

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ  
ФЕДЕРАЦИИ  
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ»

**Комплект контрольно-оценочных средств  
по учебной дисциплине**

**ОПЦ.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма**

---

*(код и название дисциплины)*

**программы подготовки специалистов среднего звена  
по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство**

---

*(код и название специальности)*

Санкт-Петербург  
2026 г.

## **СОДЕРЖАНИЕ**

1. Паспорт КОС УД
2. Спецификация оценочных средств
3. Варианты оценочных средств

## 1. ПАСПОРТ

### КОС по УД ОПЦ.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма

(код и название дисциплины)

#### 1.1. Общие положения

Контрольно-оценочные средства (КОС) предназначены для контроля и оценки образовательных достижений обучающихся, освоивших программу учебной дисциплины ОПЦ.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма

КОС включают контрольные материалы для проведения текущего контроля и дифференцированного зачета (5 семестр).

КОС разработаны в соответствии с:

образовательной программой СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство;

программой учебной дисциплины ОПЦ.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма

#### 1.2. Результаты освоения дисциплины, подлежащие проверке

Результаты обучения (освоенные умения, усвоенные знания, практический опыт (при наличии))	Наименование элемента умений/знаний	Основные показатели оценки результатов
У1	распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте и выделять её составные части	<p>умение распознавать и анализировать проблему в профессиональном или социальном контексте</p> <p>определять её составные части</p> <p>осуществление поиска социальной информации, представленной в различных знаковых системах (таблицах, схемах, текстах)</p> <p>характеристика основных социальных понятий, выделение их существенных признаков и закономерностей развития</p>

		анализ и обобщение социальной информации  умение различать степень достоверности
У2	составлять, реализовать план действия, оценивать результат и последствия своих действий	использование нормативно-правовых актов в предпринимательской деятельности при решении ситуационных задач с целью правовой оценки действиям людей в конкретных ситуациях
У3	владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	оценка качества выполнения практического занятия, обоснованность выбора и оптимальность поиска информации
У4	определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	самостоятельный поиск и грамотное применение собранной информации из нормативных актов для эффективного выполнения профессиональных задач  применение знаний в процессе анализа и выполнения практических заданий  оптимальность поиска информации и подготовка обоснованных выводов
У5	оформлять документы	применение знаний в процессе выполнения практических заданий по оформлению документации
У6	планировать и прогнозировать продажи	оценка качества выполнения практического занятия, обоснованность выбора действий
З1	алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана	знание основных алгоритмов разработки

		бизнес-идей и бизнес-планов в сфере туризма и гостеприимства в Российской Федерации
32	содержание актуальной нормативно-правовой документации	грамотное воспроизведение и понимание актуальной нормативно-правовой документации в туризме и гостиничном бизнесе
33	правила оформления документов	знание правил и объяснение последовательности оформления документов
34	основы предпринимательской деятельности	раскрытие основных понятий сфере в предпринимательской деятельности в туризме и гостеприимстве, грамотное их воспроизведение
35	правила разработки бизнес-планов	грамотное воспроизведение и понимание правил разработки бизнес-планов
36	порядок выстраивания презентации	подготовка устных выступлений, презентаций и творческих работ на заданную тему
37	рынок услуг и современные тенденции развития туристического рынка	характеристика и объяснение значимости рынка услуг и современных тенденций развития туристического рынка
38	виды каналов сбыта турпродукта	описание и объяснение видов каналов сбыта турпродукта

### 1.3. Распределение оценивания результатов обучения по видам контроля

Код и наименование элемента умений или знаний	Виды аттестации	
	Текущий контроль	Промежуточная аттестация
У1 распознавать и анализировать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте и выделять её составные части	практическая работа; устный опрос; письменный опрос	дифференцированный зачет
У2 составлять, реализовать план действия, оценивать результат и последствия своих действий	практическая работа; устный опрос	дифференцированный зачет
У3 владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах	практическая работа	дифференцированный зачет
У4 определять актуальность нормативно-правовой документации в профессиональной деятельности	практическая работа	дифференцированный зачет
У5 оформлять документы	практическая работа	дифференцированный зачет
У6 планировать и прогнозировать продажи	разноуровневые учебные задачи и задания; практическая работа; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
31 алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
32 содержание актуальной нормативно-правовой документации	разноуровневые учебные задачи и задания; тест;	дифференцированный зачет

	практическая работа; презентация; устный опрос, письменный опрос	
33 правила оформления документов	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
34 основы предпринимательской деятельности	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
35 правила разработки бизнес-планов	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
36 порядок выстраивания презентации	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; презентация; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
37 рынок услуг и современные тенденции развития туристического рынка	разноуровневые учебные задачи и задания; тест; практическая работа; презентация; устный опрос, письменный опрос	дифференцированный зачет
38 виды каналов сбыта турпродукта	разноуровневые учебные задачи и задания;	дифференцированный зачет



основе деловой идеи.														
<b>Раздел 3. Создание собственного дела</b>														
Тема 3.1. Создание собственного дела		17, 25		17	17		17, 25	17, 25	17, 25		17, 25		17, 25	17, 25
Тема 3.2 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.	17	17		17		17		24, 25				17, 24, 25	17, 24, 25	17, 24, 25
<b>Раздел 4. Технология бизнес-планирования</b>														
Тема 4.1. Технология бизнес-планирования	17	17	17		17	17	9, 15, 17, 25, 27			9, 15, 17, 25, 27	9, 15, 17, 25, 27	9, 15, 17, 25, 27	9, 15, 17, 25, 27	9, 15, 17, 25, 27
Тема 4.2 План маркетинга. План производства	17	17	17		17	9, 17, 27				9, 27	9, 27	9, 27	9, 27	9, 27

### 1.5. Распределение типов оценочных средств по элементам знаний и умений, контролируемых на промежуточной аттестации

Содержание учебного материала по программе УД/МДК	Тип контрольного задания													
	У1	У2	У3	У4	У5	У6	З1	З2	З3	З4	З5	З6	З7	З8
Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности	25		25	25	25	25		25	25	25		25	25	
Раздел 2 Предпринимательская идея и ее выбор	25	25	25										25	25
Раздел 3. Создание собственного дела	25	25		25	25	25	25	25	25		25	25	25	25
Раздел 4. Технология бизнес-планирования	25	25	25		25	25				25	25	25	25	25

## 2. СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 2.1. Назначение

Спецификацией устанавливаются требования к содержанию и оформлению вариантов оценочных средств – тестов, устных и письменных опросов, практических работ, презентаций.

Разноуровневые учебные задания и задачи, тесты, письменные опросы, устные опросы, практические работы, презентации – предназначены для текущего контроля и оценки знаний и умений студентов по программе учебной дисциплины «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса» образовательной программы 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

Дифференцированный зачет предназначен для промежуточной аттестации и оценки знаний и умений студентов по программе учебной дисциплины «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса» образовательной программы 43.02.16 Туризм и гостеприимство.

**2.2. Контингент аттестуемых:** студенты 3 курса.

**2.3. Форма и условия аттестации:** дифференцированный зачет в форме устного опроса после раздела 4: Технология бизнес-планирования учебной дисциплины «Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса».

**2.4. Время выполнения (на каждого студента):**

Подготовка 15 мин;

сдача 7-10 мин;

всего 22-25 мин.

**2.5. Рекомендуемая литература для разработки оценочных средств и подготовки, обучающихся к аттестации.**

Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)	Основная/ дополнительная литература	Книгообеспеченность	
		Кол-во. экз. в библ. СПбГЭУ	Электронн ые ресурсы
Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учебник для СПО. - В. С. Боголюбов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2026. – 293 с.	осн		<a href="https://urait.ru/bcode/587417">https://urait.ru/bcode/587417</a>
Ковальчук, А. П. Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса : учебное пособие / Ковальчук А. П. – Москва : КноРус, 2026. – 172 с.	осн		<a href="https://book.ru/book/960282">https://book.ru/book/960282</a>
Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для СПО / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Юрайт, 2026. – 120	осн		<a href="https://urait.ru/bcode/587416">https://urait.ru/bcode/587416</a>

с			
Николенко, П. Г. Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса : администрирование отеля : учебник и практикум для СПО / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. –Москва : Юрайт, 2026. – 444 с.	доп		<a href="https://urait.ru/bcode/588177">https:// urait.ru/ bcode/ 588177</a>
Шаркова, А. В. Бизнес-планирование в туризме : учебник. – Москва : Дашков и К, 2023. – 308 с.	доп		<a href="https://znanium.com/catalog/product/2082470">https:// znanium.com /catalog/ product/ 2082470</a>
Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО / Е. Ф. Чеберко. – 2-е изд. - Москва : Юрайт, 2026. – 241 с.	доп		<a href="https://urait.ru/bcode/598815">https:// urait.ru/ bcode/ 598815</a>
Дорман, В. Н. Основы коммерческой деятельности : учебное пособие для СПО / В. Н. Дорман ; под науч. Ред. Н. Р. Кельчевской. – Москва : Юрайт, 2025. – 103 с.	доп		<a href="https://urait.ru/bcode/562875">https:// urait.ru/ bcode/ 562875</a>
Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для СПО / Г. Б. Морозов. – 4-е изд., пер. и доп. – Москва : Юрайт, 2026. – 432	доп		<a href="https://urait.ru/bcode/585801">https:// urait.ru/ bcode/ 585801</a>
Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е. И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование).	доп		<a href="https://znanium.ru/catalog/product/2086359">https:// znanium.ru/ catalog/ product/ 2086359</a>

## 2.6. Перечень материалов, оборудования и информационных источников.

Кабинет социально-экономических дисциплин

Учебная мебель на 30 посадочных мест, рабочее место преподавателя, доска меловая-1шт., шкаф книжный - 5шт., плакатница-1 шт.

Компьютер преподавателя Lenovo Intel Core i3-2100 CPU 3.1GHz с монитором Acer V193; Проектор NEC с проекционным экраном Star.

