



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

филиал федерального государственного бюджетного
образовательного учреждения высшего образования
«Сочинский государственный университет»

в г. Анапе Краснодарского края

Кафедра социально-культурного сервиса и туризма

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

**для подготовки к практическим занятиям и
самостоятельной работы по дисциплине**

Б1.В.ДВ.03.01 Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности

студентам очной и заочной форм обучения
по направлению подготовки
43.03.03 «Гостиничное дело» (бакалавр)
Профиль подготовки Гостиничная деятельность

г.-к. Анапа
2019 г.

УДК 338.2:334.7
ББК 65.291.231.1
Б43

Рецензенты:

Пятибратова Оксана Анатольевна, кандидат педагогических наук, доцент кафедры управления, экономики и социально-гуманитарных дисциплин филиала ФГБОУ ВО в г. Анапе.

Екимова Валентина Вячеславовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры социально-культурного сервиса и туризма филиала ФГБОУ ВО в г. Анапе.

Белоцерковская Н.В. Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности: методические рекомендации. – Анапа: филиал федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Сочинский государственный университет» в г. Анапе Краснодарского края, 2019. – 42с.

Представленные методические рекомендации по дисциплине «Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности» предназначены студентам высших учебных заведений заочной и дневной формы обучения обучающимся по направлению подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело», научным работникам, занимающихся вопросами гостиничного бизнеса, аспирантам и преподавателям вузов.

В работе использованы отечественные, зарубежные материалы и разработки автора, накопленные за период преподавания дисциплины.

Методические рекомендации обсуждены и рекомендованы к изданию на заседании кафедры социально-культурного сервиса и туризма.

Протокол № 1 от 30 августа 2019г.

Учебно-методические материалы одобрены на заседании Учебно-методического совета направления.

Протокол № 1 от 30 августа 2019г.

© Белоцерковская Н.В., 2019
© Филиал ФГБОУ ВО «СГУ»
в г. Анапе Краснодарского
края, 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	4
Пояснительная записка.....	5
Темы для подготовки докладов и сообщений.....	6
Темы для выполнения контрольных работ.....	10
Примеры тестовых заданий для самопроверки уровня знаний.....	14
Примерные кейс-задания.....	26
Перечень вопросов к экзамену.....	37
Заключение.....	40
Список использованных источников и литературы.....	41
Приложение.....	42

ВВЕДЕНИЕ

Требования работодателей к современному выпускнику, а также Федеральный государственный образовательный стандарт 3++ высшего образования все больше акцентируют внимание на самостоятельной работе студентов – развитии творческой активности и самостоятельности личности, дающей возможность более полно реализовать интеллектуальный потенциал обучающегося, всесторонне развить способности и адаптироваться к переменам в мире.

Достижение такой цели в образовательном процессе высшей школы может быть обеспечено за счет увеличения доли эффективной самостоятельной работы студентов, такой работы, которая дает возможность не только применить существующие теоретические знания предмета, но и гораздо более широкие возможности восприятия мира, его устройства и особенностей современного этапа развития.

Методологическую основу самостоятельной работы студентов составляет компетентностный подход в образовании, на базе которого осуществляется формирование универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций.

Стратегическим направлением повышения качества образования в этих условиях является оптимизация системы управления учебной работой студентов, в том числе и их самостоятельной работой.

В данном издании представлены темы для подготовки докладов и сообщений, темы для выполнения контрольных работ, примеры тестовых заданий для самопроверки уровня знаний, кейсы, построенные на теоретической базе курса «Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности».

Набор заданий для самостоятельной работы, содержащихся в предлагаемом издании, даст возможность организовать изучение курса «Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности» наиболее рациональным образом – через практические занятия, семинары, самостоятельную работу студентов, тем самым разнообразив и углубив получаемые знания и навыки.

Пояснительная записка

1. Цель освоения дисциплины

Целью дисциплины «Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности» является формирование системы теоретических знаний в области инвестиционного проектирования в индустрии гостеприимства, а также практических навыков составления бизнес-плана, применения методик оценки экономической эффективности, финансовой устойчивости и неопределенности (риска) инвестиционного проекта (инвестиций) для предприятий данной сферы.

Задачи дисциплины:

– развить профессиональные компетенции, необходимые для совершенствования процесса управления инвестиционным развитием предприятия индустрии гостеприимства в новых условиях;

– получить глубокие и систематизированные знания об инвестиционном проектировании в области гостеприимства, процедуре формирования и технологиях финансово-экономического обоснования стратегического выбора инвестиционных проектов;

– сформировать умения выявлять проблемы, определять цели, оценивать альтернативы, выбирать оптимальный вариант решения, оценивать результаты и последствия принятого инвестиционного решения в сфере управления инвестиционным процессом на уровне предприятия индустрии гостеприимства;

– развить навыки в сфере разработки бизнес-планов и реализации инвестиционных проектов в индустрии гостеприимства.

2. Место дисциплины в структуре ОПОП направления ВО 3++

Дисциплина Б1.В.ДВ.03.01 Бизнес-планирование и оценка эффективности гостиничной деятельности относится к Блоку 1 «Дисциплины (модули)» части, формируемой участниками образовательных отношений учебного плана, дисциплины по выбору.

Темы для подготовки докладов и сообщений

1. Актуальность вопроса инвестирования в предприятия индустрии гостеприимства на современном этапе
2. Системы классификации гостиниц
3. Классификация предприятий общественного питания
4. Классификации и виды инвестиций
5. Анализ мотиваций, функций и ответственности участников инвестиционных проектов в индустрии гостеприимства
6. Девелопер гостиничного проекта и его функции. Схема управления созданием и развитием гостиничного проекта через использование института компании-девелопера
7. Проект – как ключевая категория инвестиционной деятельности. Классификация инвестиционных проектов
8. Понятие жизненного цикла инвестиционного проекта
9. Сущность и основные направления ТЭО инвестиционного проекта
10. Проектный анализ как неотъемлемое мероприятие прединвестиционной фазы
11. Коммерческий и технический анализ
12. Финансовый анализ, экономический анализ
13. Институциональный анализ и анализ риска
14. Основные риски финансирования проектов в гостиничной индустрии. Механизм риск-менеджмента гостиничных проектов
15. Альтернативные методы снижения рисков в проекте: инновационные решения
16. Ресурсное обеспечение гостиничных инвестиционных проектов
17. Команда проекта и финансы как основные ресурсы гостиничного проекта
18. Финансовые ресурсы
19. Особенности финансирования инвестиционных проектов в гостиничном бизнесе
20. Схема инвестиционного соглашения при проектном финансировании. Способы финансирования инвестиционных проектов в гостиничном бизнесе
21. Развитие института коллективного инвестирования
22. Сравнительный анализ характеристик участия в гостиничном проекте при коллективном и прямом финансировании
23. Start-up как заключительный этап инвестиционной фазы строительства гостиничного объекта и первый шаг на пути коммерциализации проекта
24. Концепция стоимости денег во времени. Элементы теории процентов
25. Влияние инфляции при определении настоящей и будущей стоимости денег. Нарращение и дисконтирование
26. Расчет ипотечной постоянной – размера платежей для покрытия

долга

27. Классификация показателей эффективности инвестиционных проектов
28. Методы оценки эффективности реализации инвестиционных проектов. Метод чистого приведенного эффекта. Метод расчета индекса рентабельности инвестиций
29. Методы оценки эффективности реализации инвестиционных проектов. Метод расчета нормы рентабельности инвестиций (Internal Rate of Return, IRR) или внутренней нормы доходности/дисконта
30. Методы оценки эффективности реализации инвестиционных проектов. Максимальный денежный отток с учетом дисконтирования (потребность в финансировании с учетом дисконта, ДПФ)
31. Срок окупаемости инвестиций с учетом дисконтирования. Коэффициент эффективности инвестиций (Accounting Rate of Return, ARR)
32. Бизнес-план как стандартная форма представления инвестиционного проекта. Сущность и роль бизнес-плана. Классификация, виды и типы бизнес-планов
33. Структура бизнес-плана
34. Особенности разработки основных разделов бизнес-плана: практический аспект

Критерии оценивания:

При оценке доклада используются следующие критерии:

1. Новизна реферированного текста:
 - актуальность проблемы и темы;
 - новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы;
 - наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.
2. Степень раскрытия сущности проблемы:
 - соответствие плана теме доклада;
 - соответствие содержания теме и плану доклада;
 - полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы;
 - обоснованность способов и методов работы с материалом;
 - умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;
 - умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.
3. Обоснованность выбора источников:
 - круг, полнота использования литературных источников по проблеме;
 - привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).
4. Соблюдение требований к оформлению:
 - правильное оформление ссылок на используемую литературу;

- грамотность и культура изложения;
- владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;
- соблюдение требований к объему доклада;
- культура оформления: выделение абзацев.

