

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Худин Александр Николаевич

Должность: Ректор

Дата подписания: 15.11.2021 12:11:10

Уникальный программный ключ:

08303ad8de1c60b987361de7085acb509ac3da143f415362ffaf0ee37e73fa19

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Курский государственный университет»

Колледж коммерции, технологий и сервиса

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ВЫПОЛНЕНИЮ ПРАКТИЧЕСКИХ РАБОТ
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса



Курск 2021

Содержание

Пояснительная записка	3
1. Выполнение проектной работы «100 идей, которые потрясли мир». «Товары с коротким жизненным циклом». «Товары, которые никогда не уйдут с рынка». «Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее».	7
2. Портрет современного предпринимателя	8
3. Изучение новых конкурентных бизнес-идей новых форматов предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом.	9
4. Выработка предпринимательской идеи. Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист. Товарные характеристики. Позиционирование товара	10
5-6. Деловая игра Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации	15
7. Разработка концепции гостиничного предприятия. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности	18
8-11 Разработка бизнес-плана гостиничного предприятия.	21
Список использованных источников	16

Пояснительная записка

Методические указания по выполнению практических занятий учебной дисциплины Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса является частью рабочей программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ) в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.14 Гостиничное дело.

Содержание методических указаний по выполнению практических занятий соответствует требованиям ФГОС СПО.

Процесс выполнения практических работ по учебной дисциплине «Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса» направлен на формирование у обучающихся следующих общих и профессиональных компетенций:

ОК 01. Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности, применительно к различным контекстам.

ОК 03. Планировать и реализовывать собственное профессиональное и личностное развитие.

ОК 04. Работать в коллективе и команде, эффективно взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами.

ОК 05. Осуществлять устную и письменную коммуникацию на государственном языке с учетом особенностей социального и культурного контекста.

ОК 10. Пользоваться профессиональной документацией на государственном и иностранном языках.

ОК 11. Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.

ПК 1.1. Планировать потребности службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале

ПК 2.1. Планировать потребности службы питания в материальных ресурсах и персонале

ПК 3.1. Планировать потребности службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале

ПК 4.1. Планировать потребности службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале.

В результате выполнения практических работ обучающийся должен

уметь

- распознавать проблему в профессиональном контексте и анализировать ее; определять этапы решения задачи; составить план действия; определить необходимые ресурсы;
- выстраивать траектории профессионального и личностного развития;
- организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;
- планировать потребность в материальных ресурсах и персонале служб гостиницы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников гостиницы;
- оценивать и планировать потребность служб гостиницы в материальных ресурсах и персонале; определять численность работников, занятых обслуживанием проживающих гостей, в соответствии установленными нормативами;
- оценивать и планировать потребность служб гостиницы в материальных ресурсах и персонале; планировать и прогнозировать;
- проводить тренинги и производственный инструктаж работников различных служб гостиницы; выстраивать систему стимулирования и дисциплинарной ответственности работников службы; организовывать процесс работы службы;
- организовывать выполнение и контролировать соблюдение стандартов качества оказываемых услуг сотрудниками различных служб гостиницы; рассчитывать нормативы работы горничных;
- проводить обучение персонала различных служб гостиницы;
- контролировать работу сотрудников различных служб гостиницы;
- контролировать выполнение сотрудниками стандартов обслуживания и регламентов различных служб гостиницы;
- контролировать выполнение сотрудниками стандартов обслуживания и регламентов различных служб гостиницы; контролировать состояние номерного фонда, ведение документации службы, работу обслуживающего персонала по соблюдению техники безопасности на рабочем месте, оказанию первой помощи и действий в экстремальной ситуации;
- оценивать эффективность работы службы бронирования и продаж; определять эффективность мероприятий по стимулированию сбыта гостиничного продукта; разрабатывать и предоставлять предложения по повышению эффективности сбыта гостиничного продукта.

В методических указаниях содержатся требования к выполнению практических занятий, в которых дается теоретический материал, задания для выполнения, контрольные вопросы.

Практические занятия предназначены для закрепления и углубления знаний и умений, полученных во время лекционных занятий. При подготов-

ке к практическим занятиям следует использовать основную и дополнительную литературу из представленного списка, а также руководствоваться приведенными указаниями и рекомендациями.

На практических занятиях приветствуется активное участие в обсуждении конкретных ситуаций, способность на основе полученных знаний находить наиболее эффективные решения поставленных проблем, уметь находить полезный дополнительный материал по тематике практических занятий.

При подготовке к практическому занятию обучающийся должен ознакомиться с планом занятия, изучить конспект лекций, соответствующие разделы учебников и учебных пособий. Для лучшего запоминания и понимания прочитанного следует составить конспект прочитанного. При этом необходимо выбирать основные положения и избегать механического переписывания материала. После изучения материала рекомендуется ответить на вопросы, рекомендуемые для самоконтроля. Затем следует составить план ответа на вопросы плана занятий.

В ходе практического занятия выясняется степень усвоения обучающимися понятий и терминов по темам учебной дисциплины, умение обучающихся применять полученные знания для решения конкретных практических задач.

В результате выполнения заданий и ответа на контрольные вопросы обучающийся получает оценку.

Критерии оценки практической работы

Оценка *«отлично»* выставляется, если обучающийся активно работает в течение всего практического занятия, дает полные ответы на вопросы и показывает при этом глубокое овладение лекционным материалом, знание соответствующей литературы, способен выразить собственное мнение по данной проблеме, проявляет умение самостоятельно и аргументировано излагать материал, анализировать явления и факты, делать самостоятельные обобщения и выводы.

Оценка *«хорошо»* выставляется при условии соблюдения следующих требований: обучающийся активно работает в течение практического занятия, вопросы освещены полно, изложения материала логическое, обоснованное фактами, со ссылками на соответствующие нормативные документы и литературные источники, освещение вопросов завершено выводами, обучающийся обнаружил умение анализировать факты и события, а также выполнять учебные задания. Но в ответах допущены неточности, некоторые незначительные ошибки, имеет место недостаточная аргументированность при изложении материала, допущены логические ошибки при решении задач.