### **3. ВАРИАНТЫ ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ**

#### **Раздел 1.**

#### **Содержание предпринимательской деятельности.**

##### **Тема 1.1**

#### **Понятие и сущность предпринимательской деятельности**

Устный опрос

Примерный перечень вопросов

1. В чем заключается содержание конституционного права гражданина на занятие предпринимательской деятельностью?
2. Каковы правовые условия для начала предпринимательской деятельности?
3. В чем заключаются основные обязанности предпринимателя?
4. Перечислите признаки предпринимательской деятельности
5. Сущность предпринимательской деятельности, признаки предпринимательской деятельности, стимулы к предпринимательству?
6. Какие виды предпринимательства существуют?
7. В чем отличие производственного, коммерческого, финансового и консультационного предпринимательства?
8. Какие функции предпринимательской деятельности существуют?
9. В чем заключаются основные гарантии предпринимательства?
10. Какие виды ответственности предпринимателей предусмотрены действующим российским законодательством?

#### **Тест**

Примерный перечень тестовых заданий

1. Какие существуют виды предпринимательства?
  - а) государственное, производственное, коммерческое
  - б) частное, финансовое, предпринимательство услуг
  - в) посредническое, государственное, страховое
  - г) посредническое, производственное, финансовое, коммерческое
2. Кто может заниматься предпринимательской деятельностью?
  - а) юридическое лицо
  - б) самозанятый
  - в) нотариус
  - г) все ответы верны
3. Что не относится к признакам предпринимательской деятельности?
  - а) легальность
  - б) продажа товаров
  - в) самостоятельность
  - г) оказание услуг

4. Какие формы собственности существуют в российском законодательстве?
- а) частная, государственная, муниципальная
  - б) частная, негосударственная собственность, муниципальная, обособленная собственность
  - в) государственная, региональная, муниципальная, частная
  - г) все ответы верны
5. Каким из перечисленных нормативно-правовых актов регулируется предпринимательская деятельность?
- а) налоговый кодекс РФ
  - б) КоАП
  - в) гражданский кодекс РФ
  - г) уголовный кодекс РФ

## **Тема 1.2**

### **Юридические основания для открытия предпринимательской деятельности. Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Письменный опрос**

Примерный перечень вопросов

1. Кто и на основании чего может получить статус ИП?
2. В чем заключаются основные обязанности индивидуального предпринимателя?
3. Какие виды ответственности предпринимателей предусмотрены действующим российским законодательством?
4. Кто может быть индивидуальным предпринимателем?
5. Какие виды структурных подразделений организаций вам известны?
6. Что относится к коммерческим юридическим лицам?
7. По каким основаниям может быть отказано в регистрации в качестве индивидуального предпринимателя?
8. Кто является самозанятым и на основании чего?
9. Каков порядок регистрации и деятельности самозанятого гражданина?
10. В чем суть реорганизации юридического лица?
11. Какие существуют варианты реорганизации юридических лиц?
12. Какие виды деятельности не может осуществлять индивидуальный предприниматель?
13. Какие существуют процедуры банкротства?
14. В чем отличие несостоятельности от неплатежеспособности?
15. Каков порядок ликвидации юридического лица?

### **Разноуровневые учебные задачи и задания**

#### **Работа с нормативным актом**

Заполнить таблицу. При выполнении работы руководствоваться нормами гражданского законодательства.

В первой колонке указывается только организационно-правовая форма ЮЛ: товарищество на вере, полное товарищество, ООО, АО, ПАО, производственный кооператив, ГУП, МУП, фонд, учреждение.

Во второй колонке необходимо указать учредительный документ или документы, на основании которых действует ЮЛ.

Третья колонка – управление ЮЛ. Кто осуществляет управление?

В четвертой колонке необходимо написать из чего складывается имущество организации и как оно называется, если есть название (например, складочный капитал).

Пятая колонка – указывается, кто и чем несет ответственность по обязательствам ЮЛ

Шестая колонка – предусмотрена ли ответственность учредителя за действия других учредителей в рамках управления ЮЛ и принятия решений

В седьмой колонке необходимо указать, есть ли риск потери личного имущества при возможной ответственности

В восьмой колонке указываются сведения о возможности/невозможности продажи своей доли ЮЛ

Девятая колонка – какие порядок и процедура выхода учредителей из состава ЮЛ?

В десятой колонке необходимо перечислите все возможные варианты преобразования для данной, конкретной формы ЮЛ. Например, во что может быть преобразовано ООО. Если вариант преобразования законом не предусмотрен, а возможна только ликвидация, то указываем: преобразовать невозможно, в соответствии со ст. (указываем № статьи ГКРФ) возможна только ликвидация.



## Тема 1.2

### Практическое занятие 1: Сравнительная характеристика субъектов предпринимательской деятельности

Провести сравнительную характеристику и анализ субъектов предпринимательской деятельности по различным критериям. Задание оформить в виде таблицы

Критерий (параметр для сравнения)	Самозанятые	ИП	ЮЛ
Порядок регистрации			
Простота регистрации			
Срок регистрации			
Госпошлина при регистрации			
Налоги			
Доход			
Необходимые документы			
Наем персонала			
Взносы в пенсионный фонд и социальные гарантии			
Кассовый аппарат			
Налоговый вычет			
Налоговые льготы			
Свобода действий			
Расчетный счет			
Специализация управления			
Совмещение с работой			
Разрешенная деятельность			
Кто может стать (создать)			
Финансирование			
Привлечение инвесторов			
Получение кредита			
Плюсы			

Минусы			
Лицензирование			
Имущественная ответственность по обязательствам			
Возможность расширения			
Взносы в медицинский фонд			
Уставной капитал			
Возможность распоряжения прибылью			
Участие в тендерах			
Доступ к государственным закупкам			
Отчетность			
Продолжительность существования			
Наследование			
Прекращение деятельности			

### Тема 1.1

#### Практическое занятие 2: Анализ условий предпринимательской деятельности.

##### Задание 1

Провести сравнительный анализ условий, необходимых для развития предпринимательской деятельности. Ответ обосновать и привести примеры. Задание оформить в виде таблицы.

Экономические	Правовые	Социальные

##### Задание 2

1. Приведите примеры предприятий, функционирующих в вашем городе, по следующим направлениям предпринимательской деятельности:

- производственное;
- коммерческое;
- финансовое;

- посредническое;
- страховая деятельность.

При выполнении задания привести примеры исходя из специфики специальности «Туризм и гостеприимство».

2. На основе задания 1 заполните таблицу, отражающую основные характеристики перечисленных видов предпринимательской деятельности.

Сфера предпринимательской деятельности	Основные функции предпринимателя	Особенность производимого товара (услуги)	Основное поле деятельности	Особенность производимого товара (услуги)
Финансовое				
Коммерческое				
Производственное				
Коммерческое				
Страховая деятельность				

### **Тема 1.3 Товар как объект предпринимательской деятельности.**

#### **Устный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. В чем заключаются понятие и свойства товара?
2. Какие существуют товары с коротким жизненным циклом?
3. Какие виды товаров относятся к товарам, которые никогда не уйдут с рынка?
4. Что означает понятие «уникальное торговое предложение»?
5. Какие существуют закономерности создания новых товаров?
6. В чем заключается потребительская ценность товара?

### **Тема 1.3 Товар как объект предпринимательской деятельности.**

#### **Практическое занятие 3: «100 идей, которые потрясли мир».**

##### **Задание 1**

##### **Презентация**

Подготовить презентацию по теме: «100 идей, которые потрясли мир».

##### **Задание 2**

##### **Кроссворд**

Составить кроссворд, не менее, чем из 15 слов, по теме: «100 идей, которые потрясли мир»

### **Тема 1.3 Товар как объект предпринимательской деятельности.**

#### **Практическое занятие 4: Классификация и свойства товаров.**

##### **Задание 1**

Используя Федеральный закон от 26.07.2006 N 135-ФЗ (ред. от 08.08.2024) "О защите конкуренции" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2025), раскрыть понятия и привести примеры:

- товар

- взаимозаменяемые товары
- хозяйствующий субъект
- финансовая организация
- финансовая услуга
- конкуренция
- недобросовестная конкуренция

### Задание 2

Товар как объект коммерческого предпринимательства имеет четыре основополагающие характеристики:

- ассортиментную;
- качественную,
- количественную,
- стоимостную.

Оформить в виде таблицы сравнительный анализ основополагающих характеристик предпринимательства

## **Тема 1.3 Товар как объект предпринимательской деятельности.**

### **Практическое занятие 5: Решение ситуационных задач**

Примерный перечень задач

#### Задача 1

Кондитерское предприятие «Крендель» занимается производством скоропортящихся продуктов со сроком хранения не более трех суток. Руководителю предприятия предложили продавать производимые продукты, в другой области затрачивая время на их перевозку и соответственно уменьшая срок годности. Должен ли принять руководитель предприятия данное предложение? Почему?

#### Задача 2

Предприятие, выпускающее бытовую технику, с помощью дорогостоящих исследований, попыталось усовершенствовать один из выпускаемых товаров. Но никакого результата эти исследования не принесли, товар остался без изменений. В то же время надпись «Усовершенствованная новинка» на товаре значительно повысит объем реализованной продукции.

#### Задача 3

Проведя некоторые подсчеты, и собрав независимые экспертные оценки, предприятие решило, что доля товара, выпускаемого им, на рынке составляет около 15% по России и более 67% в Южном федеральном округе. Руководство сочло этот процент достаточным, чтобы монопольно устанавливать цены и стало их увеличивать. Какую ошибку совершило предприятие?

## **Раздел 2. Предпринимательская идея и ее выбор**

## Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор.

### Письменный опрос

Примерный перечень вопросов:

1. Что оказывает влияние на внутреннюю среду предприятия?
2. Приведите примеры микросреды и макросреды.
3. На что влияет повышение цен на снабжение?
4. Какие существуют источники формирования предпринимательских идей?
5. Перечислите основные методы выработки предпринимательских идей.

