

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ  
ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЦЕНТРОСОЮЗА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ КООПЕРАЦИИ»  
КАЗАНСКИЙ КООПЕРАТИВНЫЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

**БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ СЕРВИСА**

Направление подготовки 43.03.01 Сервис

Направленность (профиль): «Сервис транспортных средств»

Формы обучения: очная; очно-заочная

Квалификация выпускника: бакалавр

Срок получения образования: очная форма обучения 4 года, заочная форма обучения 4 года 6 месяцев

Объем дисциплины:

в зачетных единицах: 6 з.е.

в академических часах: 216 ак.ч.

Рабочая программа по дисциплине «Бизнес-планирование предприятий сервиса» по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) «Сервис транспортных средств», составлена Урядниковой М.В. в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования по направлению подготовки 43.03.01 Сервис (уровень бакалавриата), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 8 июня 2017 г. №514, профессионального стандарта «Специалист по техническому диагностированию и контролю технического состояния автотранспортных средств при периодическом техническом осмотре», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 23 марта 2015 г. № 187н, профессионального стандарта «Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса», утвержденного приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 31 октября 2014 г. № 864н .

Рабочая программа:

**обсуждена и рекомендована** к утверждению решением Научно-методического совета «7» апреля 2021 г., протокол № 3.

**утверждена** Ученым советом Российского университета кооперации «26» августа 2021 г. № 1

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Цели и задачи освоения дисциплины.....	4
2. Место дисциплины в структуре образовательной программы .....	4
3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине .....	5
4. Объем дисциплины и виды учебной работы.....	7
5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий.....	8
5.1. Содержание дисциплины .....	8
5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий .....	10
6. Лабораторные занятия .....	11
7. Практические занятия.....	11
8. Тематика курсовых работ (проектов).....	13
9. Самостоятельная работа студента .....	13
10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины .....	15
11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем .....	16
12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине .....	17

## 1. Цели и задачи освоения дисциплины

Цель освоения дисциплины – сформировать компетенции у обучающегося в области бизнес-планирования предприятий сервиса, как важном направлении деятельности в сервисных организациях.

Каждый работник сферы сервиса сталкивается с необходимостью проведения собственного исследования и планирования деятельности. Данная дисциплина призвана выработать у студентов навыки собственно формулировки цели исследования, составления программы исследования, методику разработки типовых разделов бизнес-плана.

Задачи дисциплины заключаются в целенаправленной подготовке обучающегося, владеющих необходимым инструментарием в области планирования деятельности предприятия:

- освоение обучающимися теоретических основ бизнес-планирования, изучение источников и методов выработки бизнес-идей;
- освоение технологий по бизнес-планированию, используемые для моделирования бизнеса и оценки бизнес-проектов;
- изучение структуры и основных разделов бизнес-планов предприятий;
- сформировать практические навыки проведения технико-экономических плановых расчетов и обоснования альтернативных вариантов деятельности предприятия в качестве основы для принятия управленческого решения.

## 2. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина «Бизнес-планирование предприятий сервиса» относится к части, формируемой участниками образовательных отношений Блока 1 «Дисциплины (модули)» основной профессиональной образовательной программы – программы бакалавриата по направлению подготовки 43.03.01 Сервис направленность (профиль) «Сервис транспортных средств».

Дисциплина обеспечивает формирование следующих компетенций:

Код и наименование компетенции	Дисциплины, модули, практики, обеспечивающие формирование компетенции	Периоды формирования компетенции в процессе освоения ОПОП				Место в формировании компетенции
		1 курс (сем)	2 курс (сем)	3 курс (сем)	4 курс (сем)	
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Психодиагностика	1 сем.				Предыдущая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Компьютерная графика	2 сем.				Предыдущая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Проектирование процесса предоставления услуг				7 сем.	Изучаемая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Организация и планирование деятельности предприятий сервиса			6 сем.		Предыдущая

ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Защита потребителей от фальсифицированной и контрафактной продукции		3 сем.			Предыдущая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Коммуникативная культура профессионала			5 сем.		Предыдущая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3	Культура профессионального самообразования			5 сем.		Предыдущая
ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-11.3	Учет и налогообложение предпринимательской деятельности				7 сем.	Изучаемая
ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-11.3	Кредитование бизнеса				7 сем.	Изучаемая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3, ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-11.3	Учебная практика, практика по получению первичных навыков научно-исследовательской и проектной деятельности		4 сем.			Предыдущая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3, ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-11.3	Производственная практика, организационно-управленческая практика				8 сем.	Последующая
ПК-10.1, ПК-10.2, ПК-10.3, ПК-11.1, ПК-11.2, ПК-11.3	Производственная практика, преддипломная практика				8 сем.	Последующая

### 3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине

Изучение дисциплины направлено на формирование у обучающихся профессиональных компетенций.