Оценка *«удовлетворительно»* выставляется в том случае, когда обучающийся в целом овладел сути вопросов по данной теме, обнаруживает знание лекционного материала, законодательства и учебной литературы, пытается анализировать факты и события, делать выводы и решать задачи. Но на занятии ведет себя пассивно, дает неполные ответы на вопросы, допускает

грубые ошибки при освещении теоретического материала или 3-4 логических ошибок при решении задач.

Оценка *«неудовлетворительно»* выставляется в случае, когда обучающийся обнаружил несостоятельность осветить вопрос, вопросы освещены неправильно, бессистемно, с грубыми ошибками, отсутствуют понимания основной сути вопросов, выводы, обобщения, обнаружено неумение решать практические задачи.

Практическая работа №1.

Тема: «Выполнение проектной работы «100 идей, которые потрясли мир». «Товары с коротким жизненным циклом». «Товары, которые никогда не уйдут с рынка». «Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее»

Цель: Научиться работать с обширным объемом информации, определить гостиничный продукт с коротким жизненным циклом, гостиничный продукт, который никогда не уйдет с рынка, гостиничный продукт, который исчезнет в ближайшем будущем.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами выполните проектные работы в виде презентаций Microsoft PowerPoint по следующей тематике:

- 100 идей, которые потрясли мир;
- Товары с коротким жизненным циклом;
- Товары, которые никогда не уйдут с рынка;
- Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее.

2. Обсудите выполненные проекты в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №2.

Тема: «Портрет современного предпринимателя»

Цель: Выявить качества личности, присущие успешным предпринимателям, определить слагаемые успеха, определить факторы становления успешного предпринимателя на примере известных предпринимателей в сфере гостиничного бизнеса.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами выполните презентацию Microsoft PowerPoint по следующей теме «Портрет современного предпринимателя» по плану:

1. Введение
 2. Слагаемые успеха
 3. Образ предпринимателя
 4. Цель предпринимательской деятельности
 5. Функции предпринимательства
 6. Качества современного предпринимателя
 7. Вывод
 8. Список литературы
 9. Приложение
2. Обсудите выполненные работы в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №3.

Тема: «Изучение новых конкурентных бизнес-идей новых форматов предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом»

Цель: Изучить новые конкурентные бизнес-идей новых форматов предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Пользуясь интернет ресурсами найдите информацию о новых конкурентных бизнес-идеях и новых форматах предприятий индустрии гостеприимства в России и за рубежом.
2. Найденную информацию представьте на обсуждение в группу в виде презентации Microsoft PowerPoint.
3. Обсудите выполненные работы в группе, сделайте выводы.

Практическая работа №4.

Тема: «Выработка предпринимательской идеи».

Цель: Сформулировать бизнес-идею, потенциально успешную, прибыльную и имеющую перспективы для развития, учитывающую индивидуальность предпринимателя.

Оснащение: практикумы, компьютеры с выходом в Интернет.

Порядок работы:

1. Разработайте бизнес-идею.
2. Оформите работу, сделайте выводы.

Рекомендации к выполнению задания

1. Примерный план формирования успешной бизнес-идеи:

- Определите сферу деятельности компании;
- Выберите способ организации своего бизнеса;
- Создайте образ своей будущей компании;
- Определите, что потребуется от Вас лично, чтобы бизнес был успешным.

2. Выбор сферы деятельности будущей компании.

На данной стадии формирования бизнес - идеи необходимо:

- а) Собрать информацию о рынке, оценить наличие возможностей для развития будущей компании в рамках выбранной стратегии;
- б) Провести первичную оценку выбранной сферы деятельности.

Для этого чистый лист бумаги разбейте линией на две колонки. Левая колонка будет иметь знак «+», правая – знак «-». Заполните левую колонку, выписав в столбик все аргументы за данную идею. Затем заполните правую колонку, выписав в столбик все аргументы «против». Когда все аргументы «за» и «против» будут выписаны, оцените их как количественно (каких

больше и каких меньше), так и качественно (присвоить ранг каждому доводу – от большего (значения) до меньшего (значения)).

3. Способы организации бизнеса:

- а) Придумать абсолютно новый бизнес;
- б) Купить готовый бизнес;
- в) Купить франшизу;
- г) Скопировать чужую идею;
- д) Украсть чужую идею.

4. Создайте образ будущей компании.

Создавая образ своей компании, ответьте на следующие вопросы.

- Занимается ли компания производством товаров и/или услуг или только их продажей?
- Какие именно товары и/или услуги предлагает?
- Сколько человек работает в компании?
- Что это за люди? Чего они хотят и что могут?
- Как осуществляется управление компанией: вы один принимаете все решения или у вас есть помощники, которым вы делегируете часть ответственности и полномочий?
 - Каков оборот компании?
 - Откуда и каким образом поступают деньги?
 - Как они распределяются (какая часть на что тратится)?
 - Кто является клиентами компании?
 - Где они находятся, и каким образом мы осуществляем взаимодействие с ними?

– Кто является конкурентами компании, и что отличает компанию от конкурентов?

– Часто мы предлагаем такое, что является важным для наших клиентов?

– Кто является поставщиками? Сколько их?

5. Что потребуется от вас, чтобы бизнес был успешным?

а) Проанализируйте полученные ответы (пункт 4) и сделайте выводы о правильном (неправильном) выборе идеи;

б) Создайте команду партнёров (единомышленников);

в) Для создания собственного бизнеса вам потребуются:

– Колоссальный энтузиазм и самопожертвование;

– Рассудительность и широта кругозора;

– Гибкость для работы в постоянно меняющихся условиях и кризисных ситуациях;

– Определённые материально-финансовые средства для собственного жизнеобеспечения;

– Умение работать в условиях риска.