## Тема 2.1. Предпринимательская идея и ее выбор

### Практическое занятие 6: Предпринимательские идеи в сфере туризма и гостиничного бизнеса: сравнительная характеристика.

В таблице 1 представлены идеи для малого бизнеса.

1. Рассмотрите каждую из них с точки зрения эффективности организации данного бизнеса в городах Санкт-Петербург и Томск.
2. Опишите плюсы и минусы реализации бизнес-идей таблицы 1 (оформить в таблице 2).
3. Выберите из предложенных идей для малого бизнеса наиболее интересную и выгодную и самую экономически невыгодную по вашему мнению. Обоснуйте ответ.

Таблица 1

Идеи для малого бизнеса	
Вариант 1	Вариант 2
Фаст-фуд	Пельменная
Квест в реальности	Деревенский туризм
Магазин товаров для туризма	Сувенирная лавка
Отель (5 звезд)	Отель (3 звезды)
Хостел	Хостел
Частный краеведческий музей	Частная художественная галерея
Форелевое хозяйство	Спа-отель
Фирма по организации автобусных туристических маршрутов	Фирма по организации пеших туристических маршрутов
Организация паломнических туров	Организация оздоровительных туров
Контактный зоопарк	Исторический парк

Таблица 2

Бизнес-идея	
Плюсы	Минусы


## **Тема 2.1**

### **Практическое занятие 7: Выбор идеи для бизнеса.**

Подготовить презентацию по теме: Выбор идеи для бизнеса. Идею для бизнеса придумать самостоятельно.

В презентации должны быть указаны цели и задачи. Раскрыты основные понятия. Обоснована актуальность и востребованность идеи. Произведен необходимый расчет. Сформулированы выводы по выбору данной идеи.

## **Тема 2.2 Процесс генерации предпринимательской идеи.**

### **Устный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. В чем суть общей схемы предпринимательских действий?
2. Что, по вашему мнению, является важным при генерации предпринимательских идей?
3. Какие основные стадии жизненного цикла товара существуют?
4. Какие моменты важны при процессе генерации предпринимательских идей?
5. Дайте краткую характеристику основным стадиям жизненного цикла товара

## **Тема 2.3 Разработка товарной модификации, ввод товара. Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи.**

### **Устный опрос**

Примерный перечень вопросов и тем:

1. Стратегия туристического предприятия
2. Товарные характеристики
3. Маркетинга в туризме
4. Конкурентная среда туристского предприятия
5. Значение анализа рыночных возможностей для процесса маркетинговой деятельности в сфере туризма и гостеприимства
6. Позиционирование туристского продукта
7. Позиционирование на основе специфических свойств продукта
8. Концепции позиционирования турпродукта
9. Ввод товара и процесс товародвижения
10. Конкурентный лист. Особенности конкурентной среды на рынке туристических услуг.
11. С какой целью разрабатывается бизнес-план?

12. Каковы этапы разработки бизнес-плана?
13. Что подразумевается под бизнес-идеями?
14. Какие вопросы освещаются при формулировке бизнес-идеи?
15. Должна ли бизнес-идея подкрепляться подробными финансовыми расчетами?

### **Тема 2.3**

#### **Практическое занятие 8: Разработка товарной модификации.**

##### **Деловая игра**

Разработка товарной модификации, ввод товара. Цель работы – научиться формулировать бизнес-идею проекта, сформировать банк бизнес-идей.

##### **Задание**

Сформулируйте бизнес-идею небольшого предпринимательского проекта.

При формулировке бизнес-идеи учитывайте, что на начальном этапе бизнес-планирования бизнес-идея может существовать как обоснованное, но не еще подкрепленное точными расчетами предложение по улучшению деятельности компании и созданию нового бизнеса. В процессе разработки бизнес-плана реальность бизнес-идеи и ее способность приносить выгоду получает подтверждение.

Формулировка бизнес-идеи в бизнес-плане должна дать ответ на три вопроса:

1. Что? Что будет продаваться, или какая услуга будет оказываться. При этом нужно помнить потребители покупают продукт потому, что хотят удовлетворить свои потребности или свои проблемы (уменьшить свои усилия, увеличить удовольствие, улучшить имидж). Таким образом, бизнес-идея должна ясно заявить, какую потребность она удовлетворяет и в какой форме. При этом предложение должно быть действительно уникальным, тогда потребитель выберет вашу продукцию или услугу.

2. Кому? Кто будет потребителем продукции или услуги. Бизнес-идея должна демонстрировать существование привлекательного рынка для продукта и идентифицировать целевую группу потребителей.

3. Как? Каков механизм получения дохода? Большинство товаров приносят доход непосредственно от продажи их потребителям (выручка минус затраты на изготовление). Однако в некоторых случаях механизм получения дохода более сложный. Например, газета распространяется бесплатно, а доход образуется за счет размещения рекламы. Если в бизнесе будет использоваться инновационный способ получения дохода, нужно отразить это в бизнес-идее.

Обсудите бизнес-идею с одноклассниками, которые будут выступать вашими оппонентами. Постарайтесь доказать, почему ваша бизнес-идея может быть реализована в реальных условиях.

В результате деловой игры формируется банк бизнес-идей с указанием их авторов, и балльной оценкой (от 1 до 10) по критериям:

- уникальность продукции / услуги;
- перспективность развития бизнеса;
- степень проработанности идеи.

### Раздел 3. Создание собственного дела

#### Тема 3.1. Создание собственного дела. Новые бизнес-модели.

##### Устный опрос

Примерный перечень вопросов:

1. В чем суть стратегии достижения успеха?
2. Какие основные этапы создания предпринимательской единицы существуют?
3. Что такое start-up?
4. Каков порядок создания и регистрации юридического лица?
5. Какие существуют условия и принципы создания собственного дела?
6. Приведите примеры start-up в России.
7. В чём особенности start-up в сфере туризма и гостеприимства?
8. Перечислите способы поиска идей для start-up и прокомментируйте их.
9. Приведите примеры start-up в сфере туризма?
10. Проведите аналогии и приведите примеры копирования идей start-up.

#### Тема 3.1. Создание собственного дела. Новые бизнес-модели.

##### Практическое занятие 9: Start-up: за и против.

Предложить идею start-up в области туризма и гостеприимства. Изобразить схему запуска start-up. Провести сравнительный анализ по различным критериям

Таблица с критериями поможет расставить приоритеты и выбрать масштаб будущего start-up

	Личная самореализация	Закрытие потребностей	Устойчивый бизнес	Большая мечта
С точки зрения повседневных расходов компания играет	Несущественную роль	Важнейшую роль	Важнейшую роль	Не самую существенную роль
Если понадобится, я обойдусь без доходов	Сколько угодно	Несколько месяцев	Год-два	Несколько лет
Сумма долгов, на которую я готов пойти ради своего бизнеса	Очень невелика или вообще отсутствует	Очень невелика или вообще отсутствует	Достаточно велика или даже очень велика	Достаточно велика или даже очень велика
Я предпочитаю работать	дома	Дома или в офисе	В офисе, где потребуется	В офисе, где потребуется
Количество наемных работников,	0-1	0-2	2-5-	Более 100

которое я предпочитаю				
Время, которое я готов уделять предприятию, составляет	5-30 часов в неделю	30-60- часов в неделю	40-60 часов в неделю	Сколько понадобится
Гибкий рабочий график – это	Очень важно	важно	неважно	неважно
Главное, чтобы бизнес приносил мне	удовлетворение	Достойный доход	Достойный доход	Богатство
Отпуск - это	Очень важно	Конечно, важно	Существенно, но им можно пожертвовать	Существенно, но им можно пожертвовать
Я хочу, чтобы мое предприятие росло до тех пор, пока не	Перестанет требовать расходов	Обеспечит приличный уровень жизни мне и моей семье	Обеспечит приличный уровень жизни мне и моей семье	Сделает меня очень состоятельным
Что касается контроля над бизнесом, я хочу	Контролировать его самостоятельно	Контролировать его самостоятельно или вместе с партнерами	Контролировать его самостоятельно или вместе с партнерами	Делить контроль с партнерами и инвесторами

Выбор жизнеспособной идеи сопровождается ответом на следующие вопросы:

- почему это хорошая идея;
- каковы предположения;
- какой тип клиента будет покупать Ваш продукт;
- почему клиенты будут покупать Ваш продукт;
- перечислите четыре причины, почему это будет работать;
- перечислите четыре причины, почему идея может не сработать;
- каковы различия между этими причинами.

Формулировка идеи должна основываться на концепции продукта, которая определяется ответами на следующие вопросы:

- что будет представлять собой продукт;
- какую функцию будет выполнять продукт;
- как продукт будет использоваться;
- какую проблему будет решать продукт;
- где он будет использоваться;
- когда он будет использоваться;
- кто будет его использовать;
- с кем и чем будет использоваться продукт;
- в чем Ваш «секрет».

