

Разработчики:

Кандидат экономических наук Вишнякова А. Б.

Рабочая программа дисциплины (модуля) составлена в соответствии с требованиями ФГОС ВО по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утвержденного приказом Минобрнауки от 08.06.2017 № 516, с учетом трудовых функций профессиональных стандартов: "Экскурсовод (гид)", утвержден приказом Минтруда России от 24.12.2021 № 913н; "Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц", утвержден приказом Минтруда России от 07.05.2015 № 282н; "Специалист по организации конгрессных мероприятий", утвержден приказом Минтруда России от 19.06.2024 № 303н.

Согласование и утверждение

№	Подразделение или коллегиальный орган	Ответственное лицо	ФИО	Виза	Дата, протокол (при наличии)
1	Институт маркетинга, логистики и сервиса	Заведующий кафедрой, руководитель подразделения, реализующего ОП	Яхнеева И. В.	Рассмотрено	26.05.2026, № 10

1. Цель и задачи освоения дисциплины (модуля)

Цель освоения дисциплины - Освоение студентами теоретических и практических знаний, приобретение умений, навыков в области анализа исходных данных, необходимых для расчета экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов

Задачи изучения дисциплины:

- Приобретение теоретических знаний и практических навыков в области взаимодействия участников рынка оценочных услуг;
- Формирование практических навыков в реализации основных подходов к оценке бизнеса;
- Овладение различными методами оценки стоимости бизнеса.

2. Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Компетенции, индикаторы и результаты обучения

ПК-2 Способен осуществлять контроль и оценку эффективности деятельности подразделений туристских организаций и гостиничных комплексов

ПК-2.3 Обосновывает решения контроля и оценки эффективности деятельности организаций сферы туризма и гостеприимства

Знать:

ПК-2.3/Зн1 Способы контроля и оценки эффективности деятельности подразделений

Уметь:

ПК-2.3/Ум1 Обосновывать и оценивать эффективность деятельности подразделений туристических организаций и гостиничных комплексов

Владеть:

ПК-2.3/Нв1 Навыками оценки эффективности деятельности организаций сферы туризма и гостеприимства

ПК-5 Способен осуществлять разработку, ресурсное обеспечение, реализацию и продвижение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма

ПК-5.2 Разрабатывает туристские проекты и реализует программы их маркетингового продвижения в потребительском и корпоративном сегментах

Знать:

ПК-5.2/Зн1 Способы разработки ресурсного обеспечения, реализации и продвижения туристских проектов, включая конгрессные мероприятия

Уметь:

ПК-5.2/Ум1 Реализовывать и продвигать туристские проекты, включая конгрессные мероприятия

Владеть:

ПК-5.2/Нв1 Навыками продвигать туристские проекты включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма

ПК-5.3 Планирует оптимальное ресурсное обеспечение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма

Знать:

ПК-5.3/Зн1 Способы разработки инвестиционного проекта

Уметь:

ПК-5.3/Ум1 Формировать экспертное заключение о возможности реализации инвестиционного проекта в современных условиях

Владеть:

ПК-5.3/Нв1 Навыками владения различными способами решения задач в рамках цели проекта

3. Место дисциплины в структуре ОП

Дисциплина (модуль) «Оценка стоимости бизнеса» относится к формируемой участниками образовательных отношений части образовательной программы и изучается в семестре(ах): Очная форма обучения - 7, Очно-заочная форма обучения - 9.

В процессе изучения дисциплины студент готовится к решению типов задач профессиональной деятельности, предусмотренных ФГОС ВО и образовательной программой.

Компетенция	Предшествующие дисциплины	Последующие дисциплины
ПК-2 - Способен осуществлять контроль и оценку эффективности деятельности подразделений туристских организаций и гостиничных комплексов		
ПК-2.3 Обосновывает решения контроля и оценки эффективности деятельности организаций сферы туризма и гостеприимства	Основы финансового и экономического анализа, Основы финансовых расчетов, Производственная практика: сервисная практика	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: сервисная практика
ПК-5 - Способен осуществлять разработку, ресурсное обеспечение, реализацию и продвижение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма		
ПК-5.2 Разрабатывает туристские проекты и реализует программы их маркетингового продвижения в потребительском и корпоративном сегментах	Информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности, Консультационный проект, Нейросетевые технологии в социальных медиа, Производственная практика: сервисная практика	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Консультационный проект, Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: сервисная практика, Реклама и связи с общественностью в туризме
ПК-5.3 Планирует оптимальное ресурсное обеспечение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма	Производственная практика: сервисная практика, Экономика организации	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы, Производственная практика: преддипломная практика, Производственная практика: сервисная практика