5. Грамотность:

- отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;
- отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых;
- литературный стиль.

Шкалы оценивания:

Оценка «отлично» – выполнены все требования к написанию доклада: обозначена проблема и обоснована ее актуальность; сделан анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция; сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем; соблюдены требования к внешнему оформлению.

Оценка «хорошо» – основные требования к докладу выполнены, но при этом допущены недочеты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объем доклада; имеются упущения в оформлении.

Оценка «удовлетворительно» – имеются существенные отступления от требований к докладу. В частности: тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании доклада; отсутствуют выводы.

Оценка «неудовлетворительно» – тема доклада не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы или доклад не представлен вовсе.

Доклад – один из видов монологической речи, публичное, развёрнутое сообщение по определённому вопросу, основанное на привлечении документальных данных; сообщение или документ, содержимое которого представляет информацию и отражает суть вопроса или исследования применительно к данной ситуации.

Доклад – это краткое изложение содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности обучающегося.

Доклад нужен в первую очередь для того, чтобы студент учился работать с документами, литературой, высказывать свое мнение, выступать перед широкой аудиторией и правильно составлять план изложения.

Подготовка доклада состоит из следующих этапов:

Этап 1. Выбор темы.

Этап 2. Подбор литературы по теме (около 10 шт.). Источники необходимо основательно изучить и выбрать основную информацию, чтобы она была интересной, полезной и достоверной. Поэтому информация берётся из проверенных источников.

Этап 3. Написание плана. Нужно составить план таким образом, чтобы доклад получился интересным.

Этап 4. Подведение итогов, формулировка выводов.

Этап 5. Оформление списка использованных источников. Это могут быть статьи из журналов, литература, интернет-ресурсы и т. д.

Этап 6. Подготовка к дополнительным вопросам. После выступления могут быть заданы несколько вопросов. Поэтому, желательно заранее подготовиться и продумать все варианты ответов.

В зависимости от тематики доклада к нему могут быть оформлены приложения, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д. Возможна подготовка презентации в PowerPoint.

Объем доклада может варьироваться от 3-5 (сообщение) до 10-15 страниц (доклад).

Темы для выполнения контрольных работ

1. Классификация бизнес-планов.
2. Особенности различных видов бизнес-планов.
3. Цель и задачи бизнес-плана.
4. Порядок разработки бизнес-плана.
5. Структура бизнес-плана.
6. Правила оформления бизнес-плана.
7. Содержание основных разделов бизнес-плана.
8. Описание бизнеса фирмы в бизнес-плане.
9. Правила составления резюме фирмы в бизнес-плане.
10. Характеристика рынков сбыта фирмы.
11. Этапы подготовки бизнес-плана.
12. Формулировка миссии фирмы.
13. Стратегии деятельности фирмы.
14. Факторы, влияющие на состояние рынка, определение емкости конкретного рынка.
15. Подходы к классификации рынков.
16. Сегментирование рынка, требования (критерии сегментирования).
17. Характеристики потребителей, источники информации о потребителях.
18. Матрица Бостон консалтинг групп, сетка развития товара и рынка
19. Спрос и предложение на рынке, детерминанты спроса.
20. Разработка ассортиментной политики фирмы при бизнес-планировании. Теории конкурентоспособности фирмы.
21. SWOT — анализ фирмы. Факторы конкурентоспособности при бизнес-планировании.
22. Оценка уровня конкуренции по заданному ассортименту с помощью Индекса Херфиндала.
23. Производственный план и производственная программа фирмы.
24. Определение потребности в основных фондах и материальных ресурсах.
25. План сбыта и доходов. Научно-исследовательский план.
26. План организации и менеджмента как раздел бизнес-плана.
27. Разработка систем эффективного менеджмента и управления.
28. Обоснование организационно-правовой формы предприятия (организации) при составлении бизнес-плана.
29. Лицензирование и сертификация при бизнес-планировании.
30. Определение коммерческого риска, оценка рисков для крупных и мелких проектов.
31. Виды и источники потерь в предпринимательстве. Определение зон риска в предпринимательстве.
32. Виды страхования в деятельности предприятия.
33. Финансовый план. Документы финансовой отчетности и контроля фирмы.

34. Показатели оперативного плана. Подготовка и показатели отчета о доходах и расходах.

35. План (отчет) о движении денежных средств, его структура и показатели.

36. Подготовка баланса, его структура, назначение и показатели.

37. Планирование оборотного капитала, долгосрочных активов, финансовой структуры.

38. Инвестиционная политика фирмы. Подготовка бизнес-плана по получению капитала.

39. Использование специальных форм бизнес-плана.

40. Источники финансирования проекта.

41. Информация для инвесторов и кредиторов, необходимая для бизнес — плана. Решающие факторы в вопросах финансирования.

42. Расчет эффективности капитальных вложений.

43. Бизнес – план для нового предприятия.

44. Бизнес-план некоммерческой организации.

45. Порядок разработки бизнес-плана.

Критерии оценивания:

- работа была выполнена автором самостоятельно;
- обучающийся подобрал достаточный список литературы, которая необходима для осмысления темы контрольной;
- автор сумел составить логически обоснованный план, который соответствует поставленным задачам и сформулированной цели;
- обучающийся анализирует материал;
- контрольная работа отвечает всем требованиям четкости изложения и аргументированности, объективности и логичности, грамотности и корректности;
- обучающийся сумел обосновать свою точку зрения;
- контрольная работа соответствует всем требованиям по оформлению;
- автор защитил контрольную и успешно ответил на все вопросы преподавателя.

Шкалы оценивания:

Оценка «отлично» – выставляется обучающемуся, показавшему всесторонние, систематизированные, глубокие знания вопросов контрольной работы и умение уверенно применять их на практике при решении конкретных задач, свободное и правильное обоснование принятых решений.

Оценка «хорошо» – выставляется обучающемуся, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, умеет применять полученные знания на практике, но допускает в ответе или в решении задач некоторые неточности, которые может устранить с помощью дополнительных вопросов преподавателя.

Оценка «удовлетворительно» – выставляется обучающемуся, показавшему фрагментарный, разрозненный характер знаний, недостаточно правильные формулировки базовых понятий, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, но при этом он владеет основными понятиями выносимых на контрольную работу тем, необходимыми для дальнейшего обучения и может применять полученные знания по образцу в стандартной ситуации.

Оценка «неудовлетворительно» – выставляется обучающемуся, который не знает большей части основного содержания выносимых на контрольную работу вопросов тем дисциплины, допускает грубые ошибки в формулировках основных понятий и не умеет использовать полученные знания при решении типовых практических задач.

Контрольная работа представляет собой один из видов самостоятельной работы обучающихся. По сути – это изложение ответов на определенные теоретические вопросы по учебной дисциплине, а также решение практических задач. Контрольные проводятся для того, чтобы развить у обучающихся способности к анализу научной и учебной литературы, умение обобщать, систематизировать и оценивать практический и научный материал, укреплять навыки овладения понятиями определенной науки и т. д.

Оформление контрольной работы:

1. Титульный лист должен обязательно содержать наименование дисциплины, по которой выполняется работа, номер варианта и название, фамилию, имя, отчество, курс, группу, а также Ф.И.О., должность, ученую степень преподавателя (Приложение 1).

2. Параметры текстового редактора: поля верхнее и нижнее по 2 см, правое – 1 см., левое – 3 см.; шрифт Times New Roman, размер – 14; междустрочный интервал – 1,5; выравнивание по ширине; абзацный отступ 1,25 см; ориентация листа – книжная.

3. Все рисунки и таблицы должны быть пронумерованы и снабжены названиями или подрисуночными подписями.

4. Все страницы должны иметь сквозную нумерацию. Номера страниц проставляются на верхнем поле по центру (МЕНЮ: Вставка – номер страницы – вверху страницы – простой номер 2).

Не нумеруются:

- титульный лист;
- оглавление.

5. В содержании последовательно излагаются: введение, названия разделов или глав плана контрольной работы, заключение, список литературы, список приложений. При этом названия всех разделов (глав) должны соответствовать логике содержания работы, быть краткими и четкими. Названия глав не могут состоять из одного или двух слов.

Введение – это вступительная часть научно-исследовательской работы. В ней автор должен показать актуальность темы, раскрыть практическую значимость её, определить цели и задачи работы.

В основную часть (1 вопрос, 2 вопрос, задача(и)) работы включаются материалы, обобщения и выводы самого исследования. При этом очень важны: ясность изложения, систематичность и последовательность в подаче материала. Текст следует делить на абзацы (каждый абзац – самостоятельная мысль – одно или несколько предложений). Необходимо избегать повторений. Не допускаются растянутые фразы с нагромождениями придаточных предложений, вводных слов и фраз.