Для формулировки идеи можно использовать шаблон

Я сделаю проект \_\_\_\_\_  
(название проекта)

который создает \_\_\_\_\_  
*(определение предложения вашего продукта или услуги клиентам)*  
 помогающий \_\_\_\_\_  
*(описание целевой аудитории)*  
 решать \_\_\_\_\_  
*(описание проблемы)*  
 при помощи \_\_\_\_\_  
*(способ, технология)*

### **Тема 3.1. Создание собственного дела. Новые бизнес-модели.**

#### **Практическое занятие 10: Деловая игра: «Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации».**

##### **Задание 1**

Вам надо создать собственное предприятие. Определите его название, вид деятельности, продукцию, которую собираетесь выпускать, или услуги, которые будете оказывать. Подробно опишите свое предприятие в следующей последовательности:

- организационно-правовая форма;
- место регистрации;
- к какой сфере и отрасли экономики относится предприятие;
- создаете ли вы новое предприятие или расширяете существующее?;
- предполагаемая дата открытия или начала функционирования предприятия;
- если это существующее предприятие, дайте подробное изложение его истории;
- каким будет режим работы предприятия;
- является ли ваше предприятие «Сезонным» или оно будет функционировать круглый год?;
- какие виды ресурсов (материалы, финансы, технология, трудовые ресурсы, информация) вам необходимы?;
- сформировать "миссию" организации;
- исходя из формулировки "миссии" определить цели, стоящие перед функциональными подсистемами организации;
- кто ваши поставщики и что они будут вам поставлять;
- о каком кредите и на каких условиях вы можете договориться с вашими поставщиками?;
- окажут ли вам поставщики какую-либо помощь (обучение, управленческая подготовка, техническая помощь, продвижение товара);
- если часть вашей будущей работы будет передана субподрядчикам, то кто они?;
- каковы особенности вашего бизнеса?;
- почему вы предполагаете, что ваш бизнес будет успешным и прибыльным?;
- какие обоснования подтверждают вашу уверенность в успехе бизнеса?;
- какие у вас имеются конкуренты, где они находятся? Приведите их характеристику, сильные и слабые стороны их работы. Каковы преимущества

вашего продукта по сравнению с продуктом конкурентов?;

- есть ли у вас планы научных разработок и освоения нового продукта или услуг?;

- потребуется ли вам дополнительное финансирование ваших исследований и разработок?;

- как бы вы определили своих основных покупателей (жители микрорайона, города, региона, их этнический состав, возрастные группы, пол, социальный уровень)?;

- каков объем вашего рынка (по площади, населению)?;

- каков, по вашему мнению, потенциал роста вашего рынка?;

- как вы планируете устанавливать цены на свою продукцию или услуги?;

- обоснуйте, что такие цены принесут вам достаточную прибыль.

## Задание 2

### Создание ООО

1. Придумайте название. В соответствии со ст. 1473 ГК РФ юридическое лицо, являющееся коммерческой организацией, выступает в гражданском обороте под своим фирменным наименованием. Оно определяется в учредительных документах и включается при госрегистрации в Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ).

К выбору фирменного наименования ООО стоит отнестись ответственно. Если оно не соответствует требованиям, установленным законом, орган, осуществляющий госрегистрацию, вправе предъявить иск о понуждении к изменению фирменного наименования (п. 5 ст. 1473 ГК РФ).

Согласно ст. 4 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ, название ООО должно быть на русском языке, но допустимы иноязычные заимствования в русской транскрипции или соответственно в транскрипциях языков народов РФ. Под исключение попадают термины и аббревиатуры, отражающие организационно-правовую форму ЮЛ.

2. Выберите юридический адрес. Под адресом регистрации юридического лица ФНС понимает адрес, по которому находится его руководитель. Можно снять помещение или зарегистрировать ООО на домашний адрес учредителя (или одного из учредителей). При этом важно, чтобы по этому адресу можно было связаться с компанией.

Для регистрации в нежилом помещении потребуются:

- гарантийное письмо на адрес от собственника, в котором он дает свое согласие на предоставление адреса;
- копия свидетельства о праве на собственность или выписка из ЕГРН.

При регистрации ООО на домашний адрес учредителя нужно предоставить:

- письменное согласие от каждого собственника квартиры;

- свидетельство / выписку из ЕГРН.

3. Определите вид деятельности в соответствии с ОКВЭД

4. Определите размер уставного капитала. Минимальный размер уставного капитала ООО составляет 10 000 руб. (ст. 14 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ), но для организаций, которые планируют заниматься страхованием, кредитованием, торговлей алкоголем, сумма будет значительно выше.

5. Выберите систему налогообложения

6. Подготовьте пакет документов. Пакет документов, который предоставляется для регистрации ООО, представлен в ст. 12 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ.

**В частности, к ним относятся:**

1. Устав ООО. Это основной документ, регламентирующий деятельность организации (ст. 12 Федерального закона от 08.02.98 № 14-ФЗ). Он включает следующую информацию:

- полное и сокращенное фирменное наименование ООО;
- сведения о месте нахождения;
- сведения о составе и компетенции органов общества;
- сведения о размере уставного капитала;
- права и обязанности участников;
- сведения о порядке и последствиях выхода участника из общества;
- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале общества к другому лицу;
- сведения о порядке хранения документов общества и о порядке предоставления обществом информации участникам общества и другим лицам.

2. Протокол общего собрания учредителей.

3. Договор об учреждении ООО.

4. Заявление на регистрацию ООО. Подается по форме № Р11001. Внимательно заполнить, так как требования, невыполняемые учредителями к оформлению, являются одной из самых распространенных причин отказа в регистрации.

5. Документ об уплате госпошлины.

6. Документы, удостоверяющие личность заявителей.

Пакет документов можно подать в налоговую несколькими способами:

- Лично: самостоятельно, через МФЦ, через нотариуса.
- Удаленно: по почте с объявленной ценностью и описью вложения, с помощью сервиса ФНС.

### **Тема 3.2 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.**

#### **Презентация**

Примерный перечень тем для презентаций:

1. Франчайзинг.
2. Венчурное предпринимательство.
3. Кредиты: понятие, функции, виды.
4. Бизнес-ангелы.
5. Финансовые издержки.

#### **Устный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. В чем заключается понятие финансового обеспечения деятельности предпринимательской единицы?
2. Каковы принципы его организации?
3. В чем суть лизинга?
4. Банковские кредиты, как источник финансирования предпринимательской единицы.
5. В чем различия между банковскими кредитами и коммерческими?
6. Какая существует классификация источников финансирования предпринимательской деятельности?
7. Как происходит управление обеспечением собственными финансовыми ресурсами предпринимательской единицы?
8. Что можно отнести к основным формам привлечения заемных средств?
9. Каким образом финансы связаны с государством, деньгами, кредитными ресурсами?
10. Что означает понятие «бизнес-ангелы»?
11. Что такое франчайзинг и франшиза?
12. Какие основные сферы сотрудничества существуют на условиях франшизы?
13. В чем суть венчурного предпринимательства?
14. Какие отрасли наиболее перспективны для венчурного предпринимательства?
15. В чем отличие роялти от паушального взноса?
16. В чем специфика венчурных фирм?
17. Какие этапы венчурного финансирования существуют?
18. Какие особенности свойственны франчайзингу?
19. Как организована защита бренда в РФ?
20. Назовите основные условия при передаче франчайзером права на использование товарного знака франчайзи.

### **Тема 3.2 Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы.**

## **Практическое занятие 11: Франчайзинг и венчурное предпринимательство.**

Подготовить презентацию на заданную тему.

Примерный перечень тем:

1. Товарные знаки в условиях рыночной экономики.
2. Основные этапы создания бренда.
3. Социально-экономические условия развития венчурного бизнеса.
4. Внутренний венчур.
5. Особенности венчурного финансирования.
6. Франчайзинг в сфере туризма.
7. Франчайзинг в сфере гостеприимства.
8. Развитие франчайзинга в России сегодня.
9. Разработка концепции франчайзинга.
10. Венчурное предпринимательство: перспективы развития.

### **Раздел 4. Технология бизнес-планирования**

#### **Тема 4.1 Назначение, цели и задачи бизнес-планирования. Функции бизнес-планов.**

##### **Устный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. Что понимается под инвестиционным проектом?
2. Какие виды бизнес-планов существуют?
3. Какие существуют принципы формирования инвестиционных проектов?
4. Назовите методы оценки инвестиций.
5. В чем заключаются индекс доходности и рентабельности инвестиций?
6. Что показывает срок окупаемости инвестиций?
7. Какие разделы включает бизнес-план?
8. Для чего нужна оценка рынков сбыта?
9. Как определить точку безубыточности ведения хозяйства?
10. С помощью каких показателей проводится финансово-экономическая оценка проекта?

##### **Письменный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. В чем состоит главное назначение бизнес-плана в развитой рыночной экономике?
3. Какие вопросы надо обязательно включать в бизнес-план, а каких следует избегать при его составлении?
4. Какие задачи решаются при составлении бизнес-плана?
5. Чем «внешние» функции бизнес-плана отличаются от «внутренних»?
6. Можно ли предпринимателю обойтись без бизнес-плана? Почему?

##### **Тест**

Примерный перечень вопросов:

1. Валовой доход предприятия – это
  - а) выручка от реализации продукции за вычетом материальных затрат
  - б) выручка от реализации продукции за вычетом себестоимости
  - в) выручка от реализации продукции
  - г) стоимость произведённой продукции
2. Каковы основные цели предпринимательства?
  - а) производство товаров и услуг
  - б) прибыль
  - в) социальные цели, развитие бизнеса
  - г) всё перечисленное в вариантах ответов
3. К факторам конкурентоспособности предприятия не относится
  - а) качество производимой продукции
  - б) технические характеристики производимой продукции
  - в) цена на производимую продукцию
  - г) объём производства продукции
4. К стадиям жизненного цикла товара на рынке не относится
  - а) насыщение
  - б) спад
  - в) недостаточность
  - г) рост
5. Под капиталом подразумевают:
  - а) весь накопленный запас средств, необходимых для производства благ
  - б) особый фактор, при помощи которого собираются другие факторы производства в эффективную комбинацию
  - в) природные ресурсы на поверхности и в недрах, которые предоставлены в пользование человеку на безвозмездной или возмездной основе
  - г) деятельность человека, направленную на достижение какого-либо полезного результата
6. К косвенным методам государственного регулирования предпринимательской деятельности относится
  - а) применение государством санкций и мер ответственности за нарушение законодательства в сфере предпринимательской деятельности
  - б) заключение договоров для обеспечения целевых программ
  - в) предоставление льгот при налогообложении субъектам предпринимательской деятельности
  - г) установление требований, предъявляемых к предпринимательской деятельности
7. Возможная потеря расчётной выручки предприятия соответствует рискам

- а) зоны допустимого риска
- б) зоны критического риска
- в) зоны катастрофического риска
- г) безрисковой зоны

8. Риск невыполнения партнёром хозяйственного договора нужно отнести к

- а) производственному риску
- б) финансовому риску
- в) коммерческому риску
- г) рыночному риску

9. Портфельные инвестиции – это

- а) приобретение акций предприятий в размерах, не обеспечивающих права собственности или контроля над ними (менее 10%)
- б) приобретение предприятием зданий, оборудования, затраты на новое строительство для будущего производства
- в) капиталовложения, обеспечивающие полную собственность на предприятие или обладание контрольным пакетом акций
- г) купля-продажа ценных бумаг

10. Освоение новых рынков сбыта или развитие новых источников снабжения сырьём и другими факторами производства

- а) производственные инновации
- б) маркетинговые инновации
- в) организационные инновации
- г) финансовые инновации

11. Инвестор купил акцию за 100 рублей, получил за неё дивиденд 5 рублей и продал за 110 рублей. Какова доходность данной операции?