Примерный список бизнес-идей:

– отель – традиционный тип гостиничного предприятия, располагающийся, как правило, в крупном городе, имеющий большой штат обслуживающего персонала, предоставляющий широкий набор дополнительных услуг и высокий уровень комфорта;

– отель-люкс – малое или среднее по вместимости гостиничное предприятие, обычно расположенное в центре города. Хорошо обученный персонал обеспечивает высокий сервис самым требовательным клиентам – участникам конференций, деловых встреч, бизнесменам, высокооплачиваемым специалистам. Характерна высокая цена номера, включающая все возможные виды обслуживания. Номера имеют несколько комнат, непременно гостиную и изолированную спальню. В некоторых номерах люкс есть кухня с холодильником и встроенным мини-баром;

– гостиница (среднего класса) – предприятие по вместимости больше отеля-люкс (400–2000 мест), располагающееся в центре города или городской черте. Предлагает достаточно широкий набор услуг, и уровень цен на них такой же, как в регионе расположения, или несколько выше. Рассчитано на прием бизнесменов, индивидуальных туристов, участников конгрессов, конференций;

– Апартамент-отель – предприятие по вместимости малых или средних размеров (до 400 мест), характерное для крупного города с непостоянным населением. Предоставляет номера квартирного типа, используемые в качестве временного жилья, чаще всего на базе самообслуживания. Цена обычно варьируется в зависимости от сроков размещения. Обслуживает семейных туристов и бизнесменов, коммерсантов, останавливающихся на длительный срок;

– гостиница экономичного класса – предприятие малой или средней вместимости (150 мест и больше). Располагается вблизи автомагистралей. Характерно простое и быстрое обслуживание, ограниченный набор услуг, а значит, невысокий процент надбавки за обслуживание. Потребителями являются бизнесмены и индивидуальные туристы, не нуждающиеся в полном пансионе и стремящиеся к фактической оплате потребляемых ими услуг;

– отель-курорт – предприятие со значительными различиями по вместимости, предлагающее полный набор услуг гостеприимства и, кроме того, комплекс специального медицинского обслуживания и диетического питания. Располагается в курортной местности;

– мотель – средство размещения автотуристов, приспособленное для семейного размещения и обслуживания семьи, без необходимости оплаты всего комплекса услуг, как это предлагают отели. В основном это простые одноэтажные или двухэтажные сооружения, расположенные вне городской застройки – в пригороде у автомагистралей. Это малые или средние по вместимости предприятия (до 400 мест). Характерно среднее качество обслуживания при небольшой численности персонала. По сравнению с отелями предлагается ограниченный набор услуг по более низким ценам. Обычно в комплекс мотеля входят ресторан, бар, зал для просмотра кино, тренажерные и игровые помещения, бассейн и т.п. Клиентами являются разные категории туристов, но с акцентом на познавательном автотуризме;

– частная гостиница типа «ночлег и завтрак» (B&B) – тип гостиниц, получивший широкое распространение в США. Это гостиница малой, иногда средней вместимости, расположенная в пригороде или сельской местности. В обслуживание, как правило, входят завтрак и ранний легкий ужин в домашней обстановке. Клиенты – коммерсанты и маршрутные туристы, стремящиеся к домашнему уюту;

- пансион – предприятие с простым стандартом и ограниченным спектром услуг. Здесь предоставляются завтраки, обеды и ужины (полный пансион), которые могут получить только постоянно проживающие здесь клиенты. Пансион широко распространен в мировой практике. Проживание в пансионе обходится гораздо дешевле, чем в обычных гостиницах. Он не подпадает под категорию звездности, так как не обязан соответствовать стандартам. Традиционный пансион отличается небольшим количеством комнат и обычно рассчитан на проживание 10–20 человек (иногда количество мест доходит до 50). Чаще всего он принадлежит одной семье, которая и обслуживает постояльцев;
- бунгало – небольшое строение из легких материалов, используемое для размещения туристов. Получил широкое распространение в международных молодежных туристических центрах;
- кемпинг – лагерь для авто-, мото-, велотуристов, обычно расположенный в загородной местности, иногда недалеко от мотеля. Туристам предоставляются места для ночлега, часто в палатках или летних домиках, оборудованных кухнями для индивидуального приготовления пищи и некоторыми элементарными удобствами;
- ротель – передвижная гостиница, представляющая собой вагон с одно- или двухместными номерами (спальными отсеками), в которых расположены спальные кресла. Имеются отсек для переодевания, общая кухня, холодильник, общий туалет;
- флотель – крупная плавающая гостиница, большой отель на воде, специально оборудованное судно. Туристам предлагаются комфортабельные номера и ассортимент услуг для активного отдыха – бассейн, водные лыжи, снасти для рыбной ловли, оснащение для подводного плавания и подводной охоты, тренажерные залы, залы для конгрессов и конференций, библиотека, разнообразное информационное обеспечение (телефон, факс, компьютер и т.п.). В последнее время часто используется для организаций бизнес-туров, конгресс-туров, конгресс-круизов, обучающих туров;
- флайтель – чрезвычайно дорогой и немногочисленный вид гостиниц. Оборудован посадочной площадкой и системой связи с метеослужбами;
- ботель – небольшая гостиница на воде, в качестве которой используется соответствующим образом оборудованное судно;
- акватель – стационарный корабль, изъятый из эксплуатации как транспортное средство и используемый в качестве отеля.

Практическая работа №5-6

Деловая игра

«Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации»

Цель: Приобретение будущими специалистами навыков и практического опыта работы с нормативно-правовыми актами и законодательной базой при подготовке пакета документов при регистрации фирмы определенной организационно-правовой формы предпринимательской деятельности.

Задача игры состоит в том, чтобы на основе избранной ее участниками производственной или хозяйственной системы по профилю деятельности, обосновать для нее организационно-правовую форму хозяйствования фирмы.

Порядок проведения деловой игры и краткое описание методики выполнения ее основных этапов

1. На занятии, предшествующем данной деловой игре, студентам объясняют цель и задачи игры, рекомендуется литература, необходимая для подготовки к игре.

2. В начале деловой игры учебная группа разбивается на рабочие подгруппы по 5-8 человек, каждая из которых представляет собой творческий коллектив по реализации поставленной задачи в данной деловой игре.

3. В каждой группе выбирается руководитель, который обобщает мнения членов своей подгруппы относительно принимаемых ими решений, координирует ход проведения игры своей подгруппы и в заключение обобщает итоговые результаты игры.

4. Исходной предпосылкой в выборе организационно-правовой формы хозяйствования фирмы является определение подгруппой целевого назначения проектируемой фирмы, соответствующего профиля и характера ее деятельности.

5. Проведение деловой игры в рабочих подгруппах предполагает обоснование выбора организационно-правовой формы хозяйствования фирмы с учетом профиля ее деятельности.

Подготовка игры.

