

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Садыкова Айди Бигереевна
Должность: Директор Высшей школы креативных индустрий
Дата подписания: 25.05.2026 15:10:58
Уникальный программный ключ:
d72783635b7f7c872e79a746e849dcb1abc6ab7a

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УТВЕРЖДАЮ
Директор высшей школы
креативных индустрий
Садыкова А.Г.

ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

«Бизнес-планирование в сфере услуг»

Направление подготовки	43.03.02 Туризм
Направленность (профиль)	Экономика впечатлений
Год начала обучения	2026
Форма обучения	очная
Реализуется в семестре	4

Ставрополь, 2026 г.

Введение

1. Назначение: Фонд оценочных средств предназначен для проведения текущего контроля знаний и промежуточной аттестации по дисциплине «Бизнес-планирование в сфере услуг» студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 Туризм.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины.

3. Разработчик: Шеболкина О.И., доцент кафедры туризма и индустрии гостеприимства.

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель Рубежной А.А. – председатель УМК высшей школы креативных индустрий.

Члены комиссии:

Лупандина Н.Д. – член УМК высшей школы креативных индустрий, зам. директора по учебной работе

Кулаговская Татьяна Анатольевна – член УМК высшей школы креативных индустрий, заведующий кафедрой туризма и индустрии гостеприимства;

Представитель организации-работодателя: Уляев С.И. – генеральный директор ООО «Белый лотос»

Экспертное заключение: фонд оценочных средств по дисциплине «Бизнес-планирование в сфере услуг» рекомендуется для оценки результатов обучения и уровня сформированности компетенций у обучающихся образовательной программы высшего образования

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий), индикатора (ов)			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: УК-2</i>				
Результаты обучения по дисциплине : <i>Индикатор: УК-2.ИД-2.</i> разрабатывает план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Не способен выбрать оптимальный способ решения задач проекта, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, разрабатывает план действий для решения задач проекта, но на минимальном уровне	Учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, выявляя конкурентные преимущества организации, разрабатывает план действий для решения задач проекта, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	Учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, выявляя конкурентные преимущества организации и основываясь на стратегии развития хозяйствующего субъекта, разрабатывает план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений

Компетенция (ии), индикатор (ы)	Уровни сформированности компетенци(ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: ОПК-2</i>				
Результаты обучения по дисциплине: <i>Индикатор: ОПК-2.ИД-1.</i> осуществляет основные функции	Не способен осуществлять основные функции управления туристской деятельностью	Разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана, осуществляет основные функции	Разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана,	Разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана,

управления туристской деятельностью		управления туристской деятельностью, но на минимальном уровне	определяя риски и эффективность бизнес-проекта в сфере услуг, осуществляет основные функции управления туристской деятельностью	определяя риски и эффективность бизнес-проекта в сфере услуг, учитывая текущие и перспективные цели и задачи функционирования предприятия сферы услуг, осуществляет основные функции управления туристской деятельностью
-------------------------------------	--	---	---	--