- а) 12%
- б) 13%
- в) 14%
- г) 15%

12. Вложение средств предприятия в акции или иные ценные бумаги – это

- а) реальные инвестиции
- б) производственные инвестиции
- в) портфельные инвестиции
- г) долгосрочные инвестиции

13. Бизнес-план это

- а) план создания новых видов бизнеса
- б) план реорганизации предприятия

- в) план реорганизации предприятия
- г) все варианты верны

14 Сроки бизнес – плана

- а) не ограничены
- б) строго определены
- в) изменяются по ходу реализации стратегического плана
- г) изменяются раз в пять лет

15. Бизнес-план включает в себя

- а) титульный лист
- б) резюме
- в) история бизнеса
- г) описание продуктов, услуг
- д) план маркетинга
- е) все перечисленные

16. Титульный лист и оглавление содержит

- а) заголовок плана
- б) адрес фирмы
- в) краткое описание бизнеса
- г) цель создания организации

17. Раздел история бизнеса предназначен для

- а) внешних читателей
- б) для инвесторов
- в) для сотрудников предприятия
- г) для банков
- д) все вышеперечисленные

18. При изменении конкурентной стратегии необходимо учитывать

- а) стратегия и тактика деятельности конкурентов
- б) воздействие конкурентов на фирму
- в) сроки изменений воздействий конкурентов
- г) все перечисленные

19. Организационный план содержит

- а) основные сегменты рынка товара
- б) перечень конкурентов, их слабые и сильные стороны
- в) ответственность и полномочия управляющих
- г) все варианты верны

20. В разделе «Организационный план» учитывают

- а) состав акционеров
- б) классы акций
- в) организационную структуру фирмы

21. Финансовый план содержит
- а) план сбыта продукции по срокам
  - б) план доходов и расходов
  - в) прогноз движения наличности

### **Разноуровневые задания**

#### **Задание 1**

**Для составления проекта учебного бизнес-плана под избранную идею необходимо выполнить следующие задания.**

Составьте резюме своей фирмы по следующему плану.

1. Резюме.
  - 1.1. Название фирмы.
  - 1.2. Продукт (услуга), который Вы предлагаете.
  - 1.3. Фамилии людей, привлеченных к делу.
  - 1.4. Краткое описание начала деятельности.
  - 1.5. Главные задачи (цели) бизнеса.
  - 1.6. Персональные задачи людей.

Запишите Ваши ответы на эти вопросы:

---



---

#### **Задание 2**

Опишите продукт (услугу), а также условия его производства (предоставления), ответив на вопросы.

2. Продукт.
  - 2.1. Какой продукт Вы производите?
  - 2.2. Если производите разные продукты или разновидности одного, опишите.
  - 2.3. Предназначение продукта.
  - 2.4. Чем отличается Ваш продукт от аналогичных товаров других производителей?
  - 2.5. Вы сами будете производить весь продукт или будете заказывать другим производителям изготовление части или всего продукта?
  - 2.6. Если Вы сделаете заказы, то у кого? Как это будет выглядеть? Какие приготовления для этого нужны?
  - 2.7. Опишите процесс производства.
  - 2.8. Какое сырье будете использовать?
  - 2.9. Где Вы будете брать это сырье?
  - 2.10. Какие исследования рынка снабжения Вы уже провели?
  - 2.11. Какое оснащение нужно для производства?
  - 2.12. Сколько стоит это оснащение? Где Вы найдете деньги?
  - 2.13. Где Вы его купите?
  - 2.14. Какие помещения нужны для производства?
- 79
- 2.15. Каких навыков и специальностей требует производство?
- 2.16. Сколько людей нужно привлечь к производству? Что каждый будет

делать?

2.17. Как Вы будете осуществлять контроль над качеством?

Запишите Ваши ответы на эти вопросы:

---



---

### **Задание 3**

Опишите продукт (услугу), а также условия его производства (предоставления), ответив на вопросы.

2. Продукт.

2.1. Какой продукт Вы производите?

2.2. Если производите разные продукты или разновидности одного, опишите.

2.3. Предназначение продукта.

2.4. Чем отличается Ваш продукт от аналогичных товаров других производителей?

2.5. Вы сами будете производить весь продукт или будете заказывать другим производителям изготовление части или всего продукта?

2.6. Если Вы сделаете заказы, то у кого? Как это будет выглядеть? Какие приготовления для этого нужны?

2.7. Опишите процесс производства.

2.8. Какое сырье будете использовать?

2.9. Где Вы будете брать это сырье?

2.10. Какие исследования рынка снабжения Вы уже провели?

2.11. Какое оснащение нужно для производства?

2.12. Сколько стоит это оснащение? Где Вы найдете деньги?

2.13. Где Вы его купите?

2.14. Какие помещения нужны для производства?

79

2.15. Каких навыков и специальностей требует производство?

2.16. Сколько людей нужно привлечь к производству? Что каждый будет делать?

2.17. Как Вы будете осуществлять контроль над качеством?

Запишите Ваши ответы на эти вопросы:

---



---

### **Практическое занятие 12: Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства.**

Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности.

Используя ключевые понятия, подготовить идеи открытия гостиницы и презентовать ее.

Концепция гостиничного предприятия — фундаментальная основа его

деятельности, которая обеспечивает стратегически успех гостиничной компании на рынке. Формирование концепции происходит путем сопоставления различных значений нижеперечисленных элементов:

- оценка месторасположения;
- определение целевой аудитории (выбор сегмента рынка);
- определение целевых групп отеля в различные периоды потребления;
- выбор стратегии позиционирования и продвижение услуг;
- выбор формата (малая гостиница, отдельно стоящая гостиница, гостиничный комплекс);
- выбор типа гостиницы и звездности;
- разработка дизайна гостиницы, подбор оборудования;
- определение широты и глубины предоставляемых услуг;
- определение уровня сервиса и комплекса дополнительных услуг;
- формирование политики ценообразования;
- формирование программы рекламы и продвижения;
- формирование политики в области стимулирования сбыта;
- разработка методов достижения и поддержания конкурентоспособности гостиничного предприятия;
- прогноз загрузки гостиничного комплекса по годам (прогноз на 5—7 лет);
- доходы гостиничного комплекса;
- расчет параметров операционной деятельности гостиничного комплекса;

Концепция предприятия может быть разработана с привлечением специалистов, которые проведут маркетинговые исследования по оценке конкретной территории и вынесут рекомендации о перспективности конкурентного места застройки или здания, предусмотренного под реконструкцию гостиницы. В этом случае все риски по созданию и последующему функционированию гостиничного предприятия инвестор берет на себя.

Но инвестором может быть принято другое стратегическое решение — открытие гостиницы по франчайзинговой схеме. Как правило, перспективы работы под международным брендом учитываются на стадии проектирования объекта. Преимущества сотрудничества с международным оператором следующие:

- проще привлечь финансирование, особенно при обращении в международный банк;
- все технические условия, предусмотренные требованиями бренда, «закладываются в проект», а значит и конструкция, и архитектурно-планировочное решение полностью будут соответствовать принятым в мире стандартам;
- привлечение международного оператора помогает повысить загрузку на 20%;
- иностранные туристы выбирают известный бренд;
- доступ к единой системе бронирования, участие в глобальных маркетинговых программах и программах лояльности гостей,

представительство отеля международными офисами продаж, что помогает привлечь гостей с других рынков.

Вариант 1- гостиница 3 звезды

Вариант 2- гостиница 4 звезды

Вариант 3- гостиница 5 звезд

Вариант 4 - бизнес-отель

Вариант 5 - конгресс-отель

В соответствии с шаблоном составьте бизнес-план гостиничного предприятия.

ФИО обучающегося \_\_\_\_\_

Шаблон для заполнения бизнес-плана

Оглавление

1 Резюме проекта

2 Описание предприятия

3 Анализ рынка

4 План сбыта и маркетинга

5 Инвестиционный план

6 План производства

7 Финансовый план

8 Оценка рисков

9 Выводы

Приложения

Резюме.

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Резюме» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

Наименование проекта \_\_\_\_\_

Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:

- наименование организации \_\_\_\_\_
- организационно-правовая форма \_\_\_\_\_
- форма собственности \_\_\_\_\_
- количество разработчиков/ количество сотрудников \_\_\_\_\_
- уставный фонд \_\_\_\_\_
- оборот за последний год (для действующих организаций) \_\_\_\_\_
- контактные данные (почтовый адрес, телефон) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

банковские реквизиты (для действующих организаций) \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

---

фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта

---

краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал

---

Информация об учредителях/ инициаторах проекта

(команда проекта)

ФИО и год рождения

Контактная информация

Образование и квалификация

Опыт работы

Доля в основном капитале, %

краткое описание проекта, особо выделив, идет ли речь о "start-up" или о расширении

существующего дела

---



---

описание ситуации на рынке и в отрасли

---



---

преимущество	продукции	или	услуг
предприятия			

---



---

собственные ресурсы компании, ее текущее финансовое состояние

---



---

долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие

доходы предполагается получить, за какой период времени

---



---

потребность в инвестициях, направления их использования, предполагаемые источники финансирования, как они будут возвращаться (погашаться) инвесторам

---



---

наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.