4. Объем дисциплины (модуля) и виды учебной работы

Очная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Групповая контактная работа (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Седьмой семестр	180	5	72	36	36	2	0,3	71,7	Экзамен

Всего	180	5	72	36	36	2	0,3	71,7	34
-------	-----	---	----	----	----	---	-----	------	----

Очно-заочная форма обучения

Период обучения	Общая трудоемкость (часы)	Общая трудоемкость (ЗЕТ)	Контактная работа (часы, всего)	Лекционные занятия (часы)	Практические занятия (часы)	Групповая контактная работа (часы)	Индивидуальная контактная работа (часы)	Самостоятельная работа (часы)	Промежуточная аттестация
Девятый семестр	180	5	4	2	2	2	0,3	139,7	Экзамен
Всего	180	5	4	2	2	2	0,3	139,7	34

5. Содержание дисциплины (модуля)

5.1. Разделы, темы дисциплины и виды занятий

(часы промежуточной аттестации не указываются)

Очная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Теоретические основы оценки стоимости бизнеса	72	18	18	36
Тема 1.1. Основы оценки стоимости бизнеса. Регулирование оценочной деятельности РФ.	8	2	2	4
Тема 1.2. Анализ финансового состояния компании, как действующего предприятия	8	2	2	4
Тема 1.3. Оценка стоимости предприятия доходного подхода Метод прямой капитализации	8	2	2	4
Тема 1.4. Концептуальные подходы управления стоимостью акционерного капитала	8	2	2	4
Тема 1.5. Методы определения ставки дисконтирования к оценке стоимости бизнеса	8	2	2	4

Тема 1.6. Метод дисконтированных денежных потоков	8	2	2	4
Тема 1.7. Управление стоимостью инвестиционного капитала в стратегическом менеджменте	8	2	2	4
Тема 1.8. Сравнительный подход к оценке стоимости бизнеса	8	2	2	4
Тема 1.9. Затратный подход к оценке стоимости бизнеса	8	2	2	4
Раздел 2. Особенности оценки стоимости бизнеса	71,7	18	18	35,7
Тема 2.1. Оценка стоимости бизнеса как имущественного комплекса, приносящего доход	8	2	2	4
Тема 2.2. Оценка контрольных неконтрольных акций предприятий	8	2	2	4
Тема 2.3. Оценка стоимости недвижимости в затратном подходе к оценке бизнеса	8	2	2	4
Тема 2.4. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств в затратном подходе к оценке бизнеса	8	2	2	4
Тема 2.5. Оценка стоимости нематериальных активов	8	2	2	4
Тема 2.6. Определение итоговой величины стоимости бизнеса	8	2	2	4
Тема 2.7. Информационное обеспечение бизнеса	8	2	2	4
Тема 2.8. Примеры методов оценки бизнеса в российских условиях	8	2	2	4
Тема 2.9. Оценочные методы при проведении процедур банкротства	7,7	2	2	3,7

Очно-заочная форма обучения

Наименование раздела, темы	Всего	Лекционные занятия	Практические занятия	Самостоятельная работа
Раздел 1. Теоретические основы оценки стоимости бизнеса	70,4	1	1	68,4