Формируемые компетенции (код и наименование компетенции)	Индикаторы достижения компетенций	Планируемые результаты обучения
ПК-10 Способен к организации процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции	ПК-10.1 Способен анализировать информацию о рыночном спросе на продукцию, выпускаемую организацией и политики конкурентов по постпродажному обслуживанию	Знать: рыночный спрос на продукцию, выпускаемую организацией и политику конкурентов по постпродажному обслуживанию Уметь: анализировать информации о рыночном спросе на продукцию, выпускаемую организацией и политики конкурентов по постпродажному обслуживанию Владеть: навыками анализ информации о рыночном спросе на продукцию, выпускаемую организацией и политики конкурентов по постпродажному обслуживанию
	ПК-10.2 Способен осуществлять взаимодействия с потребителями продукции организации	Знать: Требования потребителей продукции организации к постпродажному обслуживанию и сервису Уметь:

	использованием традиционных каналов связи, электронной почты, информационных интернет-ресурсов, социальных сетей	использовать традиционные каналы связи, электронную почту, информационные интернет-ресурсы, социальные сети для взаимодействия с потребителями продукции организации Владеть: навыками использованием традиционных каналов связи, электронной почты, информационных интернет-ресурсов, социальных сетей с целью взаимодействия с потребителями продукции организации
	ПК-10.3 Способен осуществлять разработку и обоснование предложений по внедрению перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами	Знать: перспективные технологии управления взаимоотношениями с клиентами Уметь: использовать передовые технологий управления взаимоотношениями с клиентами Владеть: навыками разработки и обоснования предложений по внедрению перспективных технологий управления взаимоотношениями с клиентами
ПК-11 Способен к разработке организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса	ПК-11.1 Способен осуществлять разработку новых и совершенствовать существующие формы, стандартов и схем постпродажного обслуживания и сервиса с использованием возможностей современных информационных и телекоммуникационных технологий	Знать: существующие формы, стандарты и схемы постпродажного обслуживания и сервиса Уметь: осуществлять разработку новых и совершенствование существующих форм, стандартов и схем постпродажного обслуживания и сервиса с использованием возможностей современных информационных и телекоммуникационных технологий Владеть: навыками разработки новых и совершенствования существующих форм, стандартов и схем постпродажного обслуживания и сервиса с использованием возможностей современных информационных и телекоммуникационных технологий
	ПК-11.2 Способен проведению работы по совершенствованию организации процессов постпродажного обслуживания и сервиса, его технологии, информатизации и автоматизации бизнес-процессов на базе передового отечественного и зарубежного опыта	Знать: технологии автоматизированного управления объектами и производствами, основы компьютеризированного управления технологическим оборудованием Уметь: Обосновывать мероприятия по реинжинирингу бизнес-процессов на основе расчета и анализа показателей экономической эффективности инвестиций Владеть: навыками проведения работы по совершенствованию организации процессов постпродажного обслуживания и

		сервиса, его технологии, информатизации и автоматизации бизнес-процессов на базе передового отечественного и зарубежного опыта
	ПК-11.3 Способен осуществлять руководство деятельностью структурного подразделения, обеспечивающего постпродажное обслуживание и сервис, организация и координация его работы, принятие решений по вопросам в соответствии с основными задачами и функциями подразделения	<p>Знать:</p> <p>основные задачи и функции подразделения, структурного подразделения, обеспечивающего постпродажное обслуживание и сервис</p> <p>Уметь:</p> <p>осуществлять руководство деятельностью структурного подразделения, обеспечивающего постпродажное обслуживание и сервис, организация и координация его работы, принятие решений по вопросам в соответствии с основными задачами и функциями подразделения</p> <p>Владеть:</p> <p>навыками руководства деятельностью структурного подразделения, обеспечивающего постпродажное обслуживание и сервис, организация и координация его работы, принятие решений по вопросам в соответствии с основными задачами и функциями подразделения</p>