В тексте, если необходимо сделать ссылку, то следует употреблять выражения в третьем лице: автор полагает, по нашему мнению, и т.д.

Работа оценивается особенно высоко, если в ней имеются самостоятельные мнения, суждения, предложения со стороны студента.

Тема должна освещаться в строгой последовательности, предусмотренной планом работы.

Цитируемые места должны иметь точные ссылки на источники. Необходимо соблюдать стандарты сокращений. Вновь введённые термины или понятия необходимо подробно разъяснять.

В конце важно сделать выводы. Выводы должны отвечать только тому материалу, который изложен в работе. Они пишутся в конце работы как итоговый материал в виде кратко сформулированных и пронумерованных отдельных тезисов или положений.

В заключении даётся обобщение наиболее существенных положений исследования поставленных вопросов, подводятся итоги, показывается справедливость выдвинутых автором новых положений.

Список литературы следует оформить в соответствии с ГОСТ Р 7.0.5 – 2008.

Контрольная работа, выполненная небрежно, не по своему варианту, без соблюдения правил, предъявляемых к ее оформлению, возвращается с проверки с указанием недостатков, которые доводятся до обучающегося. В этом случае контрольная работа выполняется повторно.

По результатам защиты преподаватель выносит решение либо о зачете контрольной работы, либо об ее возврате с изменением варианта. Защита контрольной работы предполагает свободное владение студентом материалом, изложенным в работе и хорошее знание учебной литературы, использованной при написании.

Примеры тестовых заданий для самопроверки уровня знаний

Вопрос 1. Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:

- анализ безубыточности
- анализ возможностей производства и сбыта
- анализ деятельности предприятия.
- анализ среды

Вопрос 2. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

• оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности

- оценку конкурентоспособности предприятия
- создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж

• характеристику платежеспособности предприятия

Вопрос 3. Анализ финансовой устойчивости ориентирован на:

• выработку политики увеличения и рационального распределения прибыли

- определение политики предприятия в расширении производства.
- оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности

• формирование политики в области ценных бумаг

Вопрос 4. Бизнес-план имеет следующие два направления:

- внутреннее и внешнее
- долгосрочное и краткосрочное
- стратегическое и тактическое.
- техническое и экономическое

Вопрос 5. В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта

• выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия

• обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности

• получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности

• проведение финансового оздоровления

Вопрос 6. Для предпринимателя, который знает, что он действует на стабильном и насыщенном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

- избирательный (специфический) спрос
- общие потребности (общий спрос)
- первичный спрос
- потенциальный спрос

Вопрос 7. Достаточный бизнес-план содержит:

- все ответы верны
- все разделы бизнес-плана по предлагаемому варианту и не обязательно включает подробные расчеты по альтернативным вариантам
- все расчеты, справки, свидетельства и другие материалы
- краткие выводы по каждому разделу без обоснования и расчетов

Вопрос 8. Емкость рынка – это:

- все ответы верны
- объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени
- территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия
- удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке

Вопрос 9. Если фирма рискует тем, что в худшем случае произойдет покрытие всех затрат, а в лучшем – получит прибыль намного меньше расчетного уровня – эта область риска называется, как:

- критического
- минимального
- недопустимого
- повышенного

Вопрос 10. Изъятие существующих продуктов из производственной программы предприятия; прекращение производства товара; вывод товара с рынка как потерявшего конкурентоспособность на рынке и спрос – это...

- вариация имиджа товара
- вариация товара
- конкурентоспособность товара
- элиминация

Вопрос 11. Инвестиции могут осуществляться в форме (укажите не менее 2-х вариантов ответов):

- денежных средств;
- зданий, сооружений, машин, оборудования и другого имущества;
- информационной поддержки нематериальных активов, оцениваемых денежным эквивалентом;

Вопрос 12. Инвестиционный проект:

- может разрабатываться на базе бизнес-плана предприятия и рассматриваться как его составная часть
- это самостоятельный документ.

Вопрос 13. Инновационные бизнес-проекты классифицируются следующим образом:

- нет верного варианта.
- социальные, организационные, коммерческие
- технические, коммерческие, социальные
- экономические, социальные, организационные

Вопрос 14. Используя модель Альтмана, можно спрогнозировать банкротство на один год можно с точностью до (значение в процентах):

- 50
- 60
- 75
- 90

Вопрос 15. Источниками инвестиций являются:

- ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства
- все варианты верны.
- иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений
- нет верного ответа
- различные формы заемных средств
- собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные средства

Вопрос 16. Какая группа факторов составляет основу для позиционирования продукта?

- восприятие продуктов потребителями
- намерение потребителей совершить покупку.
- поведение покупателей после покупки;
- поведение покупателей при покупке

Вопрос 17. Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами...

- дифференцированного
- концентрированного
- недифференцированного
- поддерживающего

Вопрос 18. Какие отчетные документы предлагает финансовый анализ (укажите не менее 2-х вариантов ответов):

- SWOT-анализ
- балансовый отчет;
- отчет о финансовых результатах;
- отчет об источниках и исполнении фондов;

Вопрос 19. Каким показателем характеризуется экономика, если инфляция в месяц составляет 11 %?

- галопирующей
- гиперинфляцией.
- ползучей
- стандартной инфляцией

Вопрос 20. Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:

- план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли
- проектно-техническая документация по объему предпринимательской деятельности
- процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы
- система технико-технологических, организационных, расчетно-финансовых и правовых материалов

Вопрос 21. Какой из нижеперечисленных показателей может наиболее полно выразить уровень технико-технологических, организационных, маркетинговых и других решений, принятых в проекте:

- производительность труда
- рентабельность
- себестоимость
- чистый дисконтированный доход.

Вопрос 22. Коэффициент ликвидности показывает:

- активность использования собственного капитала.
- доходность фирмы
- платежеспособность фирмы
- эффективность использования долга

Вопрос 23. Коэффициент маневренности собственных средств показывает:

- долю долгосрочных займов привлеченных для финансирования активов предприятия
- интенсивность высвобождения иммобилизованных в основных средствах и материальных активах средств.
- сколько заемных средств привлекло предприятие на 1 руб. вложенных в активы собственных средств
- степень гибкости использования собственных средств предприятия

Вопрос 24. Матрица стратегического положения и оценки действий (SPASE) включает следующие группы факторов:

- факторы макро- и микросреды, конкурентных преимуществ, промышленного потенциала, финансового потенциала.
- факторы макросреды, промышленного потенциала, конкурентных преимуществ
- факторы промышленного потенциала, конкурентных преимуществ, финансового потенциала;
- факторы стабильности обстановки, промышленного потенциала, конкурентных преимуществ, финансового потенциала

Вопрос 25. Метод, который заключается в прогнозировании, например, уровня и структуры спроса путем принятия за эталон фактические данные отдельных рынков называется:

- аналогий
- корреляции трендов

- нормативный
- экономико-математического моделирования

Вопрос 26. Метод, основанный на выработке решений, на основе совместного обслуживания проблемы экспертами называется:

- «мозговой штурм»
- метод Дельфи
- системный анализ.
- экстраполяция

Вопрос 27. Назначение бизнес-плана состоит в следующем:

- верны все варианты.
- изучить перспективы развития будущего рынка сбыта
- обнаружить возможные опасности;
- определить критерии и показатели оценки бизнеса
- оценить затраты для изготовления и сбыта продукции

Вопрос 28. Наука об обеспечении безопасности данных называется:

- брендинг
- криптография
- маркетинг
- сегментация

Вопрос 29. Неэластичный спрос (превышает изменение цен) наблюдается при следующем выражении:

- $E_p < 1$
- $E_p = 0$
- $E_p = 1$
- $E_p > 1$

Вопрос 30. Ограниченная по масштабам, с резко очерченным числом потребителей сфера деятельности, которая позволяет предприятию проявить свои личные качества и преимущества перед конкурентами называется:

- имидж
- позиционирование
- рыночная ниша
- сегментация

Вопрос 31. Определить NPV проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта, составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.

- 0
- 140
- 245,3
- 45,3

Вопрос 32. Определить индекс доходности проекта, если известно, что предприятие инвестировало на строительство объекта 200 млн руб. Ежегодные планируемые поступления от эксплуатации объекта, составят по годам соответственно: 40, 70, 100, 130 млн руб. Норма доходности 12%.

- 0,82

- 1,12
- 1,23
- 1,70

Вопрос 33. Особенностью экономических проектов является:

- главные цели предварительно намечаются, но требуют корректировки по мере прогресса проекта
- нет верного варианта.
- цели заранее определены, но результаты количественно и качественно трудно определить
- цели только намечаются и должны корректироваться по мере достижения промежуточных результатов

Вопрос 34. Поток реальных денег представляет собой:

- разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на каждом шаге расчета;
- разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной, производственной и финансовой деятельности на каждом шаге расчета
- чистый дисконтированный доход
- чистый поток реальных денег на стадии ликвидации объекта

Вопрос 35. Предпосылки, увеличивающие вероятность и реальность наступления рискованных событий – это...