---



---

ключевые экономические показатели эффективности проекта

---

---



---

возможные риски и система страховок

---

#### Описание предприятия

Вам надо заполнить раздел «Описание предприятия» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить.

Для существующих на рынке компаний:

- краткая история развития компании
  - основные виды деятельности;
  - отличительные черты компании;
  - основные достижения предприятия. Укажите, если есть какие-то награды, патенты, лицензии, сертификаты, ноу-хау;
  - показатели финансовой эффективности предприятия;
  - краткое описание основных клиентов.
- 
- 
- 
- 

Для проектов на стадии создания:

Ваш (и членов команды) профессиональный опыт в избранной отрасли

---

Профильные профессиональные достижения ваши и членов вашей команды.

---



---



---



---

#### Описание продукта.

Вам надо заполнить раздел «Описание продукта» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. При заполнении шаблона избегайте фанатизма: если какой-то из критериев избыточен для вашего бизнес-проекта, пропустите его. Ваша цель написать бизнес-план и получить инвестиции, а не заработать оценку за хорошее выполнение заданий.

Коротко опишите ваш продукт (3-4 предложения).

Описание товаров/услуг (название товара (услуги); назначение продукции (услуг) и области их применения; наглядное изображение продукции (фотография или рисунок),

если есть возможность; основные потребительские характеристики продукции (услуги);

насколько данная продукция (услуга) отвечает требованиям законодательства, традициям и обычаям страны рынка; имеет ли данная продукция торговую марку;

особенности дизайна продукции; особенности технологии изготовления /продаж продукции;

почему потребители отдают предпочтение данному товару фирмы; уникальные свойства и отличие продукции (услуг) от уже реализуемой на рынке;

организация предпродажного и послепродажного обслуживания данного товара (если это техническое изделие);

насколько сложна подготовка потребителя для использования продукта).

Представьте здесь ваш продукт визуально (графически, схематично, фотографию – в зависимости от характера вашей деятельности), если это возможно.

Наглядное представление вашего продукта не должно быть более одного листа А4.

Иногда бывает сложно визуально изобразить некоторые продукты, особенно в сфере услуг, в таком случае переходите к следующим заданиям.

Охарактеризуйте вашу продукцию по следующим ниже критериям. Если какой-то из критериев избыточен для вашего проекта, пропустите его.

Расскажите об ассортименте вашей продукции, перечислите основные наименования ваших товаров и услуг, если их слишком много, объедините в группы.

---

---

---

---

---

Опишите функциональное назначение продукции, для каких целей она предназначена. Какие потребности удовлетворяет, какие проблемы помогает решить.

---

---

---

Представьте основные технические характеристики вашего продукта (не перегружайте читающего специализированными терминами).

---

---

---

Приведите примеры использования продукции.

---

---

---

Перечислите основные этапы производства вашего продукта (оказания услуг).

---

---

---

---

Насколько ваш продукт является универсальным или уникальным для каждого клиента, в чем это проявляется.

---

---

---

Насколько ваши товары или услуги соответствуют принятым стандартам

---

---

---

На какой стадии находится продукт в настоящее время (идея, рабочий проект, опытный образец, серийное производство и т.п.)

---

---

Если необходимо, то укажите требования к контролю качества, к подготовке пользователей, к гарантийному и послегарантийному обслуживанию.

---

---

---

Укажите, имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта

---

---

---

Какие необходимы патенты и лицензии для данного сегмента рынка, если у вас есть патенты или лицензии, укажите.

---

---

---

Проанализируйте продукцию конкурентов, имеющуюся на рынке, в соответствии со следующими критериями:

- опишите функциональные и потребительские свойства конкурирующих продуктов;
- почему продукты конкурентов пользуются определенным спросом?;
- какие принципы ценообразования у конкурентов, почему их товары и услуги стоят именно столько?;
- опишите основные методы продвижения товаров и услуг, используемые конкурентами.

---

---

---

---

2. Определите и перечислите инвесторов, которые могут заинтересоваться идеей вашего start-up/

#### **Тема 4.2 План маркетинга. План производства**

##### **Письменный опрос**

Примерный перечень вопросов:

1. Что такое план маркетинга и для чего он необходим?
2. Возможно ли создание бизнеса при отсутствии маркетингового плана?
3. Насколько актуален вопрос потребности материальных и трудовых ресурсов при создании и дальнейшем ведении предпринимательской деятельности?
4. Какие существуют критерии оценки эффективности/неэффективности проекта?
5. Дайте краткую характеристику финансового плана, плана и производства и плана маркетинга.
6. Какое назначение у плана возврата кредита?
7. В чем заключается эксплуатационная программа гостиничного предприятия?
8. Инвестиции, как источник финансирования проекта.
9. Откуда, помимо инвестиций, берется финансирование?
10. Какую потребность вы бы поставили на первое место – материальную или трудовую? Почему?

#### **Тема 4.2 План маркетинга. План производства**

##### **Практическое занятие 13: Разработка маркетингового и финансового планов. Разработка бизнес-плана.**

###### **Задание 1**

1. Разделиться на группы.
2. Выбрать тему бизнес-плана.
3. Составить бизнес-план, выполняя предложенные практические задания.
4. Сделать вывод по проделанной работе.
5. Защитить бизнес-план.

Темы бизнес-планов:

1. Бизнес-план хостела
2. Бизнес-план сувенирного магазина
3. Бизнес-план отеля
4. Бизнес-план ресторана
5. Бизнес-план кафе
6. бизнес-план

Практические задания:

1. Определитесь, какой именно продукт вы готовы предложить покупателю. Опишите его особенность, отличие от подобных предложений, уже существующих на рынке. Это могут быть его качественные характеристики, или ценовая политика, или особый метод продвижения к покупателю, дополнительные услуги. В этом же разделе укажите количество товара, которые вы сможете предложить за какой-либо период времени (например, за месяц).
2. После того, как продукт приобрел четкие очертания, нужно выделить круг ваших потенциальных клиентов. Подумайте, кто будет покупать ваш продукт. Составьте портрет вашего покупателя: где он находится, каков уровень его дохода, почему он будет покупать ваш продукт, какое количество он сможет приобрести.
3. Приглядитесь к своим конкурентам: какие у них преимущества перед вами. Учтите тот факт, что ваши потенциальные покупатели в данный момент уже пользуются аналогичными товарами ваших конкурентов. Какие методы вы сможете применить, чтобы привлечь их внимание к своей продукции?
4. Продумайте месторасположение своего предприятия: оно должно быть доступным для ваших клиентов, и в то же время удобным для вас в смысле наличия необходимой инфраструктуры.
5. Создайте организационную структуру своего бизнеса. Выделите основные блоки деятельности (например, закупка сырья, продажа готовой продукции, ведение бухгалтерского учета и т.д.). В зависимости от этого определите, сколько работников и какой квалификации вам потребуется. Разграничьте сферы ответственности и структуру подчиненности.
6. Следующей стадией подготовки функционирования собственного бизнеса будет выбор материальной базы для создания условий возникновения вашей продукции. Какие ресурсы будут необходимы, какое оборудование нужно закупить, какое помещение потребуется.
7. Постарайтесь определить количественный объем вашей деятельности, в зависимости от производительности, графика работы, предполагаемого спроса на ваш товар. Результаты внесите в производственный план.
8. Составьте календарный помесечный план расходов, включающий:
  - этап первоначальных вложений до момента запуска собственного бизнеса – внесите все расходы на приобретение материальной базы, рекламу, привлечение работников, оформление необходимой документации;
  - этап начального развития бизнеса - просчитайте все текущие расходы: на заработную плату и отчисления по ней, коммунальные услуги, аренду, налоги, закупку сырья, транспортные расходы.
 У вас должна получиться таблица расходов, где сверху указаны месяцы, слева - статьи расхода, внизу каждой колонки подбит итог расходов.
9. Составьте календарный помесечный план предполагаемых доходов. Реально оценивайте ваши перспективы, лучше применить «пессимистический» прогноз, то есть взять минимальные значения. Учтите,

что ваш бизнес должен пройти стадию становления, когда доходы будут меньше предполагаемого уровня.

10. Совместите план доходов, и план расходов для подсчета вашей ежемесячной прибыли. Возможно, первые месяцы она будет принимать отрицательные значения, на этот факт нужно обратить особое внимание при расчете суммы первоначальных вложений. Пока доход не станет стабильным, текущие расходы все равно придется оплачивать, и, если у вас не будет запаса средств, придется изымать их из оборота, тем самым уменьшая объемы своей деятельности.

11. Определитесь с источниками получения средств. Если вы предполагаете использовать кредитные ресурсы, не забудьте включить эти выплаты в план расходов.

12. Подумайте, какие факторы, события, изменения могут помешать вашей деятельности. Этот раздел бизнес-плана называется анализ рисков. Постарайтесь предусмотреть как можно больше таких моментов, например: недостаток работников соответствующей квалификации, изменение спроса, появление конкурентной продукции, изменение законодательной базы и т.д. Составьте план своих действий в случае наступления каждого из этих событий.

## Задание 2

Письменно ответьте на вопросы

1. Каковы основные составляющие плана маркетинга?
2. В чем, по вашему мнению, состоит различие между маркетинговым планом и маркетинговой стратегией?
3. В чем состоит различие между прогнозом и планом продаж?
4. Назовите известный вам метод прогнозирования продаж, каковы его достоинства и недостатки?
5. Что необходимо учитывать при составлении плана продаж?
6. Что должна содержать в себе маркетинговая программа, и какие виды издержек необходимо учитывать на ее реализацию?