#### 4. Объем дисциплины и виды учебной работы

Объем дисциплины и виды учебной работы в академических часах с выделением объема контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся

##### *очная форма обучения*

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По семестрам 7 семестр
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	36,5	36,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	36	36
• занятия лекционного типа	18	18
• занятия семинарского типа:	18	18
практические занятия	18	18
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	4	4
в том числе занятия в форме практической подготовки	10	10
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
2. Самостоятельная работа студентов, всего	143,5	143,5
- курсовая работа (проект)	-	-
- выполнение домашних заданий	130	130
- контрольное тестирование	13,5	13,5
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	36	36
ИТОГО:	ак. часов	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	6

**заочная форма обучения**

Вид учебной деятельности	ак. часов	
	Всего	По курсам
		3 курс
1. Контактная работа обучающихся с преподавателем:	10,5	10,5
Аудиторные занятия, часов всего, в том числе:	10	10
• занятия лекционного типа	4	4
• занятия семинарского типа:	6	6
практические занятия	6	6
лабораторные занятия		
в том числе занятия в интерактивных формах	2	2
в том числе занятия в форме практической подготовки	4	4
Контактные часы на аттестацию в период экзаменационных сессий	0,5	0,5
в том числе курсовая работа (проект)	-	-
2. Самостоятельная работа студентов, всего	196,5	196,5
- курсовая работа (проект)	-	-
- выполнение домашних заданий	180	180
- контрольное тестирование	16,5	16,5
3. Промежуточная аттестация: <i>экзамен</i>	9	9
ИТОГО:	ак. часов	216
Общая трудоемкость	зач. ед.	8
		216
		6

## 5. Содержание дисциплины, структурированное по темам (разделам) с указанием количества академических часов и видов учебных занятий

### 5.1. Содержание дисциплины

#### Тема 1. Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса

1. Понятие предпринимательской идеи. Этапы разработки и реализации предпринимательской идеи: генерирование идеи, деловое проектирование, подготовка бизнес-плана, принятие предпринимательского решения, управление предпринимательским проектом; реализация проекта.

2. Понятие бизнес-плана. Его общая характеристика. Цели составления бизнес-плана для сервисных предприятий.

3. Методы осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач.

4. Примерный состав и структура разделов, наиболее часто встречающихся в бизнес-планах.

#### Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы

1. Практика и возможности использования бизнес-планирования на предприятии

2. Особенности бизнес-планирования сервисных предприятий

3. Классификация бизнес-планов

### **Тема 3. Основные разделы бизнес-плана**

1. Виды разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения.
2. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме.
3. История бизнеса организации (описание отрасли, характеристика объекта бизнеса организации).

### **Тема 4. Ключевые разделы бизнес-плана**

1. Анализ рынка и конкуренции. Инструментальные средства для обработки экономических данных. Описание рынка. Маркетинговые исследования – первичные и вторичные. Направления исследования рынка.
2. Описание отрасли. Описание целевого рынка. Анализ конкуренции.
3. Маркетинговый план. Его структура и содержание. Определение спроса и возможностей рынка. Стратегия маркетинга. Маркетинг-микс. Себестоимость товара или услуги. Определение ценовой стратегии.
4. Правовой статус организации. Организация и управление
5. Производственный план. Производственная программа предприятия. Планируемый объем продаж. Потребности в основных фондах. Расчет потребности в сырьевых ресурсах. Расчет потребности в персонале и заработной плате. Потребность в инвестициях. Исследовательские и внедренческие разработки.
6. Организационный план. Разработка организационной структуры предприятия и ее обоснование. Распределение полномочий и обязанностей

### **Тема 5. Финансовый план**

1. Инвестиционная политика; управление оборотным капиталом, дивидендная политика; ставка дисконтирования.
2. Финансовые прогнозы; учетная политика; система управленческого контроля.

