

МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»
(РУТ (МИИТ))



Рабочая программа дисциплины (модуля),
как компонент образовательной программы
высшего образования - программы бакалавриата
по направлению подготовки
38.03.02 Менеджмент,
утвержденной первым проректором РУТ (МИИТ)
Тимониным В.С.

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

**Бизнес-планирование в организациях сферы гостеприимства и
общественного питания**

Направление подготовки: 38.03.02 Менеджмент

Направленность (профиль): Менеджмент гостинично-ресторанных
предприятий

Форма обучения: Очная

Рабочая программа дисциплины (модуля) в виде
электронного документа выгружена из единой
корпоративной информационной системы управления
университетом и соответствует оригиналу

Простая электронная подпись, выданная РУТ (МИИТ)
ID подписи: 314524
Подписал: заведующий кафедрой Федякин Иван
Владимирович
Дата: 01.06.2021

1. Общие сведения о дисциплине (модуле).

Целями дисциплины являются:

- формирование у студентов комплекса знаний, умений и навыков, в области бизнес-планирования;
- изучение основных элементов бизнес-планов;
- получение студентами специальных знаний в области концепций стратегического планирования деятельности предприятия в условиях рыночной экономики;
- приобретения навыков практического применения теоретических знаний;
- получение навыков бизнес-планирования и презентации самостоятельно разработанных бизнес-планов.

Задачи дисциплины:

- раскрыть сущность и значение бизнес-планирования в деятельности гостинично-ресторанных предприятий;
- изучить основные подходы к созданию бизнес-плана;
- освоить классификацию и характеристику бизнес-планов;
- выявить требования к составлению бизнес-планов;
- определить последовательность разработки бизнес-планов;
- освоить методики расчёта экономических показателей в расчётных разделах бизнес-плана;
- обоснование выбора принципов стратегического управления фирмой;
- оценка деятельности фирмы
- анализ конкурентных преимуществ фирмы;
- составление бизнес-плана деятельности фирмы;
- оценка эффективности бизнес-проектов и рисков по ним;
- проведение проектного анализа при создании или развитии гостинично-ресторанных предприятий.

В ходе изучения дисциплины студент должен приобрести необходимые навыки и умения для написания бизнес-плана, выполнения конкретных инвестиционных расчётов, выбора наиболее рациональных решений.

Содержание дисциплины охватывает круг вопросов, связанных с организацией стратегического планирования деятельности организации в условиях рыночной экономики, а также с разработкой и планированием корпоративных, конкурентных и функциональных стратегий фирмы.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю).

Перечень формируемых результатов освоения образовательной программы (компетенций) в результате обучения по дисциплине (модулю):

ПК-8 - Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания для принятия эффективных управленческих решений

Обучение по дисциплине (модулю) предполагает, что по его результатам обучающийся будет:

Знать

Основные принципы культуры безопасного труда в области профессиональной деятельности; роль и значение бизнес-плана; методологию и процессы развития бизнес-идеи; методы оценки выполнимости бизнес-идеи;

процессы принятия решений для определения товаров и услуг, на продаже которых может основываться бизнес; применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; методы определения круга потенциальных покупателей; методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах; как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи; различные маркетинговые стратегии; цели маркетингового планирования; тактики продвижения товаров/услуг на рынке;

4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion), взаимовлияние элементов 4 «Р» и расширенные модели маркетинг микса;

важную роль рекламы, разнообразие рекламных стратегий; необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса.

Уметь

оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; оценивать риски, связанные с бизнесом; формировать и анализировать (сравнивать, соотносить) бизнес-концепции; анализировать целевые аудитории; принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации); применять методы принятия оптимальных решений;

принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время Планирования и внедрения бизнес-модели; принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий; разрабатывать маркетинговый план для компании; принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий; оценивать разные средства рекламы, разные рекламные

стратегии;оценивать эффективность устойчивого развития;

предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;обосновывать причины выбора конкретных организационных структур.

Владеть

навыками применения на практике знаний, умений по составлению бизнес-планов для целевых аудиторий с использованием современных методик бизнес-планирования;

навыками использования методов реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций.навыками работы в команде и организовывать ее работу для реализации бизнес-планов по созданию нового продукта/предприятия и диверсификации существующего бизнеса;навыками оценки рисков ведения бизнеса на основе анализа факторов внешней и внутренней среды;навыками оценивания и обоснования потребности в финансировании бизнеса, а также использования различных финансовых инструментов;

навыками маркетингового, инвестиционного и организационного планирования при разработке и обосновании бизнес-планов, а также анализа и оценивания параметров эффективности реализуемых бизнес-проектов.