## Задание 3

Разработка маркетингового плана. В этом разделе Вы должны дать полное описание производимой предприятием продукции, рассмотреть планы развития производства и оценить продукцию конкурирующих фирм, а также следует изложить те возможности, которые Вам предоставляются на рынке, необходимо показать, что эти возможности учтены в Ваших планах. Сведения, представленные в некоторых из последующих разделов, например, в разделах "Производственная деятельность" и "Финансы", будут зависеть от того, насколько жизнеспособно Ваше предприятие, сможет ли оно добиться успеха в рыночных операциях и расширить свое влияние на рынке.

Ход работы:

Подробное описание продукции и услуг:

1. Фирменное наименование продукции и услуг, товарный знак;
2. Для каких целей она предназначена?
3. Каковы характерные свойства продукции (качество, технология, стоимость универсальность), которые делают ее единственной в своем роде?
4. Используйте по необходимости графики и диаграммы, фотографии и рисунков, для сравнения Вашей продукции с аналогичными изделиями конкурирующих фирм.
5. Окончательно разработано Ваше изделие или нет? Создан ли рабочий образец? Находится ли изделие в стадии производства?
6. Имеются ли возможности для расширения номенклатуры выпускаемых изделий?
7. Изделие запатентовано или используется иная форма охраны авторских прав?

Методика ценообразования на Вашу продукцию и услуги:

- оценка спроса и предложения;
- чувствительность покупателей к уровню цен;
- система скидок, дисконтных карт, поощрений и иные методы стимулирования сбыта;
- нахождение оптимальной цены с использованием анализа безубыточности производства;
- расчет оптовых, розничных и договорных цен;
- анализ предложения и цен конкурирующих фирм.

Описание рынка сбыта:

- уровень развития рынка и история его возникновения (географический регион, трудности доступа, опубликованные прогнозы относительно будущего развития рынка);
- размеры рынка (в каком количестве требуются запасы сырья и готовых изделий, оптимальные размеры заказов).

Маркетинговые исследования:

- анкетирование целевой группы покупателей (их возраст, уровень образования, среднемесячный заработок, потребительские вкусы, мнение о цене, качестве товара и обслуживании);
- выбор стратегии рекламы (радио, рекламные щиты, листовки);
- анализ конкурентоспособности Вашей компании: определение компании – конкурентов, их сильных и слабых сторон, используемых технологий, удельного веса в обороте рынка, сходства и различия с собственной продукцией (таблица 1,2,3).

1. Расчет расходов на рекламу (таблица 4)
2. Составление плана продаж (табл. 5)

Таблица 1. Оценка факторов конкурентоспособности предприятий конкурентов

№ п/ п	Параметры конкурентоспособности (по убыванию значимости)	Ваше предприятие	Конкурент 1	Конкурент 2	Конкурент 3

Исходя из данных Таблицы 1, рассчитывается удельный вес факторов конкурентной силы вашей организации и главного конкурента (Таблица 2).

Каждому представленному фактору задается вес ( $a_i$ ), который отражает степень важности для поддержания конкурентоспособности. Сумма весовых коэффициентов по всем показателям должна равняться 100.

Определяется значение ( $r_i$  – ранжированное значение параметра от 0 до 10, 0–минимальное значение, 10–максимальное), отражающее уровень соответствия характеристикам, то есть насколько деятельность данного предприятия соответствует предложенным характеристикам. С целью оценки деятельности каждой компании находится произведение параметра  $a_i$  и параметра  $r_i$  по всем характеристикам.

Взвешенная оценка по отдельным факторам определяется путем умножения оценки фирмы по данному показателю на ее вес.

Таблица 2. Расчет факторов конкурентной силы

№ п/п	Параметры конкурентоспособности	Удельный вес (предприятие)	$a_i r_i$ (предприятие)	Удельный вес (главный конкурент)	$a_i r_i$ (главный конкурент)

Определив главного конкурента, исходя из произведенной оценки (Таблица 1 и 2), можно сравнить технические параметры для каждого отдельного вида продукции (товара, услуги) выпускаемой (оказываемой) Вашим предприятием и предприятием конкурентом (техническими параметрами могут выступать:

- комфортность;
- соответствие моде;
- послепродажное обслуживание;

- цвет;
- износостойкость;
- сервис;
- дизайн и тд.

Для каждого технического параметра продукции необходимо определить весовой коэффициент исходя из того, что общая сумма коэффициентов равна 1. Единицы измерения технических параметров могут быть различными:

- проценты (например, доля рынка, соответствие предпочтениям и др.);
- года (например, гарантийный срок обслуживания) и любые другие, которые поддаются сравнению).

Итоги сравнения отразите в Таблице 3

Таблица 3. Оценка относительного значения показателя качества продукции предприятия

Технические параметры	Коэффициент весомости показателей	Показатель качества оцениваемой продукции	Показатель качества продукта конкурента	Отношение показателя качества оцениваемой продукции к показателю качества продукта конкурента  ( <i>столб. 3 / столб. 4</i> )	Коэффициент весомости, скорректированный на относительный показатель качества  ( <i>столб. 2 * столб. 5</i> )
1	2	3	4	5	6
1. ... (лет)	0,1				
2. ... (%)	0,05				
...	...				
n ... (шт.)	0,1				
Итого	1	-	-		

Исходя из отношения показателя качества оцениваемой продукции к показателю качества продукта конкурента (столбец 5) возможно проанализировать отклонение значений технического параметра от продукции главного конкурента: если значение больше 1, то сравниваемый технический параметр превосходит конкурента, если меньше 1, то сравниваемый технический параметр уступает конкуренту, если значение равно 1, то параметры схожи.

Исходя из данных таблицы, необходимо рассчитать относительное значение показателя качества. Данный показатель рассчитывается как отношение итогового коэффициента весомости, скорректированного на относительный показатель качества (столбец 6, строка «Итого») на итоговый коэффициент весомости показателей (столбец 2, строка «Итого»). Но, так как сумма всех коэффициентов для данной методики взята за 1, фактически этим показателем является итоговая строка 6 столбца.

Для оценки коэффициента конкурентоспособности оцениваемого вида продукции необходимо произвести расчет относительной цены потребления. *Под ценой потребления продукции понимается сумма продажной цены и стоимости потребления/использования товара за период эксплуатации (например, стоимость техобслуживания, величина страховки, налоги и т.п.).*

Для расчета относительной цены потребления необходимо планируемую цену потребления продукции Вашего предприятия разделить на цену потребления продукции конкурента.

Исходя из полученных данных, необходимо определить коэффициент конкурентоспособности оцениваемого вида продукции путем соотнесения относительного значения показателя качества к относительной цене потребления. Если значение данного коэффициента больше 1, то Ваша продукция превосходит по потребительским свойствам продукцию конкурента, если меньше 1, то Ваша продукция уступает конкуренту, если значение равно 1, то потребительские свойства продукции схожи.

Данный расчет необходимо применить ко всей продукции предприятия (товары/услуги) и получить соответствующие коэффициенты для каждого вида продукции имеющегося у предприятия.

Представленная методика позволяет оценить конкурентные преимущества конкретного вида товара/услуги по сравнению с товаром/услугой конкурента и выявить отклонение. Вы сможете оценить какой вид продукции (товаров, услуг) наиболее конкурентоспособен, а также своевременно принять меры по улучшению потребительских свойств Вашей продукции.

Таблица 4. Расчет расходов на рекламу

№ п\п	Рекламное средство	Период выхода	Цена, руб.	Стоимость за месяц	Стоимость за год, руб.	Следующий год
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
Итого:						

Таблица 5. План продаж

Наименование показателей	Ед. изм.	Периоды (по месяцам)												Итого за год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	

										0			
Объем продаж													
Цена за ед.													
Выручка от продаж													

### *Рекомендации к выполнению*

Маркетинговый раздел бизнес-плана представляет собой полное подробное описание производимой предприятием продукции и оказываемых услуг, а также анализ и оценку рынка сбыта, сравнительную характеристику продукции конкурирующих фирм. Здесь разрабатывается стратегия ценообразования, методы стимулирования продаж; стратегия рекламы; формируется PR.

В этом разделе важно показать, что Вы разбираетесь в тех силах, от которых зависит ситуация на рынке, имеете достаточно средств и способностей, чтобы представить товар на рынок и обеспечить действенную рекламу продукции. Исходя из обоснованных предположений, дайте реальную оценку прогнозируемой рыночной доли компании. Дайте точную оценку положения в области конкурентной борьбы на рынке, не переоценивая своих сил и не преуменьшая возможностей Ваших конкурентов.

### **Тема 4.2 План маркетинга. План производства**

#### **Практическое занятие 14: Подготовка инвестиционного предложения.**

Согласны ли Вы с тем, что (ответьте «Да» или «Нет»):

1. Доход выступает как следствие профессиональной деятельности (заработная плата, гонорар) и как результат осуществления прошлых инвестиций
2. Инвестиции не способны создавать богатство
3. Полученный доход можно, с одной стороны, сберегать, с другой стороны - инвестировать
4. При анализе инвестиционных процессов нужно учитывать специфику структуры региональной экономики, степень монополизации производства и обращения, уровень развитости деловых связей
5. Ставка процента должна отражать зависимость между риском и доходностью инвестиции
6. Чтобы привести показатели выплат и поступлений, приходящихся на разные периоды инвестиционного цикла к сопоставимому во времени виду, применяется метод расчета внутренней нормы окупаемости инвестиций
7. Инвестиционная деятельность может дать только положительные результаты, носящие стоимостный характер

8. Расчет эффективности инвестиций представляет собой описание ожидаемых экономических результатов от запланированных капитальных вложений
  9. Чистая дисконтированная стоимость - разница между текущей, дисконтированной на базе расчетной ставки процента, стоимостью поступлений от инвестиций
  10. Метод дисконтирования стоимости позволяет оценить эффективность капиталовложений путем сравнения внутренней (предельной) нормы окупаемости инвестиций с эффективной ставкой процентов
  11. Внутренняя норма окупаемости соответствует такой ставке процентов, при которой достигается отрицательная чистая дисконтированная стоимость
- Для оценки движения финансовых потоков во времени применяют различные формулы финансовой математики.