### **Тема 6. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления предприятий сервиса**

1. Данные для расчета эффективности бизнес-проекта.
2. Оценка эффективности проекта в целом.
3. Анализ безубыточности проекта.
4. Анализ чувствительности бизнес-проекта.
5. Оценка и страхование риска. Хеджирование. Анализ риска. Основы финансового риска.
6. Консалтинг и аутсорсинг

## 5.2. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

### очная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа /из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса	2	2/0	24	28	
2.	Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы	2	2/2	24	28	
3.	Тема 3. Основные разделы бизнес-плана	2	2/2	24	28	
4.	Тема 4. Ключевые разделы бизнес-плана	4	4/2	24	32	
5.	Тема 5. Финансовый план	4	4/2	24	32	2
6.	Тема 6. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления предприятий сервиса	4	4/2	23,5	31,5	2
	Подготовка к экзамену				36	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	<b>Итого</b>	<b>18</b>	<b>18/10</b>	<b>143,5</b>	<b>216</b>	<b>4</b>

### заочная форма обучения

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Виды занятий, включая самостоятельную работу студентов (в ак. часах)				Аудиторных занятий в интерактивной форме
		занятия лекционного типа	занятия семинарского типа /из них в форме практической подготовки	самостоятельная работа	Всего	
1.	Тема 1. Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса	1	1/0	32	34	
2.	Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы	1	1/0	32	34	
3.	Тема 3. Основные разделы бизнес-плана	1	1/1	32	34	
4.	Тема 4. Ключевые разделы бизнес-плана	1	1/1	32	34	
5.	Тема 5. Финансовый план		1/1	32	33	
6.	Тема 6. Бизнес-планы проектов и решения практических задач		1/1	36,5	37,5	2

	управления предприятий сервиса					
	Подготовка к экзамену				9	
	Контактная работа в период промежуточной аттестации				0,5	
	<b>Всего</b>	<b>4</b>	<b>6/4</b>	<b>196,5</b>	<b>216</b>	<b>2</b>

## 6. Лабораторные занятия

Лабораторные занятия не предусмотрены.

## 7. Практические занятия

*очная форма обучения*

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса	1. Понятие предпринимательской идеи. Этапы разработки и реализации предпринимательской идеи. 2. Понятие бизнес-плана. Его общая характеристика. Цели составления бизнес-плана для сервисных предприятий. 3. Методы осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач. 4. Примерный состав и структура разделов, наиболее часто встречающихся в бизнес-планах.	2	0
2	Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы	1. Практика и возможности использования бизнес-планирования на предприятии 2. Особенности бизнес-планирования сервисных организаций 3. Классификация бизнес-планов	2	2
3	Основные разделы бизнес-плана	1. Виды разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения. 2. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме. 3. История бизнеса организации.	2	2
4	Ключевые разделы бизнес-плана	1. Анализ рынка и конкуренции. 2. Описание отрасли. 3. Маркетинговый план. Его структура и содержание. 4. Правовой статус организации. Организация и управление 5. Производственный план. 6. Организационный план. Разработка организационной структуры предприятия сервиса и ее обоснование.	4	2
5	Финансовый план	1. Инвестиционная политика; управление оборотным капиталом, дивидендная политика; ставка дисконтирования. 2. Разработка финансового плана	4	2
6	Бизнес-планы проектов	1. Данные для расчета эффективности	4	2

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
	и решения практических задач управления предприятий сервиса	бизнес-проекта. 2. Оценка эффективности проекта в целом. 3. Анализ безубыточности проекта. 4. Оценка и страхование риска. Хеджирование		
<b>Итого</b>			<b>18</b>	<b>10</b>

***заочная форма обучения***

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
1	Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса	1. Понятие предпринимательской идеи. Этапы разработки и реализации предпринимательской идеи. 2. Понятие бизнес-плана. Его общая характеристика. Цели составления бизнес-плана для сервисных предприятий. 3. Методы осуществления сбора, анализа и обработки данных, необходимых для решения профессиональных задач. 4. Примерный состав и структура разделов, наиболее часто встречающихся в бизнес-планах.	1	0
2	Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы	1. Практика и возможности использования бизнес-планирования на предприятии 2. Особенности бизнес-планирования сервисных организаций 3. Классификация бизнес-планов	1	0
3	Основные разделы бизнес-плана	1. Виды разделов типового бизнес-плана: аналитические, ключевые, приложения. 2. Титульный лист, оглавление, меморандум конфиденциальности, резюме. 3. История бизнеса организации.	1	1
4	Ключевые разделы бизнес-плана	1. Анализ рынка и конкуренции. 2. Описание отрасли. 3. Маркетинговый план. Его структура и содержание. 4. Правовой статус организации. Организация и управление 5. Производственный план. 6. Организационный план. Разработка организационной структуры предприятия сервиса и ее обоснование.	1	1
5	Финансовый план	1. Инвестиционная политика; управление оборотным капиталом, дивидендная политика; ставка дисконтирования. 2. Разработка финансового плана	1	1