- количественный анализ риска
- охват риска
- степень риска
- факторы риска

Вопрос 36. При какой величине нормы дохода чистый доход окажется равным чистому дисконтированному доходу:

- $E = \text{ВНД}$;
- $E > 1$.
- при $E = 0$

Вопрос 37. При оценке стоимости предприятия и его элементов используются следующие подходы:

- затратный
- затратный, аналоговый, доходный.
- индексный
- ресурсно-технологический

Вопрос 38. При расчетах показателей экономической эффективности на уровне фирмы в состав результатов проекта включаются:

- общественные результаты
- производственные и финансовые результаты
- производственные, а также социальные результаты, в части относящейся к работникам предприятия и членам их семей;
- только производственные результаты;

Вопрос 39. Проект признан общественно значимым. Каков первый этап оценки экономической эффективности такого проекта:

- оценка общественной эффективности.
- оценка социальной значимости
- оценка финансовой реализуемости проекта
- оценка эффективности собственного капитала

Вопрос 40. Риск — это:

- вероятность возникновения условий, приводящим к негативным последствиям неполнота и неточность информации об условиях деятельности предприятия, реализации проекта

- нижний уровень доходности инвестиционных затрат
- обобщающий термин для группы рисков, возникающий на разных этапах кругооборота капитала в результате действий конкурентов.
- процесс выравнивания монетарным путем напряженности, возникшей в какой-либо социально-экономической среде

Вопрос 41. К какому из приведенных определений относится понятие бизнес-планирование

- основное назначение, цели и задачи предприятия в удовлетворении потребностей общества

- совокупность действий специалистов и руководителей по управлению, определяющих направление, темпы, продукцию и результаты деятельности предприятия на различные периоды времени

- набор долгосрочных крупномасштабных действий и решений, намечаемых направлений развития, реализация которых призвана обеспечить достижение перспективных целей;

- план развития бизнеса на предстоящий период, в котором сформулированы предмет, основные цели, стратегия, направления, географические регионы хозяйственной деятельности; определены ценовая политика, емкость и структура рынка, условия осуществления поставок и закупок, транспортировки, страхования и переработки товаров, факторы, влияющие на снижение доходов и расходов по группе товаров и услуг, являющихся предметом деятельности предприятия

- технико-экономический и социально-организационный процессы воздействия управляющей системы на управляемый объект (предприятие, цех, отрасль), осуществляемый по определенной технологии с помощью системы методов и технических средств в целях достижения заданных параметров развития

- часть общей стратегии предприятия, предполагающая оптимизацию ассортимента производимой продукции и ее обновления исходя из анализа состояния и тенденций развития спроса и предложения

- планы выпуска продукции на предстоящий год в поквартальной разбивке в полном детальном ассортименте, направленные на оптимальную организацию производственного процесса, рациональную загрузку производственной мощности и рабочих мест

Вопрос 42. Для предпринимателя, который знает, что он действует на нестабильном рынке, лучшим решением будет направить свои маркетинговые усилия на:

- избирательный (специфический) спрос
- потенциальный спрос
- общие потребности (общий спрос)
- первичный спрос

Вопрос 43. В какой из программ используется текстовая заготовка бизнес-плана?

- «АЕ-Project»
- «Бизнес-планер»
- «АЛЬТ-инвест»

Вопрос 44. К какому разделу бизнес-плана относится информация о жизненном цикле продукта:

- финансы
- краткое описание или резюме проекта
- рынок и маркетинговая стратегия
- управление и процесс принятия решений
- производство и эксплуатация
- бизнес и его стратегия

Вопрос 45. Какому типу цели соответствует формулировка «Стать крупнейшим поставщиком отрасли»?

- маркетинговая цель
- цель бизнеса
- финансовая цель
- личная цель

Вопрос 46. Потенциально существующая возможность нанесения ущерба окружающей среде посредством аварийного выброса загрязняющих веществ — это риск

- экологический
- социальный
- коммерческий
- технический

Вопрос 47. Существуют ли стандарты на структуру и содержание разделов бизнес-планов:

- структура и содержание определена стандартами UNIDO, KPMG;
- определяется положениями по бухгалтерскому учёту (ПБУ);
- стандарта не существует, но есть макеты бизнес-планов;
- структура и содержание разделов определяется инвесторами.

Вопрос 48. Владельцев (акционеров) в первую очередь интересует:

- эффективность использования ресурсов;
- прибыльность (уровень рентабельность инвестируемого капитала);
- ликвидность;

- распределение прибыли (дивиденды на акцию);
- рентабельность (валовой, операционной, чистой) прибыли;
- рыночные показатели (соотношение цены акции и прибыли, сумма активов на акцию);

- владельцев интересуют все финансовые показатели

Вопрос 49. Бизнес-план создается на срок:

- 6 месяцев;
- 1 месяц;
- исполнения проекта;
- на 3 года.

Вопрос 50. Бизнес-план – это программа реализации:

- конкретного проекта;
- мечты;
- идеи;
- прогноза.

Критерии оценивания:

- количество правильных ответов
- 1 правильный ответ= 1 балл (за 100-процентный ответ на вопрос)
- при наличии более 1 правильного ответа количество баллов за вопрос рассчитывается исходя из процента правильных ответов на вопрос (например, 50% - 0,5 балла)
- время ответа на вариант теста.

Шкалы оценивания:

Оценка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85 % тестовых заданий;

Оценка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Оценка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 51 %;

Оценка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

Тестирование является одним из основных средств контроля качества обучения.

Тесты – это специальный тип заданий, содержащий подготовленные заранее варианты ответов. Студент на основе полученных теоретических знаний должен выбрать правильный ответ (ответы) на поставленный в тесте вопрос.

Тестовый метод контроля качества обучения имеет ряд несомненных преимуществ перед другими педагогическими методами контроля:

высокая научная обоснованность теста; технологичность; точность измерений; наличие одинаковых для всех испытуемых правил проведения испытаний и правил интерпретации их результатов; хорошая сочетаемость метода с современными образовательными технологиями. Основные принципы тестирования, следующие:

- связь с целями обучения - цели тестирования должны отвечать критериям социальной полезности и значимости, научной корректности и общественной поддержки;

- объективность - использование в педагогических измерениях этого принципа призвано не допустить субъективизма и предвзятости в процессе этих измерений;

- справедливость и гласность - одинаково доброжелательное отношение ко всем обучающимся, открытость всех этапов процесса измерений, своевременность ознакомления обучающихся с результатами измерений;

- систематичность - систематичность тестирований и самопроверок каждого учебного модуля, раздела и каждой темы; важным аспектом данного принципа является требование репрезентативного представления содержания учебного курса в содержании теста;

- гуманность и этичность - тестовые задания и процедура тестирования должны исключать нанесение какого-либо вреда обучающимся, не допускать ущемления их по национальному, этническому, материальному, расовому, территориальному, культурному и другим признакам;

Важнейшим является принцип, в соответствии с которым тесты должны быть построены по методике, обеспечивающей выполнение требований соответствующего государственного образовательного стандарта. К принципам тестирования примыкают принципы построения тестовых заданий, включающие в себя следующие принципы:

- коллегиальная подготовка тестовых заданий - позволяет существенно уменьшить важнейший недостаток индивидуального контроля знаний – его субъективность.

- централизованное накопление тестовых заданий - составленные и отобранные экспертами тестовые задания должны храниться в базе данных системы тестирования, обрабатываться педагогом по соответствующей дисциплине с целью устранения возможных дублирований заданий.

- унификация инструментальных средств подготовки тестовых заданий - образовательные учреждения должны использовать унифицированное программное обеспечение систем тестирования, инвариантное к предметной области.

Методические аспекты контроля знаний включают:

1. Выбор типов и трудности тестовых заданий («что контролировать?»). Набор тестовых заданий должен соответствовать цели контроля на данном этапе учебного процесса. Так на этапе восприятия, осмысления и запоминания оценивается уровень знаний обучающегося о

предметной области и понимания основных положений. Способность обучающегося применять полученные знания для решения конкретных задач, требующих проявления познавательной самостоятельности, оценивается как соответствие требуемым навыкам и/или умениям.

2. Планирование процедуры контроля знаний («когда контролировать?»). Учебный процесс принято рассматривать как распределенный во времени процесс формирования требуемых знаний, навыков и умений. Соответственно этому, выделяют следующие четыре этапа контроля знаний.

1. Исходный (предварительный) контроль. Данный контроль проводится непосредственно перед обучением, имея целью оценить начальный уровень знаний обучающегося и соответственно планировать его обучение.