#### Дифференцированный зачет

##### Устный опрос

##### Примерный перечень вопросов:

1. В чем заключается содержание конституционного права гражданина на занятие предпринимательской деятельностью?
2. В чем заключаются основные обязанности предпринимателя?
3. Какие виды ответственности предпринимателей предусмотрены действующим российским законодательством?
4. Какие существуют виды предпринимательства?
5. Кто может заниматься предпринимательской деятельностью?
6. Какими нормативно-правовыми актами регулируется предпринимательская деятельность?
7. Кто и на основании чего может получить статус ИП?
8. Кто может быть индивидуальным предпринимателем?
9. Каков порядок регистрации и деятельности самозанятого гражданина?
10. Какие организационно-правовые формы юридических лиц существуют?
11. В чем отличие ООО от АО?
12. Какие условия необходимы для развития предпринимательской деятельности в сфере туризма и гостеприимства?
13. В чем заключаются понятие и свойства товара?
14. Какие существуют товары с коротким жизненным циклом?
15. Какие существуют закономерности создания новых товаров?
16. Какие существуют источники формирования предпринимательских идей?
17. В чем сложность выбора идеи для бизнеса?
18. Какие основные стадии жизненного цикла товара существуют?
19. Какие моменты важны при процессе генерации предпринимательских идей?

20. С какой целью разрабатывается бизнес-план?
21. Должна ли бизнес-идея подкрепляться подробными финансовыми расчетами?
22. Какие основные этапы создания предпринимательской единицы существуют?
23. Что такое start-up?
24. Каков порядок создания и регистрации юридического лица?
25. В чём особенности start-up в сфере туризма и гостеприимства?
26. Приведите примеры start-up в сфере туризма?
27. В чем заключается понятие финансового обеспечения деятельности предпринимательской единицы?
28. Что можно отнести к основным формам привлечения заемных средств?
29. Как происходит управление обеспечением собственными финансовыми ресурсами предпринимательской единицы?
30. Что означает понятие «бизнес-ангелы»?
31. Что такое франчайзинг и франшиза?
32. Какие отрасли наиболее перспективны для венчурного предпринимательства?
33. В чем отличие роялти от паушального взноса?
34. В чем специфика венчурных фирм?
35. Какие этапы венчурного финансирования существуют?
36. Как организована защита бренда в РФ?
37. Какие существуют принципы формирования инвестиционных проектов?
38. С помощью каких показателей проводится финансово-экономическая оценка проекта?
39. Какие вопросы надо обязательно включать в бизнес-план, а каких следует избегать при его составлении?
40. Может ли предприниматель обойтись без бизнес-плана?
41. Дайте краткую характеристику финансового плана, плана и производства и плана маркетинга.
42. Возможно ли создание бизнеса при отсутствии маркетингового плана?
43. В чем, по вашему мнению, состоит различие между маркетинговым планом и маркетинговой стратегией?
44. В чем состоит различие между прогнозом и планом продаж?
45. Назовите известный вам метод прогнозирования продаж, каковы его достоинства и недостатки?

Приложение

**Кодификатор (примерный перечень) оценочных средств для оценки знаний, умений и уровня сформированности компетенций**

№ п/п	Тип оценочного	Краткая характеристика оценочного	Представление
-------	----------------	-----------------------------------	---------------

Код оценочного средства	средства	средства	оценочного средства в фонде
1.	Деловая и/или ролевая игра	Совместная деятельность группы обучающихся и преподавателя под управлением преподавателя с целью решения учебных и профессионально-ориентированных задач путем игрового моделирования реальной проблемной ситуации. Позволяет оценивать умение анализировать и решать типичные профессиональные задачи	Тема (проблема), концепция, роли и ожидаемый результат
2.	Кейс-задача	Учебный материал подается студентам в виде проблем (кейсов), в которых обучающимся предлагается осмыслить реальную профессиональную ситуацию для решения данной проблемы. Знания приобретаются в результате активной и творческой работы: самостоятельного осуществления целеполагания, сбора необходимой информации, ее анализа с разных точек зрения, выдвижения гипотезы, выводов, заключения, самоконтроля процесса получения знаний и его результатов.	Задания для решения кейс - задачи
3.	Коллоквиум	Средство контроля усвоения учебного материала темы, раздела или разделов дисциплины, организованное как учебное занятие в виде собеседования преподавателя с обучающимися.	Вопросы по темам / разделам дисциплины или профессионального модуля
4.	Контрольная работа	Средство проверки умений применять полученные знания для решения задач определенного типа по теме или разделу	Комплект контрольных заданий по вариантам
5.	Круглый стол, дискуссия, диспут, дебаты	Оценочные средства, позволяющие включить обучающихся в процесс обсуждения спорного вопроса, проблемы и оценить их умение аргументировать собственную точку зрения	Перечень дискуссионных тем для проведения круглого стола, дискуссии, диспута, дебатов
6.	Портфолио	Целевая подборка работ студента, раскрывающая его индивидуальные образовательные достижения в одной или нескольких учебных дисциплин, в профессиональном	Структура портфолио

		модуле.	
7.	Проект	Конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся.	Тема групповых и/или индивидуальных проектов
8.	Рабочая тетрадь	Дидактический комплекс, предназначенный для самостоятельной работы обучающегося и позволяющий оценивать уровень усвоения им учебного материала	Образец рабочей тетради
9.	Разноуровневые учебные задачи и задания	Различают задачи и задания: а) репродуктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать знание фактического материала (базовые понятия, алгоритмы, факты) и умение правильно использовать специальные термины и понятия, узнавание объектов изучения в рамках определенного раздела дисциплины; б) реконструктивного уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения синтезировать, анализировать, обобщать фактический и теоретический материал с формулированием конкретных выводов, установлением причинно-следственных связей; в) творческого уровня, позволяющие оценивать и диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения	Комплект разноуровневых задач и заданий
10.	Расчетно-графическая работа	Средство проверки умений применять полученные знания по заранее определенной методике для	Комплект заданий для выполнения расчетно-

		решения задач или заданий по модулю или дисциплине в целом.	графической работы
11.	Реферат	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.	Темы рефератов
12.	Доклад, сообщение	Продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой публичное выступление по представлению полученных результатов решения определенной темы.	Темы докладов, сообщений
13.	Собеседование	Средство контроля, организованное как специальная беседа преподавателя с обучающимся на темы, связанные с изучаемой дисциплиной, и рассчитанное на выяснение объема знаний обучающегося по определенному разделу, теме, проблеме и т. п.	Вопросы по темам / разделам дисциплины
14.	Творческое задание	Частично регламентированное задание, имеющее нестандартное решение и позволяющее диагностировать умения, интегрировать знания различных областей, аргументировать собственную точку зрения. Может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся	Темы групповых и/или индивидуальных творческих заданий
15.	Тест	Средство контроля, направленное на проверку уровня освоения контролируемого теоретического и практического материала по дидактическим единицам дисциплины или профессионального модуля. Система стандартизированных заданий, позволяющая автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающихся	Фонд тестовых заданий
16.	Эссе	Средство, позволяющее оценить умение обучающегося письменно излагать суть поставленной проблемы, самостоятельно проводить анализ этой проблемы.	Тематика эссе

17.	Практические работы (практическое задание)	Это задания, с помощью которых у учащихся формируются и развиваются правильные практические действия.	Виды: наблюдение, измерение, опыт, конструирование и др. задания для практических работ
18.	Лабораторные работы	Это проведение учащимися по заданию преподавателя опытов с использованием приборов, применением инструментов и других технических приспособлений.	Задания для лабораторных работ
19.	Тренажер	Техническое средство, которое может быть использовано для контроля приобретенных студентом профессиональных навыков и умений по управлению конкретным материальным объектом	Комплект заданий для работы на тренажере
20.	Отчеты по практикам	Средство контроля, позволяющая обучающемуся продемонстрировать обобщенные знания, умения и практический опыт, приобретенные за время прохождения учебной и производственной практик. Отчеты по практикам позволяют контролировать в целом усвоение ОК и ПК обозначенных в ППССЗ.	Виды работ и задания на учебную и производственную практику
21.	Контент-анализ документации	Анализ и оценка в соответствии с критериями документов (журналов теоретического и производственного обучения, характеристик, творческих работ, дневников и отчетов по практике, ВКР и др.), свидетельствующих об уровне компетентности обучающегося.	Перечень документов, подлежащих анализу
22.	Наблюдение	Инструмент сбора информации для установления фактов	Цель, объекты наблюдения, образец листа для фиксирования результатов наблюдения
23.	Задание на ВКР (дипломный проект, дипломная работа)	Перечень основных вопросов, которые должны быть раскрыты в работе, а также указания на основные информационные источники.	ВКР по специальности СПО
24.	Презентация	Работы, направленные на выполнение комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяют оценить умения	Варианты тем для презентации

		обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения учебных задач, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления.	
25.	Устный опрос	беседа преподавателя с обучающимся с целью проверки и оценки знаний студента после изучения темы в традиционной форме (вопрос-ответ)	Вопросы по темам/разделу
26.	Фронтальный опрос	Средство контроля, при котором все обучающиеся одновременно выполняют одинаковую, общую для всех работу: обсуждают, сравнивают и обобщают её результаты.	Вопросы по темам/разделам дисциплины
27.	Письменный опрос	Средство контроля знаний обучающихся в целях диагностики умения применять знания по теме курса, изучение которого еще не закончено.	Задания и вопросы по вариантам
28.	Задание-исследование	Продукт работы обучающегося, осуществляемой под руководством преподавателя, связанной с решением творческой или исследовательской задачи с заранее неизвестным решением.	Примерные варианты тем и направлений для исследований
29.	Экзамен	Средство контроля усвоения учебного материала тем и разделов дисциплины, организованное как собеседование преподавателя с обучающимся	Примерный перечень тем и вопросов