3. Объем дисциплины (модуля).

3.1. Общая трудоемкость дисциплины (модуля).

Общая трудоемкость дисциплины (модуля) составляет 5 зачетных единиц (180 академических часа(ов)).

3.2. Объем дисциплины (модуля) в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении учебных занятий:

Тип учебных занятий	Количество часов	
	Всего	Сем. №8
Контактная работа при проведении учебных занятий (всего):	72	72
В том числе:		
Занятия лекционного типа	24	24
Занятия семинарского типа	48	48

3.3. Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации составляет 108 академических часа (ов).

3.4. При обучении по индивидуальному учебному плану, в том числе при ускоренном обучении, объем дисциплины (модуля) может быть реализован полностью в форме самостоятельной работы обучающихся, а также в форме контактной работы обучающихся с педагогическими работниками и (или) лицами, привлекаемыми к реализации образовательной программы на иных условиях, при проведении промежуточной аттестации.

4. Содержание дисциплины (модуля).

4.1. Занятия лекционного типа.

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
1	<p>Тема 1. Основы бизнес-планирования: сущность и содержание бизнес-планирования. Понятие и роль бизнес-плана в современном предпринимательстве. Классификация бизнес-проектов. Цели бизнес-проекта. Признаки бизнес-проекта. Основные участники проекта и их функции. Жизненный цикл бизнес-проекта. Особенности составления бизнес-плана для предприятия и для инвесторов.</p>
2	<p>Тема 2. Структура и содержание бизнес-плана. Структура бизнес-плана по различным методикам. Вводная часть бизнес-плана. Описание предприятия и отрасли. План маркетинга. План производства. Организационный и юридический планы. Финансовый план. Анализ рисков. Титульный лист. Меморандум о конфиденциальности, аннотация, введение и оглавление. Резюме бизнес-плана. Методика составления бизнес-плана. Содержание меморандума о конфиденциальности. Порядок оформления резюме.</p>
3	<p>Тема 3. Характеристика предприятия и отрасли: анализ внешней и внутренней среды фирмы. Характеристика предприятия. Стратегия развития и содержание деятельности фирмы. Характеристика вида отрасли, в которой работает предприятие. SWOT-анализ. Анализ финансового состояния предприятия, материальных ресурсов, величины запасов. Понятие конкуренции. Анализ конкурентоспособности фирмы. Анализ конкурентоспособного преимущества услуги. Конкурентные преимущества первого и второго порядка.</p>
4	<p>Тема 4. Исследование и анализ рынка, план маркетинга. Целевая аудитория. Описание товара (услуги), портрет потребителя. Анализ рынка производителей. Анализ рынка потребителей. Сегментирование рынка. Ценообразование. Маркетинговая стратегия. Стратегия товародвижения.</p>
5	<p>Тема 5. Производственный и организационный планы. Определение местонахождения фирмы. Анализ затрат. Технологии. Планирование производства на основе плана продаж. Календарный план. Производственные мощности и их развитие. Охрана окружающей среды.</p>

№ п/п	Тематика лекционных занятий / краткое содержание
	Анализ организационной структуры. Квалификация персонала. Мотивирование персонала. Правовые документы, регулирующие планирование и реализацию бизнес-плана. Анализ нормативной среды. Бизнес-процессы организации. Нотации бизнес-процессов.
6	Тема 6. Устойчивое развитие организации. Понятие устойчивого развития. ЦУР. Миссия. Кратко-, средне- и долгосрочные цели по SMART. Антикризисный план. Методы и пути выхода из бизнеса
7	Тема 7. Финансовый план и эффективность проекта. Оценка рисков. Анализ финансового состояния предприятия. Прогноз движения денежных средств. Прогноз баланса. Прогноз прибыли. Расчет финансовых показателей предприятия во время и после реализации бизнес-проекта. Понятие дисконтированной стоимости. Критерии принятия решений по проекту. Простые методы оценки. Срок окупаемости. Средняя норма прибыли. Рентабельность инвестиций. Сложные методы оценки. NPV, IRR, MIRR, DPP. Точка безубыточности. Стратегия финансирования. Определение ставки дисконтирования. Факторы риска. Анализ чувствительности проекта к различным факторам риска. Методы оценки риска. Составление вариантов развития событий. Планирование мероприятий по нейтрализации рисков. Метод сценариев. Метод Монте-Карло. Дерево решений. Методы теории игр. Методы минимизации проектных рисков.
8	Тема 8. Организационно правовые формы и ведение бухгалтерского учета. Организационно правовые формы. Варианта организации и ведения бухгалтерского учета.