2. Текущий контроль. Осуществляется в ходе обучения и позволяет определить уровень усвоения обучающимся отдельных разделов учебного материала, а затем на этой основе скорректировать дальнейшее изучение предмета.

3. Рубежный контроль. Проводится по завершении определенного этапа обучения и служит цели оценки уровня знаний обучающегося по теме или разделу курса.

4. Итоговый контроль. Позволяет оценить знания, умения и навыки обучающегося по курсу в целом.

2. Формирование набора адекватных тестовых заданий («как контролировать?»).

Используются следующие формы тестовых заданий:

- цепные задания - задания, в которых правильный ответ на последующее задание зависит от ответа на предыдущее задание;

- тематические задания - совокупность тестовых заданий любой формы, разработанных для контроля знаний обучающихся по одной изученной теме. Задания могут быть цепными и тематическими одновременно, если их цепные свойства имеют место в рамках одной темы;

- текстовые задания - совокупность заданий, созданных для контроля знаний обучающихся конкретного учебного текста, текстовые задания удобны для проверки классификационных знаний;

- ситуационные задания - разрабатываются для проверки знаний и умений обучающихся действовать в практических, экстремальных и других ситуациях, а также для интегрального контроля уровня знаний обучающихся. Каждая из рассмотренных форм тестовых заданий имеет несколько вариантов. Например, возможны задания с выбором одного правильного ответа, с выбором одного наиболее правильного ответа и задания с выбором нескольких правильных ответов. Последний вариант является наиболее предпочтительным.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

– закрытая форма - является наиболее распространенной и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например,

обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т. п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представляют несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил.

– открытая форма - вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и, графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»).

– установление соответствия - в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

– установление последовательности - предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

Примерные кейс-задания¹

КЕЙС 1. Модернизация оборудования для кухни отеля

Инновационная инвестиционная деятельность в отеле связана с заменой устаревшего оборудования. Таким оборудованием, например, является рекуперационное оборудование, оборудование для кухни. **Рекуператор** – это теплообменник поверхностного типа для использования теплоты отходящих газов, в котором теплообмен между теплоносителем осуществляется непрерывно через разделяющую их стенку. Рекуператоры имеют следующие потребительские характеристики:

- особо низкое энергопотребление;
- компактность, позволяющая осуществлять установку в жилых помещениях;
- высокую продолжительность безостановочной работы;
- невысокую сложность и стоимость обслуживания, простота чистки.

Установленный рекуператор позволяет существенно снизить энергопотребление помещений, используя тепло несколько раз (например, теплый воздух из кухни очищается и подается для обогрева жилых помещений). Эксперты говорят о снижении энергозатрат на помещение до 75% при установлении рекуператоров соответствующих размеров и технических характеристик. Техническая служба подготовила несколько вариантов закупки набора оборудования от различных производителей, с разными характеристиками и ценами. Варианты представлены в табл. 1.

Таблица 1

Вариантов закупки набора оборудования

Вариант	Стоимость единицы оборудования	Экономия
1)	150.000 рублей	Снижение энергозатрат на 25%, на отопление – на 20%
2)	250.000 рублей	Снижение энергозатрат на 30%, на отопление – на 25%
3)	300.0000 рублей	Снижение энергозатрат на 40%, на отопление – на 35%
4)	500.000 рублей	Снижение энергозатрат на 75%, на отопление – на 40%

Для обслуживания площади ресторана и кухни, требуется покупка и установка трех рекуператоров. Монтаж всего комплекта оборудования обойдется в 100.000 руб. Обслуживание системы обычно составляет от 10 до 15% от стоимости комплекта оборудования в год.

¹БИЗНЕСЛАНДИЯ: Сборник кейсов по предпринимательству. Авторы: Чепьюк О.Р., Ангелова О.Ю., Гинзбург М.Ю., Дмитриева Е.М., Кравченко В.С., Подольская Т.О., Прохорова М.В.– Нижний Новгород: Нижегородский госуниверситет, 2015. – 77 с.

Вопрос: Какой из вариантов набора оборудования рекуперации будет экономически выгоден?

Ответ (2 правильных ответа):
Вариант А) Первый вариант
Вариант Б) Второй вариант
Вариант В) Третий вариант
Вариант Г) Четвертый вариант

КЕЙС 2. Прокладка оптоволоконной сети: свободный *Wi-Fi*

Еще пять лет назад доступ в Интернет присутствовал лишь в самых дорогих отелях, преимущественно в бизнес-центрах, создаваемых при отеле. Сегодня отправить пару электронных писем можно даже из бюджетной гостиницы.

Большинство клиентов уверены, что услуга доступа в Интернет должна предоставляться бесплатно. Вот, что говорят завсегдаи отелей, которые часто разъезжают в деловых командировках, по разным городам:

«Однажды мы поехали по делам в Санкт-Петербург, на выбор отеля времени не было, выбирали по «звездности», решив, что раз у отеля 4 звезды, значит, все будет хорошо. Действительно, отель был замечательным, в центре города, хороший сервис, комфортные номера, но, когда нам понадобилось отправить документы в офис по электронной почте, оказалось, что в нашем отеле доступ в сеть есть только в бизнес-центре, а там проходила какая-то конференция. В общем, нас попросили подождать пару часов, и мы вынуждены были искать ближайшее кафе с доступом WiFi. Теперь я всегда слежу за тем, чтобы в гостиницах, в которых я останавливаюсь во время командировки, был удобный, постоянно доступный выход в Интернет, желательно прямо из номера».

«Интернет должен быть бесплатный. Однажды мы приехали в Нижний Новгород, поселились в четырехзвездной гостинице в номере «люкс», заплатили 8.000 руб. за ночь, а за возможность доступа в Интернет нам пришлось доплатить 400 руб. Было обидно».

Большинство гостиниц понимают, что бесплатный Интернет может себя окупить, без увеличения стоимости номера. Цена номера, в среднем, превышает стоимость 1Гб трафика. Даже если один клиент выберет отель из-за возможности бесплатного доступа к Интернету и проживет в нем 3-4 дня, он окупит затраты на ежемесячный трафик. 30-40 таких клиентов окупят затраты на оборудование, монтаж транспортной сети и подключение, а потом каждый клиент начнет приносить прибыль. Статистики по финансовой отдаче предоставления бесплатного доступа в сеть большинство гостиниц не ведет, но многие отельеры считают, что доступ в Интернет, особенно беспроводной, сослужил им хорошую службу, о чем можно судить по отзывам гостей.

Руководствуясь мнением экспертов, предприниматель рассматривает вопрос о прокладке оптоволоконного кабеля к отелю, для передачи по нему Интернет и организации других сопутствующих услуг.

Для того чтобы предложить гостям отеля высокоскоростной интернет и цифровое телевидение высокого качества с большим выбором телевизионных программ на разных языках, отелю необходимо осуществить прокладку оптоволоконного кабеля. Учитывая удаленность отеля от ближайшей точки доступа, необходимо проложить кабель на протяжении 40 км. После этого необходимо осуществить закупку оборудования и провести монтажные работы в отеле. По мнению экспертов *«помимо затрат на техническое оснащение доступа к Интернет, отелю придется заплатить провайдеру за подключение к сети, а потом ежемесячно необходимо оплачивать трафик, причем на условиях предоплаты. Стоимость подключения, как правило, невелика – около 12.000 руб., а часто и вовсе осуществляется бесплатно».*

Бюджет затрат по проекту прокладки оптоволоконного кабеля включает следующие затраты: прокладка кабеля - 76.800 руб. за каждый полный километр (расстояние – 40 км), конвертеры (2 шт.) – 13.920 руб., коммутатор на 16-портов 100 base-T - 48.000 руб., шкаф для оборудования – 24.000 руб., подключение к порту передачи данных – 48.000 руб. оборудование серверной – 100.000 руб.

По прогнозам маркетинговой службы, расширение спектра услуг гостиницы за счет Интернета, отельного телевидения (в том числе платных услуг), выручка отеля увеличится на 1.630.000 рублей, то есть около 3%, в год. Для содержания системы понадобится расширить штат отдела IT-службы отеля на 1 человека (средняя зарплата специалиста - 20.000 рублей).

Вопрос: определите, при какой альтернативной доходности проект по прокладке оптоволоконного кабеля будет выгодным для гостиницы. Предприниматель оценивает проект на 3-летнем интервале прогноза (именно таков средний срок службы набора оборудования).