Руководитель игры:

1. Готовит образцы необходимых документов для игры;
2. Разрабатывает условия и сценарий игры;
3. Определяет регламент (расписание игры);
4. Разрабатывает инструкции игрокам и проводит инструктаж участников игры.

Участники игры:

1. Изучают рекомендованную к данной теме литературу;
2. Самостоятельно определяют источники информации по теме, подбирают и анализируют ее;
3. Готовят для обсуждения в подгруппах и окончательного утверждения свои предложения по: организационно – правовой структуре, виду продукции или услуги, количеству учредителей, размеру уставного капитала, пакету документов для регистрации, названию фирмы, фирменному знаку;
4. Разрабатывают организационно-правовую форму будущей фирмы для обсуждения в подгруппе, выработки оптимального варианта и окончательного его утверждения.

Условия игры:

1. В зависимости от количества студентов группа распределяется по подгруппам с учетом интересов участников по 5–8 человек в каждой.
2. Фирма создается в одной из организационно-правовой форм, определенных действующим законодательством;
3. Размер уставного капитала определяется действующим законодательством.
4. Руководитель игры исполняет должность работника районной налоговой инспекции и производит регистрацию фирмы, а после регистрации должность управляющего банка, открывающего расчетный счет.
5. Каждый участник игры располагает денежным капиталом в размере 20 тыс. руб., вложенных в один из коммерческих банков.

6. Создание, регистрация и развитие фирмы осуществляется за счет собственных средств и коммерческого кредита.

Сценарий игры

1. После распределения студентов на подгруппы руководитель ставит перед ними проблемную ситуацию – определить игровые роли в будущей фирме путем выборов.

2. На собраниях в подгруппах обсуждаются «домашние заготовки» и в соответствии со ст. 66, 69, 87, 96 ГК РФ утверждается организационно – правовая форма будущей фирмы. Устанавливается размер уставного капитала по ст. 90, 99 ГК РФ, доля участия в уставном капитале каждого участника, ее название, фирменный знак, вид продукции, место расположения фирмы (юридический адрес), источники финансирования.

3. Далее игра переходит в следующую стадию, на которой разрабатываются учредительные документы (учредительный договор, устав общества), утвержденные учредителями фирмы организационно-правовой формы, и представляют их на рассмотрение директору фирмы.

4. Разработанные документы визируются по линиям взаимосвязи, установленных должностей и представляются на утверждение руководителю игры.

5. На заключительной стадии игры участники переходят к обсуждению в подгруппах финансовых вопросов: предварительный анализ затрат на разработку учредительных договоров фирмы и иных видов затрат, связанных с открытием фирмы (регистрация фирмы, изготовление печати, открытие расчетного счета в банке и т. д.). Итоги обсуждения представляются директору и главному бухгалтеру фирмы.

В заключение деловой игры руководитель заслушивает краткие сообщения всех должностных лиц по итогам их работы и ставит задачи по подготовке к следующему циклу игры.

Выход (итог) игры.

Протокол общего собрания учредителей будущей фирмы.

Перечень документов, необходимых для регистрации фирмы.

Основное время должно быть направлено на создание и отработку документов, необходимых для регистрации фирмы. Учредительные документы фирмы устав и учредительный договор завершаются в форме самостоятельной работы и сдаются для учета и использования в последующих деловых играх.

Практическая работа №7.

Тема «Разработка концепции гостиничного предприятия. Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности».

Цель: Разработать концепцию гостиничного предприятия. Презентовать идею открытия собственного дела в профессиональной деятельности деятельности

Оснащение: практикумы, вспомогательный материал.

Порядок работы:

1. Внимательно изучите теоретический базис к практической работе .
2. Разработайте концепцию гостиничного предприятия.
3. Презентуйте идею открытия собственного дела в профессиональной деятельности.
3. Оформите работу. Сделайте выводы.

Теоретический базис

РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Концепция любого бизнеса призвана показать его будущую структуру, модель функционирования, обосновать финансовую привлекательность проекта для владельца, и объяснить ценность предоставляемых услуг для будущего клиента. Написанная на бумаге, концепция отеля потом воплощается в архитектурных эскизах и технических заданиях и становится отправной точкой для этапа реализации проекта.

Концепция гостиничного предприятия — фундаментальная основа его деятельности, которая обеспечивает стратегически успех гостиничной компании на рынке.

Формирование концепции происходит путем сопоставления различных значений нижеперечисленных элементов.

1. Оценка месторасположения.
2. Определение целевой аудитории (выбор сегмента рынка).
3. Определение целевых групп отеля в различные периоды потребления;
4. Выбор стратегии позиционирования и продвижение услуг;
5. Выбор формата (малая гостиница, отдельно стоящая гостиница, гостиничный комплекс).
6. Выбор типа гостиницы и звездности.
7. Разработка дизайна гостиницы, подбор оборудования.
8. Определение широты и глубины предоставляемых услуг.
9. Определение уровня сервиса и комплекса дополнительных услуг.
10. Формирование политики ценообразования.
11. Формирование программы рекламы и продвижения.
12. Формирование политики в области стимулирования сбыта.

13. Разработка методов достижения и поддержания конкурентоспособности гостиничного предприятия.

14. Прогноз загрузки гостиничного комплекса по годам (прогноз на 5—7 лет)

15. Доходы гостиничного комплекса.

16. Расчет параметров операционной деятельности гостиничного комплекса.

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

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

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

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

В связи со спецификой развития российского рынка гостиничных услуг особый интерес у международных сетей вызывает сегмент бизнес-отелей и конгресс-отелей.

Практическая работа № 8-11.

Тема «Разработка бизнес-плана гостиничного предприятия»

Цель: Научиться разрабатывать структуру бизнес-плана, в полной мере соответствующего его цели; научиться выделять наиболее значимую информацию отдельных разделов бизнес-плана.

Оснащение: практикумы, шаблон для заполнения бизнес плана.

Задание: В соответствии с шаблоном составьте бизнес-план гостиничного предприятия.

ФИО обучающегося _____

ШАБЛОН ДЛЯ ЗАПОЛНЕНИЯ БИЗНЕС-ПЛАНА

Оглавление

1	Резюме проекта	-
2	Описание предприятия	-
3	Анализ рынка	-
4	План сбыта и маркетинга	-
5	Инвестиционный план	-
6	План производства	-
7	Финансовый план	-
8	Оценка рисков	-
9	Выводы	-
	Приложения	-

Резюме.

