент, оценивать конкурентоспособность товара, планировать цены, прогнозировать величины продаж ,разрабатывать ценовую политики предприятия, сравнивать с ценовой стратегией конкурентов, проводить анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Владеет: анализом финансового положения сервисного предприятия, планированием доходов и поступлений, планированием расходов и отчислений. анализом эффективности привлечение кредитов	30
Вопрос №3 Практическое задание (проверяет умения («уметь»)), проверяет практические навыки («владеть»)), сфор- мированные дисциплиной)	ОПК-4 ОПК-5	Умеет: организовывать рекламу и продвигать на рынок сервисный продукт Владеет: разработкой Единой ценовой политики; строить работу с розничными сетями различного масштаба (от федеральных до региональных), Умеет: прогнозировать развития рынка, планировать ассортимент, оценивать конкурентоспособность товара, планировать цены, прогнозировать величины продаж ,разрабатывать ценовую политики предприятия, сравнивать с ценовой стратегией конкурентов, проводить анализ системы ценовых скидок как инструмента стимулирования реализации. Владеет: анализом финансового положения сервисного предприятия, планированием доходов и поступлений, планированием расходов и отчислений. анализом эффективности привлечение кредитов	40