Ответ: Проект по прокладке оптоволоконного кабеля будет эффективным при альтернативной ставке доходности, равной _____%.
--

КЕЙС 3. Установка лифта

В любом современном отеле высотой более одного этажа, как правило, есть лифты – для удобства перемещения гостей с багажом, детскими колясками, гостей с ограниченными возможностями. До настоящего времени в нашем отеле лифты установлены не были, однако, при строительстве шахты под них были запроектированы. Таким образом, установка лифтов является технически возможной. Согласно техническим требованиям, в гостинице должен быть как минимум один лифт на 60 номеров. Инженерная служба отеля выступила с предложением установки двух современных пассажирских лифтов фирмы OTIS, вместимостью 10 чел. (1.000 кг). До

настоящего времени подъем багажа на этаж осуществлялся портье. Его зарплата составляет 15.000 рублей в месяц.

Бюджет мероприятия по приобретению и установке лифтов OTIS складывается из следующих затрат:

1. Приобретение и доставка 2-х лифтов – 4.300.000 руб.
2. Установка 2-х лифтов – 960.000 руб.

После обсуждения на бюджетном комитете финансовый директор вынес альтернативное предложение, оно заключается в следующем: лифты OTIS дороги для приобретения и в обслуживании. Ежегодно необходимо будет тратить от 40.000 руб. на профилактическое обслуживание каждого лифта, поэтому будет лучше приобрести два лифта отечественного производства (ЗАО «Уральский лифтостроительный завод»), вместимостью 8 чел. (630 кг). В этом случае затраты составят:

1. Приобретение и доставка 2 лифтов – 1.650.000 руб.
2. Установка 2-х лифтов – 720.000 руб.

При этом запасные части для отечественных лифтов обойдутся в несколько раз дешевле, чем для импортных лифтов. По опыту других гостиниц, в которых установлены лифты отечественного производства, в год на них тратится около 180.000 руб. на запасные части и ремонт.

Однако инженерная служба обратила внимание, что период активной эксплуатации лифтов отечественного производства составляет 15 лет, зарубежного производства – 20 лет.

Вопрос: Имея на руках вышеперечисленные данные, как вы считаете, стоит ли вообще отелю осуществлять такой дорогостоящий проект, как установка лифтов. Может, оставить подъем багажа за портье? И если правильнее установить лифты, то какой вариант выбрать: отечественный, или зарубежный лифт.

ОТВЕТ (выбрать правильный):

Вариант А: Выгоднее оставить подъем багажа за портье.

Вариант Б: Установить лифты отечественного производства.

Вариант В: Установить лифты зарубежного производства.

КЕЙС 4. Конференц-услуги или расширение номерного фонда

При осуществлении инвестиционной деятельности руководство отеля часто решает взаимоисключающие задачи, как например, что будет выгоднее: переоборудовать пустующие помещения под конгресс-центр или расширить номерной фонд отеля, при условии, что инвестиционный бюджет ограничен?

По исследованиям маркетингового отдела развитие сегмента бизнес-туризма может принести дополнительную прибыль нашему отелю. По статистике, предоставление качественных конференц-услуг может увеличить выручку на 20% в течение всего года. При этом выручка не зависит от

сезона. С другой стороны, появление номеров новых категорий («Люкс» для молодоженов, двухкомнатных сьютов, номеров «Стандарт» для лиц с ограниченными физическими возможностями и др.) привлечет в отель новых гостей, увеличив выручку на 5%. При этом затраты на переоборудование помещений различаются.

Конференц-услуги: вниманию корпоративных клиентов и организаторов конференций мы будем готовы предложить 3 конференц-зала: Альфа, Бета, Гамма и полный комплекс услуг для всех участников мероприятий. В конференц-залах нашего отеля можно легко разместить оборудование для телетрансляций и кабинки, необходимые для работы синхронных переводчиков. Комфортные и просторные конференц-залы будут иметь все необходимое современное оборудование для проведения конференций, самую современную световую и звуковую аппаратуру, а также беспроводной высокоскоростной интернет в каждом зале.

Также отель будет готов предоставить дополнительное оборудование (стоимость аренды в день):

- Мультимедийный проектор — 4.000 руб.;
- Флипчарт (доска) с маркерами — 550 руб.;
- Дополнительный экран — 700 руб.;
- Распечатка документов на принтере — 5 руб. за страницу

Питание участников: обед — 600 руб. с человека; ужин — 600 руб. с человека; кофе-брейк — 220 руб. с человека.

Предполагаемая стоимость аренды залов представлена в табл. 1.

Таблица 1

Стоимость аренды залов

Название зала	Площадь, м2	Типы рассадок, кол-во мест					Цена, руб. с НДС		
		театр	класс	кругл.стол	по перим.	прием	9 час.	от 1 до 4 час.	в час
Альфа	40		30	20	-	30	23.000	20.300	2.500
Бета	90	100	60	46	46	23	20.300	20.300	2.500
Гамма	120	100	72	50	50	30	21.500	21.500	2.600

Бюджет затрат по реализации инвестиционного проекта «Конференц-услуги» включает следующие затраты:

1. Ремонт помещений – 1.425.000 руб.
2. Прокладка оптоволоконного кабеля для высокоскоростного интернета и цифрового телевидения и установка необходимого оборудования:

- прокладка кабеля - 76.800 руб. за каждый полный километр (расстояние – 40 км),
- конвертеры (2 шт.) – 13.920 руб.,
- коммутатор на 16-портов 100 base-T - 4.800 руб.,
- шкаф для оборудования – 2.400 руб.,
- подключение к порту передачи данных – 4.800 руб.
- серверное оборудование – 100.000 руб.

3. Закупка офисного оборудования для конференц-залов – 1.000.000 руб.

Следует отметить, что прокладка оптоволоконного кабеля позволит оснастить весь отель высокоскоростным доступом в интернет, а также высококачественным цифровым телевидением. Также примем во внимание, что в первый год после внедрения проекта, выручка отеля вырастет не на 20%, а пока на 10%. В следующие годы отель планирует рост выручки на уровне 20%.

Бюджет затрат по реализации инвестиционного проекта «Расширение номерного фонда» на 8 номеров включает следующие затраты:

1. Ремонт помещений – 1.600.000 руб.
2. Закупка сантехники, мебели, светильников, техники – 2.400.000 руб.

Вопрос: Какой проект следует включить в инвестиционную программу гостиницы, а какой отложить на более позднее время?

ОТВЕТ:

Вариант А) Проект строительства Конференц-Центра

Вариант Б) Проект расширения номерного фонда

Вариант В) Оба проекта

КЕЙС 5. Окупаемость проекта реконструкции свободных площадей

Этот кейс является продолжением кейса 4.

В экономике трудно обойтись без допущений. Экономическая теория не может отразить все богатство жизни, и поэтому построена на допущениях, которые упрощают представление о реальной хозяйственной жизни.

На совещании, где обсуждалась инвестиционная программа гостиницы (строительство конференц-зала или расширение номерного фонда), был поднят вопрос – насколько обоснованы допущения маркетингового отдела о росте выручки, которые были заложены в расчетах при обосновании инвестиционной программы. Было решено еще раз проверить эффективность выбранного варианта инвестиционной программы (строительство конференц-зала или расширение номерного фонда). На этот раз с помощью показателя срока окупаемости. Его значение приняли равным 3-м годам. Именно на такой период удалось договориться с банком о возможном предоставлении кредита.

Маркетологи обновили свои прогнозы, и теперь они выглядят следующим образом:

В случае реализации первого проекта (строительство конференц-зала) ожидается, что за год удастся сдать в аренду зал не реже, чем два дня в неделю.

Открытие 8 новых номеров с индивидуальным дизайном будет пользоваться постоянным спросом у VIP гостей и постоянных гостей отеля. Это даст возможность ежедневно загружать хотя бы два из новых номеров.

Вопрос: Какова должна быть загрузка отеля по каждому виду услуг (пользователи конференц-залов и гости, которые разместятся в новых номерах), чтобы окупаемость каждого из проектов составила не более 3-х лет?

Ответ:

Для того чтобы срок окупаемости проект «Строительство конференц-зала» был не более 3-х (трех) лет, он должен быть сдан корпоративным клиентам не менее _____ раз в год.

Чтобы за 3 (три) года окупить проект «Расширение номерного фонда», в среднем каждый день нужно сдавать не менее _____ новых номеров из 8 построенных.

Вариант А) За три года окупится только проект «Строительство конференц-зала».

Вариант Б) За три года окупится только проект «Расширение номерного фонда».

Вариант В) За три года окупятся оба проекта.

КЕЙС 6. Открытие spa-центра

Предприниматель задумался о том, как наиболее эффективно использовать площадь отеля, в настоящее время занимаемую SPA-центром. Эта площадь составляет 200м². SPA-центр не был запущен прошлым хозяином гостиницы, была только сделана подготовка площадей.