Тема 1.1. Основы оценки стоимости бизнеса. Регулирование оценочной деятельности РФ.	8,6	1		7,6
Тема 1.2. Анализ финансового состояния компании, как действующего предприятия	7,6			7,6
Тема 1.3. Оценка стоимости предприятия доходного подхода Метод прямой капитализации	7,6			7,6
Тема 1.4. Концептуальные подходы управления стоимостью акционерного капитала	7,6			7,6
Тема 1.5. Методы определения ставки дисконтирования к оценке стоимости бизнеса	7,6			7,6
Тема 1.6. Метод дисконтированных денежных потоков	8,6		1	7,6
Тема 1.7. Управление стоимостью инвестиционного капитала в стратегическом менеджменте	7,6			7,6
Тема 1.8. Сравнительный подход к оценке стоимости бизнеса	7,6			7,6
Тема 1.9. Затратный подход к оценке стоимости бизнеса	7,6			7,6
Раздел 2. Особенности оценки стоимости бизнеса	73,3	1	1	71,3
Тема 2.1. Оценка стоимости бизнеса как имущественного комплекса, приносящего доход	8,6	1		7,6
Тема 2.2. Оценка контрольных неконтрольных акций предприятий	7,6			7,6
Тема 2.3. Оценка стоимости недвижимости в затратном подходе к оценке бизнеса	7,6			7,6
Тема 2.4. Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств в затратном подходе к оценке бизнеса	7,6			7,6
Тема 2.5. Оценка стоимости нематериальных активов	7,6			7,6
Тема 2.6. Определение итоговой величины стоимости бизнеса	8,6		1	7,6
Тема 2.7. Информационное обеспечение бизнеса	7,6			7,6
Тема 2.8. Примеры методов оценки бизнеса в российских условиях	7,6			7,6

Тема 2.9. Оценочные методы при проведении процедур банкротства	10,5			10,5
--	------	--	--	------

5.2. Контрольные мероприятия по дисциплине

Вид контроля	Форма контроля/Оценочное средство
Текущий контроль	тестирование
Промежуточная аттестация	Экзамен

№ п/п	Наименование раздела	Вид контроля/ используемые оценочные материалы	
		Текущий	Промежут. аттестация
1	Теоретические основы оценки стоимости бизнеса	тестирование	Экзамен
2	Особенности оценки стоимости бизнеса	тестирование	Экзамен

6. Оценочные материалы текущего контроля

1. Теоретические основы оценки стоимости бизнеса тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Выберите один вариант ответа !. Какими подходами к оценке рыночной стоимости промышленной компании наиболее соответствует определение ее стоимости как действующего предприятия: 1. доходный подход; 2. рыночный подход; 3. имущественный (затратный подход) подход	Ответ: 1.	ПК-2, ПК-5
2	Выберите один вариант ответа В какой из упрощенных моделей оценки бизнеса коэффициент капитализации совпадает со ставкой дисконта: 1. в модели Гордона 2. в модели Инвуда 3. в модели Ринга 4. в модели Хоскальда 5. в модели капитализации постоянного и не ограниченного во времени дохода	Ответ: 1	ПК-2, ПК-5
3	Выберите один вариант ответа Что из перечисленного ниже противоречит модели Гордона: 1. оцениваемый бизнес является неопределенно длительным; 2. темп роста прибыли стабилен и умерен; 3. прогнозный период больше остаточного периода	Ответ: 3.	ПК-2, ПК-5
4	Выберите один вариант ответа Если бизнес приносит нестабильный доход, какой метод целесообразно использовать для его оценки? 1. метод избыточных прибылей; 2. метод капитализации дохода; 3. метод чистых активов; 4. метод дисконтирования денежных потоков	Ответ: 3.	ПК-2, ПК-5
5	Выберите один вариант ответа Какой подход к оценке собственности основан на экономическом принципе ожидания: 1. сравнительный; 2. затратный; 3. доходный	Ответ: 3.	ПК-2, ПК-5