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция								
Семестр 4											
1.	<p>1. Затраты на открытие ресторана.</p> <ul style="list-style-type: none"> - затраты на регистрацию юридического лица - покупка помещения - ремонт и обустройство - закупка оборудования и материалов - покупка технологий или авторства - траты, связанные с разрешительными документами и лицензиями <p>2. Постоянные затраты.</p> <ul style="list-style-type: none"> - затраты на аренду помещения - зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе) энергообеспечение, водоснабжение, отопление - амортизация оборудования и его обслуживание - налоги - безопасность <p>3. Переменные затраты.</p> <ul style="list-style-type: none"> - затраты на материалы - зарплата (сотрудников, работающих на сдельной системе) электроэнергия (если расход зависит от количества товаров или услуг) - логистика (затраты на доставку) - связь 	<p>Соотнесите следующие виды затрат (затраты на открытие, постоянные затраты, переменные затраты), связанных с финансово-хозяйственной деятельностью ресторана с их содержанием (таблица).</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Виды затрат</th> <th style="width: 50%;">Содержание затрат</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Затраты на открытие ресторана.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Постоянные затраты.</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3. Переменные затраты.</td> <td></td> </tr> </tbody> </table> <p>Перечень финансово-хозяйственных операций:</p> <ul style="list-style-type: none"> - затраты на регистрацию юридического лица - покупка помещения - ремонт и обустройство - закупка оборудования и материалов - покупка технологий или авторства - траты, связанные с разрешительными документами и лицензиями - затраты на аренду помещения - зарплата (сотрудников, не работающих по сдельной системе) энергообеспечение, водоснабжение, отопление - амортизация оборудования и его обслуживание - налоги - безопасность - затраты на материалы - зарплата (сотрудников, работающих на сдельной системе) электроэнергия (если расход зависит от количества товаров или услуг) - логистика (затраты на доставку) - связь 	Виды затрат	Содержание затрат	1. Затраты на открытие ресторана.		2. Постоянные затраты.		3. Переменные затраты.		УК-2
Виды затрат	Содержание затрат										
1. Затраты на открытие ресторана.											
2. Постоянные затраты.											
3. Переменные затраты.											
2.	а	<p>Анализ соотношения между совокупным доходом и совокупными издержками с целью определения прибыльности при различных уровнях производства – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) анализ безубыточности б) анализ возможностей производства и сбыта в) анализ деятельности предприятия. г) анализ среды 	УК-2								

3.	а	Анализ финансовой устойчивости ориентирован на : а) оценку надежности предприятия с точки зрения его платежеспособности б) оценку конкурентоспособности предприятия в) создание и использование инструментария, позволяющего найти лучшее сочетание цены продукта, объема его выпуска и реально планируемых продаж г) характеристику платежеспособности предприятия	УК-2
4.	б	В чем состоит основная цель разработки инвестиционного проекта а) выбор оптимального варианта технического перевооружения предприятия б) обоснование технической возможности и целесообразности создания объекта предпринимательской деятельности в) получение прибыли при вложении капитала в объект предпринимательской деятельности г) проведение финансового оздоровления	УК-2
5.	б	Емкость рынка – это: а) все ответы верны б) объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени в) территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия г) удельный вес продукции предприятия в совокупном объеме продаж товаров (услуг) на данном рынке	УК-2
6.	б,в	Какие отчетные документы предлагает финансовый анализ (укажите не менее 2-х вариантов ответов): 1) SWOT-анализ 2) балансовый отчет; 3) отчет о финансовых результатах; 4) отчет об источниках и исполнении фондов	УК-2
7.	3	Какой раздел бизнес-плана обобщает все остальные и описывает цели проекта, его уникальность и потенциальные преимущества на рынке? 1. Финансовый план. 2. Маркетинговый план. 3. Резюме проекта. 4. Организационный план.	УК-2
8.	1	Какой метод используется для анализа конкурентоспособности бизнеса в сфере услуг? 1. SWOT-анализ. 2. Бюджетирование. 3. Анализ безубыточности. 4. Расчет NPV (чистой приведенной стоимости).	УК-2
9.		Бизнес-планирование представляет собой процесс написания бизнес- Что представляет собой процесс планирования?	УК-2

	<p>плана, в котором могут принимать участие две заинтересованные стороны: инвестор, который хочет оценить эффективность вложения средств, и исполнители, в лице консультантов или персонала предприятия.</p>		
10.	<p>Сам процесс планирования производится в 4 этапа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка целей; 2. Определение конкретных детализированных целей на заданный период времени; 3. Определение путей и средств их достижения; 4. Контроль за достижением поставленных целей путем сопоставления плановых показателей с фактическими. <p>Планирование всегда ориентируется на данные прошлого</p>	<p>Назовите основные фазы планирования.</p>	<p>УК-2</p>
11.	<p>Бизнес-план по сути - визитная карточка инвестиционного проекта. Он дает инвестору ответ на вопрос, стоит ли вкладывать средства в данный инвестиционный проект и при каких условиях он будет наиболее эффективен при допустимой для инвестора степени риска и верности допущений, сделанных разработчиком инвестиционного проекта.</p> <p>Внутренние цели - проверка знаний управляющего персонала, понимания ими рыночной среды и реального положения предприятия на рынке. Очень важны достижение понимания инвестором и администрацией предприятия стратегических целей, характеристик, конкурентной среды,</p>	<p>Для чего необходимо составление бизнес-плана</p>	<p>УК-2</p>