Из возможных вариантов дальнейшего использования площадей были выбраны следующие:

1. сделать дополнительные инвестиции, дооборудовать SPA с тем, чтобы привлечь в него гостей не только из отеля, но и из города;
2. вместо SPA-центра разместить на его площади еще 8 новых номеров;
3. оставить SPA, но не управлять им самим, не делать инвестиций, а отдать это помещение в аренду сторонней компании, но поставить условие – сохранить сферу деятельности. Тогда гости отеля будут иметь дополнительный сервис от пребывания в гостинице, а у предпринимателя не будет хлопот с его обслуживанием.

По просьбе финансового директора, были просчитаны бюджеты каждого из этих мероприятий. Они выглядят следующим образом:

1. Дооборудование SPA-центра обойдется в 8.000.000 руб. Для его финансирования планируется привлечь кредит сроком на 1 год под 12% годовых. Маркетинговая служба отеля предполагает, что после дооборудования, количество клиентов SPA из числа гостей составит 10 чел./день, кол-во клиентов, приезжающих из города составит также 10 чел./день. Средний чек составит 2.300 руб. SPA-центр будет работать круглый год.

2. Расширение номерного фонда на 8 номеров обойдется в 7.000.000 руб. Эту сумму предполагается взять в кредит, сроком на 1 год под 14% годовых. Маркетинговая служба отеля предполагает, что расширение номерного фонда увеличит выручку отеля не более чем на 5%.

3. Сдача SPA-центра в аренду предположительно принесет 200.000 руб. ($200\text{м}^2 \cdot 1.000 \text{ руб./м}^2$) в месяц. Затраты (эл/энергия, вода и т.д.) по содержанию центра (50.000 руб./мес.) будет нести арендатор.

Вопрос: Какой из трех вариантов использования площадей SPA является наиболее привлекательным, если предприниматель желает получать прибыль с первого года реализации проекта?

Ответ:

Вариант А) Дооборудование и запуск SPA.

Вариант Б) Расширение номерного фонда.

Вариант В) Сдача SPA в аренду.

В этом году отелю выгоднее вариант _____. Этот вариант принесет отелю прибыль в размере _____ рублей.

Критерии оценивания:

- научно-теоретический уровень выполнения кейс-задания и выступления.
- полнота решения кейса.
- степень творчества и самостоятельности в подходе к анализу кейса и его решению.
- доказательность и убедительность.
- форма изложения материала (свободная; своими словами; грамотность устной или письменной речи) и качество презентации.
- культура речи, жестов, мимики при устной презентации.
- полнота и всесторонность выводов.
- наличие собственных взглядов на проблему.

Шкалы оценивания:

Отметка «отлично» – работа выполнена в полном объеме с соблюдением необходимой последовательности действий; работа проведена в условиях, обеспечивающих получение правильных результатов и выводов; соблюдены правила техники безопасности; в ответе правильно и аккуратно выполняет все записи, таблицы, рисунки, чертежи, графики, вычисления; правильно выполняет анализ ошибок.

Отметка «хорошо» – работа выполнена правильно с учетом 1-2 мелких погрешностей или 2-3 недочетов, исправленных самостоятельно по требованию преподавателя.

Отметка «удовлетворительно» – работа выполнена правильно не менее чем наполовину, допущены 1-2 погрешности или одна грубая ошибка.

Отметка «неудовлетворительно» - допущены две (и более) грубые ошибки в ходе работы, которые обучающийся не может исправить даже по требованию преподавателя, или работа не выполнена полностью.

Метод кейсов – техника обучения, использующая описание реальных экономических, маркетинговых и бизнес-ситуаций. Кейсы базируются на реальном фактическом материале или же приближены к реальной ситуации.

Цель выполнения кейс-задания в процессе обучения по дисциплине – продемонстрировать навыки принятия решений в ситуации, приближенной к реальной. При этом нужно понимать, что возможны различные решения задачи. Обучающиеся должны понимать с самого начала, что риск принятия решений лежит на них, преподаватель только поясняет последствия риска принятия необдуманных решений.

Роль преподавателя состоит в направлении беседы или дискуссии, например с помощью проблемных вопросов, в контроле времени работы, в побуждении отказаться от поверхностного мышления, в вовлечении группы в процесс анализа кейса.

Периодически преподаватель может обобщать, пояснять, напоминать теоретические аспекты или делать ссылки на соответствующую литературу. Технология работы при использовании кейсового метода приведена в таблице ниже:

Фаза работы	Действия преподавателя	Действия обучающегося
До занятия	1. Подбирает кейс 2. Определяет основные и вспомогательные материалы для подготовки 3. Разрабатывает сценарий занятия	1. Получает кейс и список рекомендуемой литературы 2. Индивидуально готовится к занятию
Во время занятия	1. Организует предварительное обсуждение кейса 2. Делит группу на подгруппы 3. Руководит обсуждением кейса в подгруппах, обеспечивая их дополнительными сведениями	1. Задает вопросы, углубляющие понимание кейса и проблемы 2. Разрабатывает варианты решений, слушает, что говорят другие 3. Принимает или участвует в принятии решений
После занятия	1. Оценивает работу 2. Оценивает принятые решения и поставленные вопросы	1. Составляет письменный отчет о занятии по данной теме 2. Составляет общий отчет по решению кейса

Кейсовый метод позволяет решать следующие задачи:

- принимать верные решения в условиях неопределенности;

- разрабатывать алгоритм принятия решения;
- овладевать навыками исследования ситуации, отбросив второстепенные факторы;
- разрабатывать план действий, ориентированных на намеченный результат;
- применять полученные теоретические знания, в том числе при изучении других дисциплин (менеджмент, статистика, экономика и др.), для решения практических задач;
- учитывать точки зрения других специалистов на рассматриваемую проблему при принятии окончательного решения.

В кейсе рассматривается конкретная ситуация, отражающая положение предприятия за какой-либо промежуток времени. В описание кейса включаются основные случаи, факты, решения, принимавшиеся в течение указанного времени. Причем ситуация может отражать как комплексную проблему, так и какую-либо частную реальную задачу.

Кейс может быть составлен на основании обобщенного опыта, т. е. может не отражать деятельность конкретного предприятия.

Как правило, информация не представляет полного описания (биографию) деятельности предприятия, а скорее носит ориентирующий характер. Поэтому для построения логичной модели, необходимой при принятии обоснованного решения, допускается дополнять кейс данными, которые, по мнению участников, могли иметь место в действительности. Таким образом, не только фиксирует рассматриваемый случай, но и вникает в него до такой степени, что может прогнозировать и демонстрировать то, что пропущено в кейсе.

Следует выделить пять ключевых критериев, по которым можно отличить кейс от другого учебного материала.

1. Источник. Источником создания любого кейса являются люди, которые вовлечены в определенную ситуацию, требующую решения.

2. Процесс отбора. При отборе информации для кейса необходимо ориентироваться на учебные цели. Не существует единых подходов к содержанию данных, но они должны быть реальными для сферы, которую описывает кейс, иначе он не вызовет интереса, так как будет казаться нереальным.

3. Содержание. Содержание кейса должно отражать учебные цели. Кейс может быть коротким или длинным, может излагаться конкретно или обобщенно. Что касается цифрового материала, то его должно быть достаточно для выполнения необходимых расчетов. Следует избегать чрезмерно насыщенной информации или информации, напрямую не относящейся к рассматриваемой теме. В целом кейс должен содержать дозированную информацию, которая позволила бы обучающемуся быстро войти в проблему, и иметь все необходимые данные для ее решения.

4. Проверка в аудитории. Проверка в аудитории – это апробация нового кейса непосредственно в учебном процессе с целью адекватного

восприятия содержания кейса, выявления возможных проблемных мест, недостаточности или избыточности информации. Рекомендуется обратить внимание на заинтересованность тематикой кейса. Изучение реакции на кейс необходимо для получения максимального учебного результата.

5. Процесс устаревания. Большинство кейсов постепенно устаревают, поскольку новая ситуация требует новых подходов. Кейсы, основанные на истории, хорошо слушаются, но работа с ними происходит неактивно, поскольку «это было уже давно». Проблемы, рассмотренные в кейсе, должны быть актуальны для сегодняшнего дня.

Для большей вовлеченности каждого в работу над кейсом учебную группу целесообразно разбить на подгруппы по 4-6 человек. Непосредственную работу учебной группы с кейсом можно организовать двумя способами:

- каждой подгруппе дается отдельный кейс по тематике, которую выбирают самостоятельно;
- все подгруппы работают над одним и тем же кейсом, конкурируя между собой в поиске оптимального решения.

Подгруппу возглавляет модератор, отвечающий за координацию работы ее участников. Во время занятий происходят обсуждение и обмен информацией по каждой теме.

Работа начинается со знакомства с ситуационной задачей. Самостоятельно в течение 20-30 минут анализируют содержание кейса, выписывая при этом цифровые данные, наименования фирм-конкурентов и другую конкретную информацию. В результате у каждого должно сложиться целостное впечатление о содержании кейса.