Как работать с шаблоном?

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

- Наименование проекта _____
 - Характеристика организации, обращающейся за предоставлением средств:
 - наименование организации _____
 - организационно-правовая форма _____
 - форма собственности _____
 - количество разработчиков/ количество сотрудников _____
 - уставный фонд _____
 - оборот за последний год (для действующих организаций) _____
 - контактные данные (почтовый адрес, телефон) __________
 - банковские реквизиты (для действующих организаций) _____
 - _____
 - _____
 - _____
 - фамилия, имя, отчество, возраст и квалификация руководителя проекта _____
- краткие сведения о квалификации управленческого персонала, какими особенностями, применительно к настоящему проекту, обладает управленческий персонал _____

Информация об учредителях/ инициаторах проекта (команда проекта)

ФИО и год рождения	Контактная информация	Образование и квалификация	Опыт работы	Доля в основном капитале, %

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

- описание ситуации на рынке и в отрасли _____
- _____
- _____

- преимущество продукции или услуг предприятия _____

- собственные ресурсы компании и ее текущее финансовое состояние

- долгосрочные и краткосрочные цели проекта, какого роста можно ожидать, какие доходы предполагается получить, за какой период времени

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

- наличие лицензий, сертификатов, разрешений и т.д.

- ключевые экономические показатели эффективности проекта

- возможные риски и система страховок

Описание предприятия

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

Для существующих на рынке компаний:

- *Краткая история развития компании*
- *Основные виды деятельности;*
- *Отличительные черты компании;*
- *Основные достижения предприятия. Укажите, если есть какие-то награды, патенты, лицензии, сертификаты, ноу-хау;*
- *Показатели финансовой эффективности предприятия;*
- *Краткое описание основных клиентов.*

Для проектов на стадии создания:

- *Ваш (и членов команды) профессиональный опыт в избранной отрасли*

- *Профильные профессиональные достижения ваши и членов вашей команды.*

Описание продукта.

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

Коротко опишите ваш продукт (3-4 предложения).

Описание товаров/услуг (название товара (услуги); назначение продукции (услуг) и области их применения; наглядное изображение продукции (фотография или рисунок), если есть возможность; основные потребительские характеристики продукции (услуги); насколько данная продукция (услуга) отвечает требованиям законодательства, традициям и обычаям страны рынка; имеет ли данная продукция торговую марку; особенности дизайна продукции; особенности технологии изготовления /продаж продукции; почему потребители отдадут предпочтение данному товару фирмы; уникальные свойства и отличие продукции (услуг) от уже реализуемой на рынке; организация предпродажного и послепродажного обслуживания данного товара (если это техническое изделие); насколько сложна подготовка потребителя для использования продукта)

Представьте здесь ваш продукт визуально (графически, схематично, фотографию – в зависимости от характера вашей деятельности), если это возможно. Наглядное представление вашего продукта не должно быть более одного листа А4. Иногда бывает сложно визуально изобразить некоторые продукты, особенно в сфере услуг, в таком случае переходите к следующим заданиям.

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

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

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

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

Приведите примеры использования продукции.

Перечислите основные этапы производства вашего продукта (оказания услуг).

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

Насколько ваши товары или услуги соответствуют принятым стандартам

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

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

Укажите, имеются ли возможности для дальнейшего развития продукта

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

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

Опишите функциональные и потребительские свойства конкурирующих продуктов

Почему продукты конкурентов пользуются определенным спросом?

Какие принципы ценообразования у конкурентов, почему их товары и услуги стоят именно столько

Опишите основные методы продвижения товаров и услуг, используемые конкурентами.

Что отмечают потребители в своих отзывах о вашем продукте. Если есть письменные отзывы, либо рекомендации, приведите их в приложении.

Анализ рынка

Вам надо заполнить раздел «Анализ рынка» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. В этой части необходимо описать в общих словах ту среду, в которой планирует действовать ваше предприятие. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4, не считая таблиц.

ОПИШИТЕ ДИНАМИКУ внешней среды

Анализ внешней среды предприятия

– Изучение правовых аспектов, присущих выбранной деятельности предприятия.

Определение основных типов законодательства для выбранной деятельности предприятия, как для постоянного, так и для временного использования, а также как существующее законодательство влияет на ваши виды услуг, на то, как они предлагаются на рынок и каким образом осуществляются? Главное здесь - определить возможности контроля за возникающим дополнительным риском для вашего предприятия, который может затруднить или облегчить достижение ваших целей. Еще раз вспомним о том, что промышленные ассоциации и журналы являются наилучшим источником информации о политических и юридических факторах, которые могут повлиять на ваш бизнес. Таблица 1 поможет определить проблемы и степень риска, которые необходимо оценить.

Таблица 1

Политика и нормативные положения

Описание нормы	Фактор риска	Действия компании
1. Тарифы на использование дерева мягких пород	Низкий	Пока никаких, ибо не ожидается изменений в ценах на сырье на внутреннем рынке
2.		
3.		

– Анализ научно-технического прогресса в данной отрасли;

Анализ развития отрасли в области технологии. Определение основных тенденций развития технологии в будущем. Здесь необходимо выявить главные направления (например, технологические изменения, моду и т.п.), влияющие на промышленность или бизнес, которым вы намерены заниматься. Информацию относительно этих направлений можно получить путем ознакомления с соответствующей литературой и обсуждений с покупателями и поставщиками. Это поможет узнать, какие изменения, по их мнению, произойдут в интересующей вас отрасли экономики. Определив главные тенденции, которые будут иметь влияние в вашей сфере бизнеса, вы должны решить, каким образом ваш бизнес будет адаптироваться к этим тенденциям. Таблица 2 показывает, как компания "X" определила направления в своей отрасли и как ее план вписывается в эти направления.

Тенденции изменения научно-технической среды

Основные тенденции	Запланированные действия
1. Переход от одной продукции к другой.	1. Расширить рынок, где изготовленная продукция ещё популярна.
2.	2.
3.	3.

– Изучение динамики развития экономического развития данной отрасли.

Определяются перспективы отрасли для роста и развития (прибыльность отрасли, темпы ее расширения). Эту информацию можно получить путем анализа динамики потребления данного товара в регионе. Форма 2 поможет выявить основные тенденции развития всего рынка потребления данной продукции.