4.2. Занятия семинарского типа.

Практические занятия

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
1	Тема 1. Практическое занятие по поиску, формулированию и тестированию бизнес-идеи. Проведение «мозгового штурма» с целью выбора направлений, приоритетных для отрасли туризма и индустрии гостеприимства. Ознакомление с КЗ по компетенции «Предпринимательство». Тестирование участников по методу Ицхака Адизеса. Формирование команд участников на основе результатов теста. Распределение на команды.
2	Тема 2. Презентация идей. Определение сильных и слабых сторон участников проекта, распределение ролей в команде для достижения оптимальных результатов.
3	Тема 3. Подготовка шаблона бизнес-плана в соответствии с КЗ по компетенции «Предпринимательство»: Word, Excel. Определение факторов влияния на проект методом ПЭСТ-анализа.
4	Тема 4. Презентация PEST по проекту. Визитка проекта. Тренинг «Анализ различных вариантов визиток»
5	Тема 5. Презентация «Визитки». Характеристика предприятия. Характеристика отрасли.

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	Тренинг « SWOT-анализ конкретного предприятия»
6	Тема 6. Презентация SWOT. Анализ конкурентной среды. Факторы оценки конкурентоспособности. Представление информации о конкурентах.
7	Тема 7. Презентация конкурентного анализа. Анализ продукции и услуг на целевом рынке. Выявление конкурентных преимуществ продукции по проекту. Конкурентные преимущества первого и второго порядка. Сравнение с товарами-аналогами.
8	Тема 8. Презентация Продукта. Описание портрета потребителя. Анализ рынка производителей. Анализ рынка потребителей. 5 сил Портера.
9	Тема 9. Презентация 5 сил Портера. Сегментирование рынка. Ценообразование. Использование метода потребительской оценки на основании закона эластичности спроса по цене. Методика расчета коэффициента ценовой конкуренции. Выбор базовых цен и система их дифференциации. Детальный разбор модели сегментирования Шеррингтона 5W.
10	Тема 10. Презентация портрета потребителя, сегментации рынка, Шерингтона. Маркетинговая стратегия. Виды и формы продвижения, рекламные модели. Анализ и применение на практике рекламных моделей AIDA, DIBABA, DAGMAR и др. Требования к рекламно-информационному плакату
11	Тема 11. Презентация рекламной модели и рекламно-информационного плаката. Методика разработки плана продвижения. Выбор медиа-каналов. Оценка бюджета продвижения.
12	Тема 12. Презентация маркетингового бюджета. Стратегия товародвижения. Формы и методы сбыта, разработка системы сбыта.
13	Тема 13. Презентация каналов сбыта. Определение местонахождения фирмы. Планирование производства на основе плана продаж. Календарный план. Производственные мощности и их развитие. Определение бизнес-процессов.
14	Тема 14. Презентация плана продаж, календарного плана. Нотация бизнес-процессов.
15	Тема 15. Презентация нотаций. План персонала. Разработка штатного расписания. Квалификация персонала. Мотивирование персонала. Аутсорсинг. Тренинг «Составление штатного расписания предприятия»
16	Тема 16. Презентация штатного расписания и аутсорсинга. Анализ организационной структуры. Тренинг «Составление организационной структуры предприятия».
17	Тема 17. Презентация организационной структуры на момент создания и при позитивном развитии

№ п/п	Тематика практических занятий/краткое содержание
	организации. Миссия. Цели по SMART. ЦУР.
18	Тема 18. Презентация миссии и целей по SMART. Антикризисный план и пути выхода из бизнеса.
19	Тема 19. Презентация антикризисного плана. Анализ финансового состояния предприятия. Стратегия финансирования. Прогноз движения денежных средств. Прогноз баланса. Прогноз прибыли. Модель Остервальдера. Расчет финансовых показателей предприятия во время и после реализации бизнес-проекта.
20	Тема 20. Презентация БДР, БДС, Баланса, источников финансирования, Модели Остервальдера. Понятие дисконтированной стоимости. Критерии принятия решений по проекту. Простые методы оценки. Срок окупаемости. Средняя норма прибыли. Рентабельность инвестиций.
21	Тема 21. Презентация финансовых показателей. Сложные методы оценки. NPV, IRR, MIRR, DPP. Точка безубыточности. Определение ставки дисконтирования.
22	Тема 22. Презентация финансовых показателей. Факторы риска. Анализ чувствительности проекта к различным факторам риска. Методы оценки риска. Составление вариантов развития событий. Планирование мероприятий по нейтрализации рисков.
23	Тема 23. Презентация рисков и мероприятий по нейтрализации рисков. Практический выбор организационно-правовой формы из ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерского хозяйства, самозанятости. Выбор варианта организации и ведения бухгалтерского учета.
24	Тема 24. Презентация правовой формы и системы бухгалтерского учета. Корректировка расчетных данных (БДР, БДС, Баланса, финансовых показателей). Требования к видео-ролику.