Работа с кейсом завершается его обсуждением. Преподаватель оценивает степень освоения материала, подводит итоги обсуждения и объявляет программу работы первого занятия. В аудитории подгруппы располагаются по возможности на достаточном удалении – чтобы не мешать друг другу. Преподаватель более подробно объясняет цели работы, формы текущего контроля и то, в каком виде должен быть оформлен отчет о работе. В процессе работы над кейсами у обучающихся последовательно формируются компетенции в соответствии со стандартом.

Перечень вопросов к экзамену

1. Цель и назначение бизнес-плана в системе управления фирмой.
2. Общие требования к бизнес-плану.
3. Основные области применения бизнес-планов.
4. Программные продукты, используемые для разработки и анализа бизнес-планов.
5. Этапы планирования. Методология планирования.
6. Компоненты плана. Система показателей плана.
7. Структура и последовательность разработки бизнес-плана.
8. Международные стандарты по бизнес-планированию.
9. Требования к написанию и оформлению бизнес-плана.
10. Содержание и особенности составления раздела «Концепция бизнеса (резюме)» в бизнес-плане.
11. Содержание и особенности составления раздела «Описание предприятия и отрасли» в бизнес-плане.
12. Содержание и особенности составления раздела «Характеристика услуг и продукции» в бизнес-плане.
13. Содержание и особенности составления раздела «Исследование и анализ рынка» в бизнес-плане.
14. Содержание и особенности составления раздела «План маркетинга» в бизнес-плане.
15. Планирование товарной политики предприятия.
16. Планирование ценовой политики предприятия.
17. Планирование сбытовой политики предприятия.
18. Планирование коммуникативной политики предприятия.
19. Планирование бюджета маркетинга.
20. Потребность в инвестициях и источники их формирования.
21. Содержание рабочего плана.
22. Цели и структура организационного плана.
23. Сущность и содержание организационного плана.
24. Виды оценки возможных рисков.
25. Типы рисков инвестиционных проектов.
26. Процедура управления рисками проекта.
27. Организационные меры по профилактике и нейтрализации негативных последствий рисков.
28. Значение, содержание и технология разработки финансового плана.
29. Финансово-экономические результаты деятельности предприятия.
30. Планирование основных финансовых показателей.
31. Цели и задачи презентации бизнес-плана.
32. Стратегическое планирование развития гостиницы.
33. Техничко – экономическое и финансовое планирование.
34. Виды планов.
35. Содержание, задачи и принципы планирования.

Критерии оценивания:

- полнота и правильность освещения вопросов билета;
- правильность, четкость, логичность, последовательность изложения материала;
- свободное владение терминологией;
- наличие примеров и их соответствие теоретическим положениям;
- качество ответов на дополнительные вопросы
- аргументированность ответов;
- правильное решение задачи
- сформированность компетенций

Шкалы оценивания:

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он глубоко и прочно усвоил программный материал, исчерпывающе, последовательно, четко и логически его излагает, умеет тесно увязывать теорию с практикой, свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, причем не затрудняется с ответом при видоизменении заданий, использует в ответе профессиональные термины, правильно обосновывает принятое решение, владеет разносторонними навыками и приемами выполнения практических задач.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос, правильно применяет теоретические положения при решении практических вопросов и задач, владеет необходимыми навыками и приемами их выполнения.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он имеет знания только основного материала, но не усвоил его деталей, допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, нарушения логической последовательности в изложении программного материала, испытывает затруднения при выполнении практических работ. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту за отсутствие знаний по дисциплине, представления по вопросу, непонимание материала по дисциплине, отсутствие решения практической задачи, наличие коммуникативных «барьеров» в общении, отсутствие ответа на предложенный вопрос.

Экзамен, зачет проводится в объеме рабочей программы дисциплины в устной форме по утвержденным заведующим кафедрой вопросам, составленным в соответствии с рабочей программой дисциплины и указанным в ФОС. С перечнем вопросов к экзамену и зачету преподаватель знакомит обучающихся в начале семестра. Экзаменатор может разрешать обучающимся пользоваться рабочей программой дисциплины, справочной литературой.

При проведении экзамена и зачета в устной форме обучающемуся предоставляется время на подготовку. С экзаменатором может находиться одновременно не более 2 студентов.

При проведении промежуточной аттестации **студент допускается в аудиторию исключительно при наличии зачетной книжки.** Все личные вещи (сумки, пакеты, портфели, папки, конспекты, книги и т. п.) должны быть оставлены студентами в специально отведенном месте.

В ходе промежуточной аттестации не допускается использование любых учебных материалов, технических средств и средств связи, программируемых калькуляторов. При нарушении со стороны студента данного требования сотрудник, проводящий аттестацию, имеет право удалить его с зачета и экзамена.

Преподаватель перед началом проведения экзамена или зачета проводит вводный инструктаж студентов.

В процессе проведения промежуточной аттестации категорически запрещены любые переговоры между студентами. В случае нарушения этих требований студент удаляется из аудитории. Студент может задавать вопросы преподавателю, не связанные с содержанием ответа на вопросы.

Экзаменатору предоставляется право задавать обучающемуся дополнительные вопросы и предлагать практические задания в рамках программы данного курса.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Наиболее активным методом овладения знаниями является самостоятельная работа студентов, способы реализации которой формируются как в ходе аудиторных, так и внеаудиторных занятий.

Самостоятельная работа студентов – это планируемая учебная, учебно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Самостоятельная работа студентов – это метод глубокого и всестороннего изучения прорабатываемого материала, имеющей первостепенное значение при подготовке и воспитании высокопрофессиональных кадров.

Таким образом, самостоятельная работа студентов, наряду с аудиторной, представляет одну из форм учебного процесса и является его существенной частью.

Объем самостоятельной работы студентов определяется учебными планами и рабочими программами дисциплин.

Основной задачей самостоятельной работы студентов являются формирование интересов к познавательной деятельности и навыков самостоятельной работы в профессиональной сфере.

Виды самостоятельной работы студентов делится на:

а) самостоятельную работу, включенную в учебные рабочие планы направления подготовки;

б) виды работы, дополнительно применяемые кафедрой при изучении дисциплины.

Контроль самостоятельной работы студентов проводится в зависимости от вида самостоятельной работы и имеет различные формы.

Основной формой контроля и оценки самостоятельной работы студентов при изучении курса является проведение промежуточных и итоговой аттестаций в рамках оценки знаний.

Список использованных источников и литературы

1. Виноградова, М. В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства [Электронный ресурс] : Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина, А. А. Ларионова и др. - 4-е изд., испр. - М.: Дашков и К, 2013. - 280 с.

2. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса [Электронный ресурс] : Учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. - 7-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 448 с.

3. Горбунов В.Л. Бизнес-планирование [Электронный ресурс] / В.Л. Горбунов. — Электрон.текстовые данные. — М. : Интернет-Университет Информационных Технологий (ИНТУИТ), 2016. — 141 с.

4. Овчаренко Н.П. Организация гостиничного дела [Электронный ресурс] : учебное пособие для бакалавров / Н.П. Овчаренко, Л.Л. Руденко, И.В. Барашок. — Электрон.текстовые данные. — М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2015. — 204 с

5. Шкурко В.Е. Бизнес-планирование в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебное пособие / В.Е. Шкурко, И.Ю. Иикитина. — Электрон.текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 172 с.

Интернет-ресурсы и другие электронные информационные источники

1) ЭБС «Znanium.com» (Научно-исследовательский центр «ИНФРА-М») - www.znanium.com, (доступ осуществляется с любого компьютера, в том числе домашнего и прочего устройства (планшета, смартфона), из любой точки, где есть выход в Интернет. Вход в электронно-библиотечную систему осуществляется с паролем. Данная электронно-библиотечная система представляет собой специализированный электронный ресурс, по которому предоставлена возможность работы с каталогом изданий и полной электронной версией книг, выпущенных издательствами Группы компаний «ИНФРА-М»);

2) ЭБС «IPR-books» - <http://www.iprbookshop.ru>

3) электронная библиотека диссертаций Российской государственной библиотеки (diss/rsl.ru)(доступ осуществляется с компьютеров, находящихся в читальном зале библиотеки).

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РФ
ФГБОУ ВО «СОЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИЛИАЛ В Г. АНАПЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Направление подготовки 43.03.03 «Гостиничное дело»
Профиль «Гостиничная деятельность»
Форма обучения – заочная

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

**по дисциплине: «Бизнес-планирование и оценка эффективности
гостиничной деятельности»**

на тему «Бизнес – план для нового предприятия»

Выполнил (а): студент группы _____

_____ Ф.И.О.

Руководитель работы:

_____ ученая степень, ученое звание, Ф.И.О.

Работа допущена к защите:

_____ зав. кафедрой, Ф.И.О.

«__» _____ 20__ г.

Анапа, 20__