	<p>слабых и сильных сторон конкретного инвестиционного проекта, его возможной эффективности при заданных условиях.</p> <p>Составив бизнес-план, Вы сделаете предприятие более эффективным и управляемым, сможете с более высокой точностью прогнозировать ситуацию на будущее.</p>		
12.	<p>Бизнес-план – это обоснование проведения бизнес-операции, сделки, система рационально, планомерно организованных мероприятий, действий, рассчитанных на получение в итоге прогнозируемого результата.</p> <p>Бизнес-план должен содержать только основную информацию, но любая дополнительная информация также должна быть подготовлена для возможного дальнейшего рассмотрения.</p> <p>Бизнес-план инвестиционного проекта должен строиться на основе реальной, непредвзятой информации, полученной из доступных источников и содержать ссылки на документы, результаты исследований, источники информации, отчеты и заключения экспертов.</p>	Что представляет собой бизнес-план	УК-2
13.	<p>Общая структура бизнес-плана: резюме, краткое содержание, описание бизнеса, анализ рынка, план маркетинга, план производства, организационный план, финансовый план, анализ и оценка рисков.</p>	Что формирует структуру бизнес-плана?	УК-2
14.	<p>Как правило, потребность в бизнес-плане возникает при решении таких актуальных задач, как:</p>	В каких случаях целесообразно разрабатывать бизнес-план?	УК-2

	<p>подготовка заявок существующих и вновь создаваемых фирм на получение кредита;</p> <p>обоснование предложений по приватизации государственных предприятий;</p> <p>открытие нового дела, определение профиля будущей фирмы и основных направлений ее коммерческой деятельности;</p> <p>перепрофилирование существующей фирмы, выбор новых видов, направлений и способов осуществления коммерческих операций;</p> <p>составление проспектов эмиссии ценных бумаг (акций, облигаций) приватизируемых и частных фирм;</p> <p>выход на внешний рынок и привлечение иностранных инвестиций.</p>		
15.	<p>1. Коммерческо-производственный бизнес-план.</p> <p>2. Инвестиционный бизнес-план.</p> <p>3. Бизнес-план финансового оздоровления.</p> <p>4. Бизнес-план получения кредита.</p> <p>5. Бизнес-план инновационного проекта.</p>	Основные виды бизнес-планов	УК-2
16.	<p>Он необходим для решения проблем коммерческой и производственной деятельности в процессе достижения целей развития фирмы. Для такого типа бизнес-плана характерно внимание к обоснованию путей достижения целей развития с наименьшими затратами. Причем акцент в плане может усиливаться (в зависимости от специфики деятельности) либо к коммерческой, либо к производственной стороне</p>	Что представляет собой коммерческо-производственный бизнес-план?	УК-2

	деятельности фирмы.		
17.	Он является инструментом привлечения инвесторов. Целью такого плана служит строительство нового объекта или кардинальное изменение применяемой технологии производства, т.е. использование экономических категорий, связанных с понятием капитальных вложений. Бизнес-план такого типа предусматривает усиление акцента в структуре к таким вопросам как обеспечение возвратности кредитов и своевременная уплата процентов за их использование.	Что представляет собой инвестиционный бизнес-план?	УК-2
18.	Он составляется фирмой, находящейся в состоянии неплатежеспособности. Для такого типа бизнес-плана характерна сложная процедура согласований расчетов с кредиторами и собственной фирмой, являющегося потенциальным банкротом.	Что представляет собой бизнес-план финансового оздоровления?	УК-2
19.	Он разрабатывается с целью увеличения оборотного капитала, для осуществления широкомасштабных целей деятельности, которые могут быть связаны с основным производством, а направлены на диверсификацию работы.	Что представляет собой бизнес-план получения кредита?	УК-2
20.	Он составляется для технико-экономического обоснования инновационной идеи или направления деятельности с целью получения финансирования. Как показывает мировая практика, бизнес-план необходим не только крупным предприятиям, но и предприятиям малого и среднего бизнеса, индивидуальным	Что представляет собой бизнес-план инновационного проекта?	УК-2