Самостоятельная работа обучающихся.

№ п/п	Вид самостоятельной работы
1	Подготовка к практическим занятиям (подготовка презентации и выступления к защите блоков курсовой работы).
2	Выполнение курсовой работы.
3	Подготовка к промежуточной аттестации.
4	Подготовка к текущему контролю.

4.4. Примерный перечень тем курсовых работ

заключается в составлении бизнес-плана стартапа. Вся группа делится на команды (по 2 человека). Каждая команда, используя различные методы

генерации идей, выбирает будущее направление деятельности организации-стартапа. Тема защищается перед группой и согласовывается с преподавателем.

5. Перечень изданий, которые рекомендуется использовать при освоении дисциплины (модуля).

№ п/п	Библиографическое описание	Место доступа
1	Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов Е. В. Купцова, А. А. Степанов Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/469221
2	Маркетинг: учебник и практикум для вузов Т. А. Лукичёва [и др.] ; под редакцией Т. А. Лукичёвой, Н. Н. Молчанова. Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/469356
3	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/469889
4	Маркетинг продукции и услуг. Общественное питание : учебное пособие для вузов С.Б. Жабина Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/473202
5	Маркетинг гостиничного предприятия : учебник для вузов Л.В. Баумгартен Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/469178
6	Моделирование бизнес-процессов : учебник и практикум для вузов О. И. Долганова, Е. В. Виноградова, А. М. Лобанова Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/468913
7	Аутсорсинг и аутстаффинг в управлении персоналом : учебник и практикум для вузов Ю.Г. Одегов, Ю.В. Долженкова, С.В. Малинин Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/468712
8	Управление рисками : учебник и практикум для вузов А. В. Воронцовский Издательство Юрайт , 2021	URL: https://urait.ru/bcode/469401
9	Инвестиционный анализ : учебник и практикум для вузов Кузнецов, Б.Т. Издательство Юрайт , 2021	

6. Перечень современных профессиональных баз данных и информационных справочных систем, которые могут использоваться при освоении дисциплины (модуля).

Электронно-библиотечная система Научно-технической библиотеки МИИТ. <http://library.miit.ru/>

Федеральная налоговая служба <https://www.nalog.ru/>Официальные сайты

организаций, регулирующих деятельность предприятий и организаций туристской индустрии: www.russiatourism.ru;

www.gost.ru;

www.kpms.ru

www.unwto.org

www.wttc.org

<https://hospitality-prof.ru/>

<https://frio.ru/>

<https://rha.ru/>

Журналы, порталы: Журнал «Маркетинг в России и за рубежом»,
<http://www.dis.ru/market>

Журнал «Менеджмент в России и за рубежом», <http://dis.ru/manag>

Журнал «Реальный бизнес», <https://realbusiness.gidm.ru/>

Журнал «Секрет фирмы», <http://www.sf-online.ru>

Журнал «Top-Manager», <https://tomanage.ru/>

Журнал «Эксперт», <http://www.expert.ru>

Сообщество эффективных менеджеров, <http://www.e-executive.ru>

Административно-Управленческий Портал, <http://www.aup.ru>

Журнал «Туризм: право и экономика»,
https://www.elibrary.ru/title_about_new.asp?id=10474

Журнал «Турбизнес», <https://tourbus.ru/>

Журнал «Отдых в России», <https://rustur.ru/>

Журнал «Вояж», <http://voyagemagazine.ru/>

Ежедневная электронная газета, выпускаемая Российским союзом туристической индустрии www.ratanews.ru

Журнал «Управление проектами и программами»,
<https://grebennikon.ru/journal-20.html#volume2021-1>

Журнал «Вестник национальной академии туризма», www.nat-moo.ru

Журнал «Hotel.report», <https://hotel.report/>

СМИ-журнал для владельцев гостиниц, отельеров, рестораторов, топ-менеджеров гостиничного бизнеса и специалистов в сфере Horeca,
<https://welcometimes.ru/>