Динамика потребления товара

	1-й год, тыс. ед.	2-й год, тыс. ед.	3-й год, тыс. ед.	N год, тыс. ед.	Годовой прирост в % (2 год к пер- вому)	Годовой прирост в % (3 год ко второму)	Годовой прирост в % (N год к третьему)
1. Вид про- дукции	21,12	11,23	28,43	34,0	53,17	253,16	119,6
2.							
...							

Вывод: Потребление в данном регионе ежегодно увеличивается в среднем в 1,5 раза в год. Падение потребления во втором году зависели от следующих причин (перечислить причины падения потребления, например – снижение уровня доходов, недостаток товара на рынке и т.д.)

– Изучение демографических и социально-культурных аспектов данного региона.

Анализ основных отличий в потреблении товаров в данном регионе будет зависеть от количества основных покупателей, которые будут приобретать Вашу продукцию. Если Вы изучите группу людей, которые покупают определенный продукт, Вы обнаружите, что они обладают некоторыми общими характеристиками. Например, если Вы продаете детские чулочно-носочные изделия, Вы должны были уяснить, что Ваши индивидуальные покупатели в основном будут соответствовать следующим характеристикам:

- они женщины,
- они находятся в детородном возрасте,
- они имеют или ожидают младенца,
- они имеют общую сумму доходов, которая делает для них доступной цену за Ваш продукт.

Портрет целевого покупателя товаров / услуг, наиболее часто приобретающего продукт/услугу, выглядит следующим образом (пол, возраст, социальное положение, уровень дохода, хобби, привычки, где отдыхают, учатся, какие газеты и журналы читают и т.д.): _____

ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА, НА КОТОРОМ РАБОТАЕТ ПРЕДПРИЯТИЕ

Характеристика рынка _____

Примерная емкость рынка _____

Ожидаемая доля рынка, которую ваша фирма планирует захватить _____

Характеристика существующих конкурентов

А) определите ваших конкурентов (аргументируйте свой выбор);

Б) выберите критерии сравнения, ранжируйте их по степени важности (критерии должны быть измеримы или оцениваемы по конкретным признакам);

В) определите ваши превосходные отличия и упущения;

Г) определите конкурентные преимущества, которые необходимо формировать и развивать.

Ответьте на следующие вопросы:

ЧТО ВХОДИТ В ФОКУС КОНКУРЕНЦИИ ВАШИХ КЛИЕНТОВ?

ЧЕМ ВЫ ОТЛИЧАЕТЕСЬ/ПЛАНИРУЕТЕ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ КОНКУРЕНТОВ?

СОВПАДАЮТ ЛИ ВАШИ ПРЕВОСХОДНЫЕ ОТЛИЧИЯ С ФОКУСОМ КОНКУРЕНЦИИ?

КАКИЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НЕОБХОДИМО РАЗВИВАТЬ?

Анализ конкурентов

Название фирмы конкурента	Основные товары/услуги конкурента	Местоположение конкурента	Основные конкурентные преимущества
1.			
2.			
3.			

Характеристика потенциальных конкурентов и потенциальных угроз для вашего бизнеса _____

1. ПРОВЕДИТЕ SWOT – АНАЛИЗ ВАШЕГО БИЗНЕСА

	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ВАШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.
ВОЗМОЖНОСТИ ВА- ШЕГО БИЗНЕСА 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса помогут реализовать эти возможности?	Как преодолеть слабые стороны вашего бизнеса через использование возможностей?
УГРОЗЫ ВАШЕМУ БИЗНЕСУ 1. 2. 3. 4. 5. 6.	Какие сильные стороны вашего бизнеса можно использовать для нейтрализации этих угроз?	Как минимизировать слабости, чтобы избежать угроз?

Рекомендации по реализации стратегии исследуемого предприятия, разработанные на основе матрицы SWOT -анализа.

План маркетинга

Как работать с шаблоном?

Вам надо заполнить раздел «Маркетинг» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5- 6 страниц А4, не считая таблиц.

Коротко опишите вашу ценовую политику (полстранички).

Напишите, какие цены на ваши продукты вы планируете установить. Распишите, из каких составляющих складывается ваша цена (себестоимость + наценка), а также влияние фактора конкуренции на цену.

Ответьте на вопросы:

- каким образом рассчитывается цена продукта

Конкурентное ценообразование применяется и в случаях борьбы за подряды в ходе закрытых торгов. В подобных ситуациях при назначении своей цены фирма отталкивается от ожидаемых ценовых предложений конкурентов, а не от зависимости между ценой и показателями собственных издержек или спроса.

Цена и объем продукции (услуги)

Продукт	Цена конкурентов	Планируемая цена			Цена
		Метод определения	Диапазон цен		
			min.	max	

- какие факторы принимаются во внимание при установлении цены

- чувствителен ли продукт к колебаниям цен

- какова стратегическая линия ценового поведения на рынке

Заполните таблицу ежемесячно на год ПЛАНА ПРОДАЖ:

План-продажи

Наименование показателей	Ед. изм.	Периоды (по месяцам)												Итого за год
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Изделие (услуга) А:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
2. Изделие (услуга) В:														
• объем продаж	ед.													
• цена за ед.	тыс. руб.													
• выручка от продаж	тыс. руб.													
Всего: выручка от продаж	тыс. руб.													

Опишите, какой объем продаж (ед. продукции в мес./квартал) планируете продавать. Аргументируйте, на чем основывается прогноз.

Исходя из планируемого объема продаж, рассчитайте выручку от продаж (цена за ед. продукции x объем продаж).

Определите «ВОРОНКУ» продаж. Рассчитайте, например, сколько вам необходимо сделать звонков, провести встреч, разослать коммерческих предложений – и к скольким заключенным договорам они приведут?

Опишите план продвижения ваших продуктов (1 – 1,5 стр.) Охарактеризуйте ту целевую аудиторию, на которую вы собираетесь воздействовать (размер и особенности целевого рынка). Информация об этом уже может содержаться в разделе бизнес-плана «Анализ рынка». Тогда повторяться не стоит, а просто сделать ссылку на этот раздел.

Рассчитайте бюджет, который необходимо выделить на продвижение.