	<p>предпринимателям. И прежде всего для того, чтобы тщательно проанализировать свои идеи, проверить их разумность, реалистичность и уменьшить тем самым риск неудачи. Кроме того, бизнес-план необходим для представления коммерческим или государственным структурам, у которых предприниматель собирается получить кредит, субсидию, грант, или иное имущество для реализации проекта, подтверждения реалистичности задуманного дела и способности возратить кредит или арендованное имущество.</p>		
21.	<p>Маркетинговый план - это комплексный анализ текущего состояния бизнеса, детализация будущих маркетинговых активностей и коммуникаций, необходимых для достижения целей компании. К маркетинговому плану прилагается ориентировочный бюджет каждой статьи расходов, учёт потенциальных рисков и резервный план действий. В маркетинговом разделе содержится информация о распределении, ценах, продвижении товаров и услуг. В этом разделе необходимо представить сведения о конкурентах, выступающих на рынке с таким же, либо аналогичным продуктом. Надо описать их производственные возможности, ценовую политику, долю на рынке и ряд других показателей, отражающих сильные и слабые стороны деятельности компаний-конкурентов.</p>	<p>На какие вопросы должен ответить план маркетинга?</p>	УК-2

22.	<p>Финансовый план предприятия состоит обычно из следующих разделов:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прогноз объемов реализации 2. Производственный план 3. План доходов и расходов 4. Баланс денежных поступлений и выплат 5. План по источникам и использованию средств 6. Сводный балансовый план активов и пассивов предприятия 7. Анализ безубыточности 8. Стратегия финансирования 	Что включает в себя финансовый план?	УК-2
23.	<p>Производственная мощность – это максимально возможный годовой объем выпуска продукции, при заданных номенклатуре и ассортименте и с учетом наилучшего использования всех имеющихся на предприятии ресурсов.</p> <p>Производственная мощность — это максимально возможный выпуск продукции, предусмотренный на соответствующий период (декаду, месяц, квартал, год) в заданной номенклатуре и ассортименте с учетом оптимального использования наличного оборудования и производственных площадей, прогрессивной технологии, передовой организации производства и труда.</p>	Что понимается под термином «производственная мощность»?	УК-2
24.	<p>Капитал предприятия представляет собой денежную оценку имущества предприятия. Капитал – это средства, которыми располагает субъект хозяйствования для осуществления своей деятельности с целью получения прибыли. Капитал можно</p>	Капитал и имущество предприятий.	УК-2