№ п/п	Наименование раздела, темы дисциплины	Содержание практических занятий	Объем (час.)	В т.ч. в форме практической подготовки
6	Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления предприятий сервиса	1. Данные для расчета эффективности бизнес-проекта. 2. Оценка эффективности проекта в целом. 3. Анализ безубыточности проекта. 4. Оценка и страхование риска. Хеджирование	1	1
<b>Итого</b>			<b>6</b>	<b>4</b>

## 8. Тематика курсовых работ (проектов)

Курсовые работы (проекты) не предусмотрены.

## 9. Самостоятельная работа студента

Самостоятельная работа студента при изучении дисциплины «Бизнес-планирование» направлена на:

- освоение рекомендованной преподавателем и методическими указаниями по данной дисциплине основной и дополнительной учебной литературы;
- изучение образовательных ресурсов (электронные учебники, электронные библиотеки, электронные видеокурсы и др.);
- работу с компьютерными обучающими программами;
- выполнение домашних заданий по практическим занятиям;
- самостоятельный поиск информации в Интернете и других источниках;
- подготовку к экзамену.

### Тема 1. Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Бизнес-план как стратегия развития предприятий сервиса» с определением значения бизнес-планирования для предприятий сервиса.

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: бизнес-план, бизнес-идея, цель и миссия бизнеса; выявить особенности бизнес-планирования для сервисных предприятий.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, кейс-задачи.

### Тема 2. Бизнес-планирование как элемент экономической политики фирмы

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта с определением необходимости и значимости бизнес-плана для сервисных предприятий, и структурой бизнес-плана.

В процессе усвоения темы необходимо знать основное содержание структуры бизнес-плана и их характеристику.

Изучая тему, важно приобрести умения классификации бизнес-планов, уметь определять круг задач в рамках поставленной цели бизнес-планирования.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль по теме, кейс-задачи.

### **Тема 3. Основные разделы бизнес-плана**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Основные разделы бизнес-плана».

В процессе усвоения темы необходимо уяснить следующие основные понятия: резюме бизнес-плана, инвестиции, срок окупаемости бизнес-плана.

Изучая тему, важно приобрести умения оформлять основные разделы бизнес-плана: титульный лист, оглавление, резюме.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль по теме, реферат.

### **Тема 4. Ключевые разделы бизнес-плана**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Ключевые разделы бизнес-плана» с определением основных ресурсов и источников финансирования при создании бизнеса.

В процессе усвоения темы необходимо приобрести умения составлять ключевые разделы бизнес-плана: анализ рынка и конкуренции, производственный план, организационный план, маркетинговый план.

Изучая тему, важно приобрести умения расчета цены, себестоимости продукта.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, доклады.

### **Тема 5. Финансовый план**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Финансовый план» с определением основных показателей выручки, расходов, прибылей, NPV бизнес-плана.

Изучая тему, важно приобрести умения определения валовой прибыли, чистой прибыли, рентабельности, срока окупаемости и эффективности бизнес-плана.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, тестированный контроль, кейс-задачи.

### **Тема 6. Бизнес-планы проектов и решения практических задач управления предприятий сервиса**

Изучение рекомендуемой литературы и источников, подготовка опорного конспекта на тему: «Бизнес-планы проектов и решения

практических задач управления предприятий сервиса» с определением безубыточности производства, эффективности бизнес-плана.

В процессе усвоения темы необходимо приобрести умения рассчитывать показатели безубыточности продукции, показатели успешности бизнес-плана, анализировать риски и предлагать меры по предотвращению рисков.

*Оценочные средства:* вопросы для опроса, бизнес-план (на примере сервисного предприятия).