Опишите, какие инструменты продвижения будут наиболее эффективными для продвижения вашего товара, и составьте план-график работ (баннеры, реклама в специализированных СМИ, сайт в Интернет, листовки и т.д.).

Программа по организации продвижения (рекламных мероприятий)

Статьи расходов, _____	ян	фв	мрт	ап	май	юн	ил	ав	сн	ок	нб	дк	Σ
Итого													

Производственный план.

Вам надо заполнить раздел «Производственный план» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4.

Опишите технологический процесс на языке доступном непрофессионалу. Укажите в описании:

- Последовательность выполнения операций;
- Необходимое оборудование и приспособления;
- Вид исходного сырья и материалов;
- Режим обработки изделия;
- Тип производства (единичное, серийное или массовое);
- Метод организации производства;
- Структуру производственного цикла;
- Схему технологического процесса.
- График производственного процесса от сырья до конечной продукции;
- Возможности совершенствования технологии производства.

Для написания производственной программы, заполните таблицу.

Таблица 1. Производственная программа.

№	Наименование продукции	Ед. изм.	Объем производства по периодам					
			2009 год				2010 год	
			I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I п/2	II п/2
1	Продукция А							
2	Продукция Б							
	Итого							

Опишите важнейшие производственные мощности и их назначение.

Укажите, где вы планируете взять производственные, складские и офисные площади.

Представьте потребность в оборудовании вы можете в виде следующей таблицы.

Таблица 2. Потребность в оборудовании и технических средствах.

№	Наименование оборудования	Тип / модель	Завод-изготовитель	Сроки поставки	Стоимость тыс.руб.
1					
2					
3					
	<i>Итого:</i>				

Если у вас уже имеется какое-либо оборудование, укажите это. Опишите условия, на которых вы планируете приобретать оборудование.

Укажите, что является основным сырьем. Кем оно поставляется? Участвует ли в производственном процессе на каких-либо промежуточных стадиях третья сторона?

Укажите потребность в материалах и ресурсах, заполнив следующую таблицу.

Таблица 3. Потребность в материалах и ресурсах.

Наименование вида материальных ресурсов	Потребность на проект в 2009 году					Поставщики
	1 квартал		2 квартал		И т.д.	
	Стоим. выражение	Натур. выражение	Стоим. выражение	Натур. выражение		
Материалы – всего В том числе: Вида А Вида Б И т.д.						
Покупные комплектующие – всего: Вида А Вида Б И т.д.						
Тара, упаковка						
Всего						

Укажите альтернативных поставщиков сырья и материалов.

Опишите требования к квалификации и наличие необходимого персонала:

- административный персонал;
- инженерно-технический персонал;
- производственный персонал;
- условия оплаты и стимулирования;
- условия труда;
- структура и состав подразделений;
- обучение персонала;
- предполагаемые изменения в структуре персонала по мере развития предприятия.

Опишите потребность в средствах на оплату труда, заполнив следующую таблицу.

Таблица 4. Численность работающих, расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды

Показатели	Единица измерения	год				2 год				3 год		
		Всего	по кварталам				Всего	по кварталам				
			I	II	III	IV		I	II		III	IV
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
<p>Численность работающих по проекту, всего</p> <p>в том числе:</p> <p>1. рабочие, непосредственно занятые производством продукции</p> <p>2. рабочие, служащие и ИТР, не занятые непосредственно производством продукции</p> <p>3. сотрудники аппарата управления на уровне цехов и организации</p> <p>4. сотрудники, занятые сбытом продукции</p> <p>нужды</p>												

Расходы на оплату труда и отчисления на социальные нужды												
5. Расходы на оплату труда рабочих, непосредственно занятых производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
6. Расходы на оплату труда рабочих, служащих и ИТР, не занятых непосредственно производством продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
7. Расходы на оплату труда сотрудников аппарата управления на уровне цехов и организации, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные нужды												
8. Расходы на оплату труда сотрудников службы сбыта продукции, всего в том числе: заработная плата отчисления на социальные												

<p>9. Расходы на оплату труда, всего</p> <p>в том числе:</p> <p>заработная плата</p> <p>отчисления на социальные нужды</p>												

Объясните, как вы планируете контролировать качество вашей продукции.

Представьте затраты в виде таблицы.

Таблица 5. Смета затрат на годовой план производства.

Показатели	Всего	Продукт 1	Продукт 2	Продукт 3
ИТОГО:				

Организационный план

Вам надо заполнить раздел «Организационный план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. После заполнения, текст, выделенный курсивом, необходимо удалить. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 3-4 страниц А4. Старайтесь избегать фантазий, придерживайтесь реалистичности. Перед заполнением тщательно взвесьте свои возможности и помните: чем взвешеннее ваш организационный план, тем легче будет его реализовывать на практике.

Опишите организационно-правовую форму планируемой организации (2/3 страницы). Аргументируйте преимущества выбранной формы собственности для вашего бизнеса.

Схематично изобразите организационную структуру планируемой компании. Стрелочками обозначьте систему взаимодействия, ответственности и подчиненности. Кратко опишите основные функции каждой штатной единицы организационной структуры.

Заполните таблицу для основных сотрудников вашей компании. Если у вас уже есть менеджеры, также охарактеризуйте в соответствии с таблицей.

Таблица. Профиль должности.

Критерий	Содержание
Основное образование	
Дополнительное образование, специализация	
Необходимый опыт работы	
Задачи	
Знания	
Навыки, умения, деловые качества	
Личностные качества	
Мотивация (что можем предложить)	

Составьте регламентирующие документы, по которым планируете взаимодействовать с партнерами и сотрудниками. Преимущественно это служебные функции, выраженные в Ключевых показателях эффективности.

Можете использовать Шаблон Матрицы для заполнения:

Стратегическая цель	КПЭ	Ед. изм.	План	Описание формулы	Отв. за расчет по КРІ

Обязательно в шаблоне указать должность и период (месяц, квартал, год).

*Опишите, какие стимулы вы планируете использовать для мотивации партнеров/сотрудников? Разделите материальное и нематериальное стимулирование. В материальном стимулировании определите, какая часть будет **постоянной (оклад)**, не зависящей от результатов деятельности, и размер **переменной части** (премии за достигнутые показатели эффективности).*

Опишите варианты нематериального стимулирования. (Пользуйтесь Табл. «Стимулирование работников с разным типом мотивации»).