	<p>делить на собственный и заемный, основной и оборотный, реальный и финансовый. По составу и функциональной роли имущество организации (активный капитал) подразделяют на две группы: основной капитал (внеоборотные активы); оборотный капитал (оборотные активы). К числу материально-вещественных элементов относятся земельные участки, здания, сооружения, машины, механизмы, технологическое оборудование, сырье, топливо, полуфабрикаты, готовую продукцию, денежные средства.</p>		
25.	<p>Коэффициент оборачиваемости - это количество оборотов, которое совершают оборотные средства за определенный период</p>	<p>Что представляет собой коэффициент оборачиваемости?</p>	<p>УК-2</p>
26.	<p>$R_{\text{прод}} = 585,1 / 900,9 * 100\% = 65\%$ (высокий уровень рентабельности, что свидетельствует об эффективности деятельности гостиницы)</p>	<p>Рассчитайте рентабельность продаж гостиницы ($R_{\text{прод}}$), если за отчетный период чистая прибыль от основной деятельности ($П_{\text{рч}}$) составила - 585,1 тыс. руб., а выручка от реализации услуг (B) - 900,9 тыс. руб. Сделайте вывод об эффективности деятельности гостиницы.</p>	<p>ОПК-2</p>
27.	<p>Срок окупаемости наступит к концу третьего года $(200+500+600) = 1300000$ руб.</p>	<p>Инвестиционный проект «Весна» требует вложений в размере 1 млн. руб. При этом прогнозируемый поток доходов составит: 1 год - 200 тыс. руб.; 2 год - 500 тыс. руб., 3 год - 600 тыс. руб., 4 год - 800 тыс. руб., 5 год - 900 тыс. руб. Рассчитайте срок окупаемости проекта простым (статическим) методом.</p>	<p>ОПК-2</p>
28.	<p>г</p>	<p>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: а) критического б) минимального в) недопустимого г) повышенного</p>	<p>ОПК-2</p>
29.	<p>б</p>	<p>Источниками инвестиций являются: а) ассигнование из бюджетов различных уровней, фондов поддержки предпринимательства б) все варианты верны. в) иностранные инвестиции в форме финансового или иного участия в уставном капитале и в форме прямых вложений</p>	<p>ОПК-2</p>

		<p>г) нет верного ответа</p> <p>д) различные формы заемных средств</p> <p>е) собственные финансовые средства, иные виды активов (основные фонды, земельные участки, промышленная собственность и т. п.) и привлеченные средства</p>	
30.	a	<p>Какая стратегия маркетинга требует от фирмы организации ее деятельности на нескольких сегментах со специально для них разработанными товарами и маркетинговыми программами...</p> <p>1) дифференцированного</p> <p>2) концентрированного</p> <p>3) недифференцированного</p> <p>4) поддерживающего</p>	ОПК-2
31.	a	<p>Какое из представленных определений инвестиционного проекта является верным:</p> <p>а) план вложения капитала в объекты предпринимательской деятельности с целью получения прибыли</p> <p>б) проектно-техническая документация по объему предпринимательской деятельности</p> <p>в) процесс, процедура, связанная с составлением плана маркетинга, с выбором стратегий маркетинга, нацеленных на рост объема продаж товара и максимизацию прибыли фирмы</p> <p>г) система технико-технологических, организационных, расчетно-финансовых и правовых материалов</p>	ОПК-2
32.	2	<p>Какой показатель используется для оценки эффективности инвестиций в бизнес-проект?</p> <p>1. Точка безубыточности.</p> <p>2. Внутренняя норма доходности (IRR).</p> <p>3. Коэффициент текущей ликвидности.</p> <p>4. Рентабельность продаж.</p>	ОПК-2
33.	3	<p>Какой из перечисленных элементов НЕ входит в маркетинговый план бизнес-плана?</p> <p>1. Анализ целевой аудитории.</p> <p>2. План продаж.</p> <p>3. Расчет амортизации оборудования.</p> <p>4. Стратегия продвижения.</p>	ОПК-2
34.		<p>Планирование персонала – это система подбора квалифицированных кадров, при использовании двух видов источников – внутренних и внешних, имеющие своей целью обеспечить потребности организации в необходимом количестве специалистов в конкретные временные рамки. (Краткосрочные (0-2 года); среднесрочные (2-5 лет); долгосрочные (более 5 лет)).</p>	<p>Что означает термин «планирование персонала»?</p> <p>ОПК-2</p>