## **10. Перечень нормативных правовых актов, основной и дополнительной учебной литературы, необходимых для освоения дисциплины**

а) нормативные правовые акты:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая): ФЗ от 30.11.1994 №51-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

2. Гражданский кодекс РФ (часть вторая): федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

3. Налоговый кодекс РФ (часть первая): федер. закон от 31.07.1998 № 146-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

4. Налоговый кодекс (часть вторая) :федер. закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с последующими изменениями и дополнениями) – Консультант Плюс [Электрон, ресурс].

5. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 №209-ФЗ (ред. от 30.12.2020 № 494-ФЗ).

б) основная литература:

1. Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. — Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2021. — 296 с. - ISBN 978-5-9558-0270-1. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1222076>.

2. Пашовкина, Е. В. Бизнес-планирование для малых форм хозяйствования: учебно-методическое пособие (для слушателей дополнительного профессионального образования) / Е. В. Пашовкина. - Волгоград: ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ, 2019. - 80 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1087863>.

3. Болдырева, Н. П. Бизнес-планирование: учебное пособие / Н. П. Болдырева. - 3-е изд., стер. - Москва: Флинта, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-9765-2710-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1280457>.

в) дополнительная литература:

1. Бизнес-планирование на автотранспорте [Электронный ресурс]: краткий курс лекций / Новосиб. гос. аграр. ун-т; Экон. фак.; сост.: А.Т. Стадник, С.Г. Чернова, С.А. Шелковников, Д.М. Матвеев. - Новосибирск, 2011. - 66 с. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/516669>.

2. Болдырева, Н. П. Бизнес-планирование: учебное пособие / Н. П. Болдырева. - 3-е изд., стер. - Москва: Флинта, 2021. - 148 с. - ISBN 978-5-9765-2710-2. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1280457>.

3. Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. — 2-е изд. — Москва: РИОР: ИНФРА-М, 2021. — 288 с. + Доп. материалы [Электронный ресурс]. — (Наука и практика). — DOI: <https://doi.org/10.12737/0611-5>. - ISBN 978-5-369-00611-5. - Текст: электронный. - URL: <https://znanium.com/catalog/product/1218458>.

## **11. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, включая перечень программного обеспечения, профессиональных баз данных и информационных справочных систем**

1. Ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», включая профессиональные базы данных

- <https://www.book.ru/> - ЭБС Book.ru
- <http://www.iprbookshop.ru> - ЭБС IPRbooks
- <https://ibooks.ru/> -ЭБС Айбукс.ru/ibooks.ru
- <https://rucont.ru/> - ЭБС «Национальный цифровой ресурс «Руконт»
- <http://znanium.com/> - ЭБС Znanium.com
- <https://dlib.eastview.com/>- База данных East View

2. Информационно-справочные системы

СПС КонсультантПлюс. Компьютерная справочная правовая система, широко используется учеными, студентами и преподавателями (подписка на ПО)

3. Лицензионно программное обеспечение

1. Desktop School ALNG LicSAPk MVL.
  - a. Office ProPlus All Lng Lic/SA Pack MVL Partners in Learning (лицензия на пакет Office Professional Plus)
  - b. Windows 8
2. Консультант + версия проф.- справочная правовая система
3. Система тестирования INDIGO.
4. 1С: Предприятие 8
5. Антиплагиат.ВУЗ

4. Свободно распространяемое программное обеспечение
  1. Adobe Acrobat – свободно-распространяемое ПО
  2. Интернет-браузеры Google Chrome, Firefox – свободно-распространяемое ПО

Каждый обучающийся в течение всего обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом электронно-библиотечной системе и электронной информационно-образовательной среде.

## **12. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине**

Образовательный процесс обеспечивается специальными помещениями, которые представляют собой аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, выполнения курсовых работ, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, помещения для самостоятельной работы студентов и помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования.

Специальные помещения соответствуют действующим противопожарным правилам и нормам, укомплектованы специализированной мебелью.

Аудитории лекционного типа, оснащенные проекционным оборудованием и техническими средствами обучения, обеспечивающими представление учебной информации большой аудитории, демонстрационным оборудованием.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой, обеспечивающей доступ к сети Интернет и электронной информационно-образовательной среде университета.