В соответствии с принципом SMART опишите цели, необходимые для запуска бизнеса. Это необходимо для того, чтобы из разряда расчетов и планирования перейти к реальной бизнес-деятельности.

Риски.

Вам надо заполнить раздел «Риски» вашего бизнес-плана, выполнив соответствующие задания и заполнив предлагаемые таблицы. В итоговую версию Вашего бизнес-плана включите задания №3 и №4. Не подходите к заполнению шаблона формально. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 2-3 страницы А4.

1. Выпишите все возможные риски проекта:

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

2. Определите последствия наступления каждого риска;

№	Риск	Последствия
1		
2		
3		
4		
5		

3. Определите вероятность наступления каждого риска, заполнив «карту рисков» - впишите каждый риск в соответствующий квадрат на пересечении осей «вероятность-размер ущерба»;

Карта рисков

Вероятность				
<i>Высокая</i>	1.	1.	1.	Размер ущерба
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Средняя</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
<i>Малая</i>	1.	1.	1.	
	2.	2.	2.	
	3.	3.	3.	
	<i>малый</i>	<i>средний</i>	<i>большой</i>	

4. Заполните «Матрицу реагирования и упреждения рисков», занесите в нее риски, имеющие среднюю и высокую вероятность наступления и имеющие самые неблагоприятные последствия.

Матрица реагирования и упреждения рисков

<i>№</i>	<i>Риски</i>	<i>Индикаторы наступления</i>	<i>упреждение</i>	<i>реагирование</i>	<i>ответственный</i>
1					
2					

Как заполнить «матрицу реагирования и упреждения рисков»

А. в графе «№» - пишете порядковый номер риска;

Б. в графе «Риски» записываете риски, имеющие наибольший размер ущерба и высокую или среднюю вероятность наступления;

В. В графе «Индикаторы наступления» выписываете те события или показатели, по которым вы узнаете, что рисковое событие случилось и необходимо начинать мероприятия по реагированию.

Г. В графе «Упреждение» необходимо записать действия, которые помогут предотвратить наступление рискового события.

Д. В графе «Реагирование» вам перечислить мероприятия, которые вы будете реализовывать в случае наступления риска.

Е. За каждым риском должен быть закреплен ответственный человек. Его задача реализация упреждающих мер, своевременное обнаружение наступления риска, реализация мероприятий по реагированию. За наиболее вероятные риски с большим размером ущерба отвечает первое лицо компании, менее значимые риски можете делегировать.

Финансовый план

Вам надо заполнить раздел «Финансовый план» вашего бизнес-плана, заменяя текст, выделенный курсивом на данные вашего проекта. Желательно, чтобы объем данного раздела не превышал 5 страниц А4. Помните, этот раздел является ключевым, по нему планируются затраты на реализацию проекта и определяется его эффективность.

Опишите из каких статей затрат складывается себестоимость вашего продукта. Уточните, какие из этих затрат носят постоянный и переменный характер.

Опишите, сколько всего потребуется инвестиций в ваш проект, какие из планируемых затрат будут единовременными. Уточните, какой суммой вы располагаете и какая часть дополнительных инвестиций необходима.

Опишите планируемый доход (прибыль) ежемесячно. Можно сослаться на раздел «Маркетинг» пункт «План продаж». Дополнительно можно вставить таблицу прогнозирования продаж.

Рассчитайте рентабельность ваших продуктов/услуг. Дополнительно рассчитайте такие показатели, как рентабельность инвестиций.

Опишите, какова точка безубыточности вашего проекта (как в денежном выражении, так и в единицах продукции).

Рассчитайте срок окупаемости вашего проекта. Заполните таблицу (англ. cash flow):

Период времени (месяцы)	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Ноя.	Дек.
Доходы												
Затраты												
Чистая прибыль												
Коэфф. дисконт.												
Прибыль дисконт.												

Список использованных источников

Основная литература

1. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 417 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07575-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/437823>.

2. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебное пособие для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 420 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05995-3. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/438924>.

3. Купцова, Е. В. Бизнес-планирование : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. В. Купцова, А. А. Степанов. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 435 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-11053-1. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/444382>.

Дополнительная литература:

1. Магомедов, А. М. Экономика организации : учебник для среднего профессионального образования / А. М. Магомедов. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 323 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-07155-9. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441535>.

2. Скобкин, С. С. Экономика организации в гостиничном сервисе : учебник и практикум для среднего профессионального образования / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 373 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-09811-2. —

Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/442400>.

3. Чеберко, Е. Ф. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 219 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-05041-7. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://biblio-online.ru/bcode/441329>.

Нормативные документы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации
2. Налоговый кодекс Российской Федерации
3. Трудовой кодекс Российской Федерации
4. Федеральный закон от 8 мая 1996 г. N 41-ФЗ "О производственных кооперативах" (с изменениями от 14 мая 2001 г., 21 марта 2002 г., 18 декабря 2006 г.)
5. Федеральный закон от 6 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 18.10.2007 № 230-ФЗ, от 22.07.2008 № 159-ФЗ, от 23.07.2008 № 160-ФЗ, от 02.08.2009 № 217-ФЗ, от 27.12.2009 № 365-ФЗ)
6. Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 129-ФЗ "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей"(в редакции Федеральных законов РФ от 23 июня 2003 г. N [76-ФЗ](#), от 8 декабря 2003 г. N 169-ФЗ от 02.11.2004 N 127-ФЗ, от 02.07.2005 N 83-ФЗ, от 05.02.2007 N 13-ФЗ, от 19.07.2007 N 140-ФЗ, от 01.12.2007 N 318-ФЗ; с изм., внесенными Федеральным законом от 27.10.2008 N 175-ФЗ)

Интернет ресурсы

1. <http://www.mybiz.ru/> Свой бизнес/электронный журнал.
2. <http://www.registriruisam.ru/index.html> Документы для регистрации и перерегистрации ООО (в соответствии с ФЗ-312) и ИП. Рекомендации

по выбору банка и открытию расчетного счета.

http://productm.ru/books/business_structure/book7/p10/

3. Мультимедийное модульное издание «Строим отель» People & Life media group, 2009.
4. <https://navigator.smbn.ru/st/14> /Бизнес-навигатора МСП.