35.	Внутренняя среда состоит из множества взаимосвязанных групп факторов, находящейся в пределах предприятия, которые являются источником жизненной силы для него. Внешняя среда – это основной источник поступления ресурсов, необходимых для функционирования предприятия.	Что представляет собой внешняя и внутренняя среда предприятия?	ОПК-2
36.	Анализ внешней и внутренней среды – это выявление слабых и сильных сторон предприятия, а также внешних угроз и возможностей для развития.	На что направлен анализ внешней и внутренней среды предприятия?	ОПК-2
37.	SWOT-анализ - метод стратегического планирования, для оценки внутренних и внешних факторов, которые влияют на развитие компании. SWOT-анализ нужен, чтобы оценить сильные и слабые стороны компании и определить перспективы развития и угрозы извне. К показателям SWOT анализа относят: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности), Threats (угрозы).	В чем состоит суть SWOT-анализа?	ОПК-2
38.	Инвестиции – долгосрочное вложение денег для получения дохода в будущем превышающий первоначальный капитал. Виды инвестиций: реальные (капиталообразующие) вложение денежных средств в основной капитал (непосредственно в средства производства); финансовые (портфельные) денежные средства, вкладываемые в акции, облигации и другие ценные бумаги, выпускаемые государством, предприятиями, местными органами власти	Раскройте сущность инвестиций и их виды	ОПК-2

39.	Риск – это вероятность наступления неблагоприятного события, действие которого может привести к утрате некоторой части ресурсов, получению прибыли не в полном объеме или же появлению дополнительной статьи расходов.	Что понимают под риском?	ОПК-2
40.	Процедура оценки профессиональных рисков включает три этапа: идентификация угрозы, определение уровня опасности и разработка мероприятий или рекомендаций по устранению угрозы.	Что включает в себя оценка рисков?	ОПК-2
41.	АВС-анализ - метод, позволяющий классифицировать ресурсы фирмы по степени их важности. Этот анализ является одним из методов рационализации и может применяться в сфере деятельности любого предприятия. В его основе лежит принцип Парето - 20 % всех товаров дают 80 % оборота.	В чем сущность метода АВС?	ОПК-2
42.	Метод сценариев предполагает создание технологий разработки сценариев, обеспечивающих более высокую вероятность выработки эффективного решения в тех ситуациях, когда это возможно, и более высокую вероятность сведения ожидаемых потерь к минимуму в тех ситуациях, когда потери неизбежны. Данный метод рекомендуется использовать для описания и управления рисками с рассмотрением возможных событий в будущем и исследования их значимости и последствий.	Метод сценариев в бизнес-планировании	ОПК-2
43.	Жизненный цикл туристского продукта представляет собою концепцию, которая старается	Жизненный цикл туристского товара, услуги	ОПК-2

	описать маркетинговую стратегию продвижения и продажи туристского продукта и его прибыль. Она также рассматривает отношения потребителей, конкурентов и стратегию маркетинга с момента поступления его на рынок и до ухода продукта с рынка.		
44.	<p>PEST-анализ - это маркетинговый инструмент исследования внешнего окружения компании, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании. Чтобы выполнить анализ, нужно описать четыре группы факторов, которые могут повлиять на предприятие. Примеры - субсидирование, налоговая политика, государственное регулирование отрасли. Это инфляция, курс рубля, рост или стагнация экономики. Результаты анализа можно использовать для понимания общей картины бизнес-среды, более детального планирования, поиска новых возможностей, минимизации рисков.</p>	Сущность Pest - анализа	ОПК-2
45.	<p>Точка безубыточности - минимальная сумма, которую нужно заработать, чтобы окупить вложения, а потом начать получать прибыль. По-другому этот показатель называют порогом рентабельности. Строго говоря, точка безубыточности - это когда доходы от реализации продукции равны производственным</p>	Определение точки безубыточности в бизнес-плане	ОПК-2