Журнал «Академия гостеприимства», <http://hotel-rest.biz/>

Электронный журнал Buying Business Travel Russia,
<https://buyingbusinessstravel.com.ru/>

Журнал «FoodService», <https://www.cafe-future.ru/>

Ресторановед, <https://restoranoved.ru/>

Ассоциация загородных отелей, <https://countryhotels.pro/>

Российская ассоциация франчайзинга, <https://rusfranch.ru/>

Независимый гостиничный альянс, <http://openhospitality.org/>

Портал для профессионалов гостиничного и ресторанного бизнеса, <http://prohotelia.com/>

Ежедневные гостиничные новости, о деловом туризме, <https://hoteliernews.ru/>

Новости гостиничного бизнеса России, <https://hotelmaster.ru/>

Ведущий информационно-поисковый портал в индустрии питания и гостеприимства, <https://restoranoff.ru/>

Проект был создан ресторанным критиком Михаилом Костиным, который дает независимое мнение (т.е. своё) по заведениям Москвы в виде обзора и оценок по четырем параметрам: еда, сервис, атмосфера, интерьер, <https://moscow-restaurants.ru/>

Информационно-образовательная площадка для рестораторов и сотрудников ресторанных проектов, <https://place.lemma.ru/>

Бизнес-журнал про еду, реальные кейсы и новости ресторанного бизнеса в России, <https://restorator.chef.ru/>

Портал готовых решений в сфере общественного питания, <https://restresource.ru/>

Пространство для рестораторов и специалистов в сфере ресторанного бизнеса, <https://restrosphere.com/>

Телеграмм каналы: <https://t.me/diaryrest> – канал в Telegram Сергея Миронова, который публикует свои наблюдения, свой опыт, новости государственного характера, – все, что может беспокоить ресторатора. Сергей Миронов – действующий московский ресторатор, владелец сети Мясо & Рыба, вице-президент ФРиО и еще омбудсмен по ресторанному бизнесу Москвы, так что здесь есть все важные новости столицы из первых рук.

<https://t.me/restmanager> – популярный канал Александра Мусатова про грамотное управление ресторанами, стандартизацию процессов в ресторане и ссылки на онлайн-встречи рестораторов.

<https://t.me/byrestorator> – канал для всех, кто интересуется ресторанным бизнесом, здесь можно следить за новостями, читать обзоры и бизнес-статьи

<https://t.me/kurilkarestoratorov>, <https://t.me/restochat> - канал о ресторанном бизнесе с актуальной информацией

Электронные библиотеки: Бесплатные электронные книги по бизнесу <http://www.alti.ru/bizbook.htm>

Библиотека Конгресса США (The Library of Congress) <http://www.loc.gov/index.html>

Библиотека электронных книг <http://e-booki.narod.ru/knigi.htm>

Государственная публичная научно-техническая библиотека России

<http://www.gpntb.ru>

Научная электронная библиотека <http://elibrary.ru>

Российская государственная библиотека <http://www.rsl.ru>

Российская национальная библиотека <http://www.nlr.ru>

Публичная Интернет-библиотека <http://www.public.ru>

Библиотека экономики <http://www.finansy.ru/publ.htm>

ЭБС «Университетская библиотека онлайн» <http://biblioclub.ru>

Правовые системы:Общероссийская Сеть Консультант-Плюс
<http://www.consultant.ru/>

Система ГАРАНТ <http://www.garant.ru/>

Статьи:Формы продающих объявлений: AIDA, ODC, DIBABA, DAGMAR, VIPS, STAR-CHAIN-HOOK, PPPP, <https://www.novelsite.ru/formy-prodayushih-obyavlenii-aidaodcdibabadagmarvipsstar-chain-hookpppp.html>

Психологические аспекты рекламы: все основные рекламные модели,
<https://www.klerk.ru/boss/articles/414401/>

7. Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в том числе отечественного производства, необходимого для освоения дисциплины (модуля).

Microsoft Office (Word, Excel)

8. Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю).

Для проведения лекционных занятий необходима мультимедийная аудитория.Для проведения практических занятий нужен компьютерный класс.

9. Форма промежуточной аттестации:

Курсовая работа в 8 семестре.

Экзамен в 8 семестре.

10. Оценочные материалы.

Оценочные материалы, применяемые при проведении промежуточной аттестации, разрабатываются в соответствии с локальным нормативным актом РУТ (МИИТ).

Авторы

Старший преподаватель Академии
базовой подготовки

Чунихина Ирина
Анатольевна

Лист согласования

Заведующий кафедрой СТ

И.В. Федякин

Председатель учебно-методической
комиссии

М.В. Ишханян