	<p>затратам. Точка безубыточности (денежном выражении) = (Постоянные затраты/маржа) x выручка, или Точка безубыточности (в денежном выражении) = Постоянные затраты/маржинальность.</p> <p>Полученные данные показывают, сколько единиц товара или на какую сумму надо продать, чтобы покрыть постоянные расходы и начать получать прибыль.</p>		
46.	<p>Организационная структура предприятия - это, по сути, руководство для пользования, которое объясняет, как организация выстроена и как она работает. Если говорить конкретнее, то организационная структура описывает, как в компании принимаются решения и кто является ее лидером. На практике существуют несколько типов организационных структур управления предприятием: линейная, функциональная, линейно-функциональная, дивизиональная, матричная, комбинированная.</p>	Виды организационной структуры предприятия	ОПК-2
47.	<p>Оценка эффективности проекта — процесс, включающий в себя анализ ресурсов, которые потребуются для воплощения проекта и получения желаемых результатов. Анализ эффективности проекта позволяет оценить уровень его инвестиционной привлекательности для всех потенциальных участников, включая будущих партнеров и инвесторов. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций и требуемая доходность для</p>	Оценка эффективности бизнес-проекта в сфере услуг	ОПК-2

	инвесторов, предоставивших капитал. Методы оценки эффективности: метод чистой приведенной стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости NPV); метод внутренней нормы прибыли (IRR); дисконтированный срок окупаемости инвестиций (DDP); индекс доходности.		
48.	Матрица Ансоффа (матрица товар - рынок) - аналитический инструмент стратегического менеджмента, разработанный основоположником этой науки, американцем русского происхождения Игорем Ансоффом, и предназначенный для определения стратегии позиционирования товара на рынке. В матрице Ансоффа есть четыре стратегии: выход на рынок, расширение рынка, создание новых продуктов и расширение.	Альтернативные стратегические направления для развития бизнеса (Матрица Ансоффа)	ОПК-2
49.	Все многообразие способов реализации туристических услуг можно разделить на два типа каналов сбыта: прямой и косвенный. Есть три условные агентские сети туроператора: туроператор - турагентство - турист; туроператор - турагентство-оптовик - агент - турист; туроператор - турагентство-оптовик - турагентство - турист.	Система сбыта туристских продуктов и услуг	ОПК-2
50.	Модель пяти конкурентных сил Портера – способ изучения позиций компании с точки зрения коммерческого успеха и влияния конкуренции на бизнес. Она была разработана и описана американским экономистом Майклом Портером в	Характеристика конкурентных сил по М. Портеру	ОПК-2

	<p>1979 г. За основу он взял пять структурных элементов, неизменно присутствующих в каждой отрасли. Пять сил Портера включают в себя: анализ угрозы появления продуктов-заменителей; анализ угрозы появления новых игроков; анализ рыночной власти поставщиков; анализ рыночной власти потребителей; анализ уровня конкурентной борьбы.</p>		
51.	<p>Диверсификация рисков - это стратегия, которая применяется инвесторами и владельцами бизнеса для управления рисками. Распределение инвестиций и средств бизнеса по разным ресурсам и секторам экономики дает возможность компенсировать нестабильность в одной области за счет других.</p>	<p>Что представляет собой диверсификация рисков?</p>	<p>ОПК-2</p>
52.	<p>Производительность труда характеризует эффективность использования трудовых ресурсов предприятия. Она определяется количеством продукции, произведенной в единицу рабочего времени, или затратами труда на единицу произведенной продукции или выполненной работы.</p>	<p>Что характеризует производительность труда?</p>	<p>ОПК-2</p>
53.	<p>Рентабельность - относительный показатель экономической эффективности, рассчитывается как отношение прибыли к активам или потокам, её формирующим. Рассчитывается как отношение чистой прибыли к себестоимости, выраженное в процентах. Существует несколько видов рентабельности: для активов, инвестиций, продаж,</p>	<p>Как рассчитать рентабельность?</p>	<p>ОПК-2</p>

	<p>производственных фондов. Повысить рентабельность можно двумя путями: снизить себестоимость продукции или увеличить чистую прибыль.</p>		
54.	<p>Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности.</p>	<p>Как определяется валовая прибыль предприятия?</p>	<p>ОПК-2</p>
55.	<p>Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (производственно-торгового процесса), содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производственно-торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал - это часть финансовых</p>	<p>Финансовые ресурсы предприятия</p>	<p>ОПК-2</p>

	ресурсов.		
56.	Имущество предприятия - материальные и нематериальные ценности, которые используются предприятием в производственной деятельности. Имущество предприятия включает все виды имущества, которые необходимы для осуществления хозяйственной деятельности. В состав оцениваемого имущества предприятия включаются основные средства и вложения, запасы и затраты, денежные средства и прочие финансовые активы.	Что представляет собой имущество предприятия?	ОПК-2
57.	Эффективность производственной деятельности определяет рациональное использование различных ресурсов (трудовые, технические, материальные, финансовые) и измеряется показателями производительности, фондоотдачи, материалоемкости продукции, оборачиваемости оборотных средств и др. Чтобы качественно оценить эффективность работы предприятия, рассматривают четыре группы показателей: общая эффективность деятельности; эффективность использования трудовых ресурсов; эффективность использования производственных фондов; эффективность использования финансовых ресурсов. В ходе оценки выясняется, насколько эффективно организация осуществляет свою деятельность, какой у нее уровень рентабельности, доходности, а также определяются дальнейшие перспективы развития.	Показатели деятельности фирмы и оценка эффективности её хозяйственной деятельности	ОПК-2
58.	Себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой	Себестоимость услуг и её экономическое содержание	ОПК-2

	<p>стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Плановая себестоимость - предполагаемая цена услуги на определенный период, например, квартал или год. Фактическая себестоимость - цена услуги, рассчитанная на основании фактических расходов за определенный период. Сметная себестоимость - сумма расходов на оказание единичной услуги.</p>		
--	---	--	--

2. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; он исчерпывающе, последовательно, четко и логично излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; использует в ответе дополнительный материал; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на высоком уровне; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Оценка «отлично» выставляется студенту, если он, учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, выявляя конкурентные преимущества организации и основываясь на стратегии развития хозяйствующего субъекта, разрабатывает план действий для решения задач проекта, выбирая оптимальный способ их решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений; разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана, определяя риски и эффективность бизнес-проекта в сфере услуг, учитывая текущие и перспективные цели и задачи функционирования предприятия сферы услуг, осуществляет основные функции управления туристской деятельностью. Компетенции УК-2, ОПК-2 освоены на высоком уровне.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено на достаточном уровне, с незначительными пробелами; он последовательно излагает материал, испытывая незначительные трудности; справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, допуская неточности; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на среднем уровне; проявляет самостоятельность при выполнении заданий. Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он, учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, выявляя конкурентные преимущества организации, разрабатывает план действий для решения задач проекта, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений; разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана, определяя риски и эффективность бизнес-проекта в сфере услуг, осуществляет основные функции управления туристской деятельностью. Компетенции УК-2, ОПК-2 освоены на среднем уровне.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено на низком уровне, со значительными пробелами; он непоследовательно излагает материал, испытывая значительные трудности; справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний, допуская ошибки; все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено на низком уровне. Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он, учитывая результаты анализа внешней и внутренней среды предприятия сферы услуг, разрабатывает план действий для решения

задач проекта, но на минимальном уровне; разрабатывая и реализуя отдельные разделы бизнес-плана, осуществляет основные функции управления туристской деятельностью, но на минимальном уровне. Компетенции УК-2, ОПК-2 освоены на минимальном уровне.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если компетенции УК-2, ОПК-2 не освоены не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы. Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не способен выбрать оптимальный способ решения задач проекта, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений; не способен осуществлять основные функции управления туристской деятельностью.

При наличии задолженностей по текущей аттестации по данной дисциплине студент к сдаче экзамена не допускается. Текущая аттестация студентов проводится преподавателями, ведущими практические занятия по дисциплине, в следующих формах: собеседование и защита практических работ. Основанием для снижения оценки являются: выполнение задания не в полном объеме; несвоевременность предоставления выполненных работ, слабое знание тем и основной терминологии; пассивность участия в групповой работе; отсутствие умения применить теоретические знания для решения практических задач.