6	<p>Сопоставьте подход к оценке бизнеса с его характеристикой.</p> <p>1. Затратный подход 2. Доходный подход 3. Сравнительный подход</p> <p>А. Оценивает бизнес исходя из способности генерировать прибыль в будущем. Б. Основан на анализе сделок с похожими компаниями на рынке, использует мультипликаторы В. Основан на подсчете стоимости всех активов компании как материальных, так и нематериальных за вычетом обязательств.</p> <p>Ответ: 1-В, 2-А, 3-Б</p>	ПК-2, ПК-5
7	<p>Установите соответствие между методом сравнительного подхода и его характеристикой.</p> <p>1. Метод компании – аналогов (рынка капитала) 2. Метод «сделок» или «продаж» 3. Метод отраслевых коэффициентов</p> <p>А. применяется при наличии данных о значениях отраслевых мультипликаторах. Б. используется для оценки приобретения предприятия в целом или мажоритарного пакета акций. В. применяется при наличии информации о ценах сделок с аналогичными компаниями.</p> <p>Ответ: 1-Б, 2-В, 3-А.</p>	ПК-2, ПК-5
8	<p>Установите соответствие между понятием и его определением</p> <p>Оценочный мультипликатор – это соотношение между...</p> <p>-ценой и финансовыми показателями; -ценой и качеством продукции; -финансовыми показателями и балансовой стоимостью активов предприятия.</p> <p>Ответ: А</p>	ПК-2, ПК-5
9	<p>Последовательность этапов сравнительного подхода к оценке бизнеса. Назовите этапы по порядку.</p> <p>1. внесение итоговых поправок и степень контроля. 2. расчет оценочных мультипликаторов. 3. применение мультипликаторов к оцениваемому предприятию. 4. финансовый анализ и повышение уровня сопоставимости информации. 5. выбор величины стоимости оцениваемого предприятия. 6. Изучение рынка и поиск аналогичных предприятий в отношении которых имеется информация о ценах сделок или котировок акций</p> <p>Ответ: 6,4,2,3,5,1</p>	ПК-2, ПК-5
10	<p>Расположите в правильной последовательности этапов определения стоимости</p> <p>А. Сбор информации Б. Подписание договора на оценку В. Определение стоимости компании Г. Формирование отчета об оценке. Д. Вывод итоговой величины стоимости.</p> <p>Ответ: Б, А, В, Г, Д.</p>	ПК-2, ПК-5
11	<p>Решите задачу</p> <p>1. На сколько процентов прирастет стоимость бизнеса в случае прироста дивидендов на 1%, если стоимость бизнеса составляет 12000, дивиденды- 4400, ставка дисконтирования -23%</p> <p>1. 0,3 2. 0,5 3. 0,7</p> <p>Ответ: 1</p>	ПК-2, ПК-5
12	<p>Решите задачу</p> <p>2. Определить стоимость бизнеса, если известно, что дивидендные выплаты по акциям на очередной прогнозный период составляют 1250. Ожидаемый темп роста дивидендов-3% в год. Требования к доходности от вложений в бизнес- 25%.</p> <p>1. 6700 2. 5683 3. 9300</p> <p>Ответ: 2</p>	ПК-2, ПК-5
13	<p>Решите задачу</p> <p>определить величину денежного потока собственного капитала в соответствии со следующими данными: EBDIT -1500, амортизация -300, размер долга-3030, средний процент по долгу-17%, налоговая ставка- 30%, инвестиции- 50%, финансовая деятельность- 200.</p> <p>1. 930 2. 1200 3. 1500</p>	ПК-2, ПК-5

	Ответ:	1	
14	Решите задачу. Определить стоимость бизнеса, если стоимости трех составляющих его бизнес единиц равны 350, 480,970. 1.1800 2. 2200 3.3600.		ПК-2, ПК-5
	Ответ:	1	
15	Решите задачу 4. определить суммарный поток дивидендов бизнеса, если 5 бизнес-единиц создают следующие потоки: 120,20,740,0,400 1.1280 2.1590 3.2200		ПК-2, ПК-5
	Ответ:	1	

2. Особенности оценки стоимости бизнеса тестирование

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Сопоставьте термины и определения подходов к оценке бизнеса А) доходный Б) затратный В) сравнительный 1)Совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении текущей стоимости ожидаемых будущих денежных потоков, которые объект может генерировать 2)Совокупность методов оценки стоимости объекта, основанных на определении затрат, необходимых для воспроизводства или замещения объекта с учетом совокупного обесценения (износа) объекта и его компонентов. 3)Совокупность методов оценки, основанных на сравнении объекта оценки с идентичными или аналогичными объектами (аналогами)		ПК-2
	Ответ:	A -1, Б -2, В -3	
2	установите соотношение подходов и методов к оценке стоимостибизнеса А)доходный подход; Б) затратный подход; В)сравнительный подход 1)метод чистых активов, метод ликвидационной стоимости 2)метод прямого сравнения, метод корректировок,метод аналогов, метод рыночных коэффициентов, метод анализа предложения и спроса. 3) метод прямой капитализации, метод дисконтированных денежных потоков, метод капитализации по расчетным моделям		ПК-2
	Ответ:	A-3, B-2, B-1	
3	Установите соотношение мультипликаторов А.Мультипликаторы эффективности Б.Доходные мультипликаторы В.Мультипликаторы, учитывающие долговую нагрузку 1. ROE, ROA 2.EV/EBITDA, Net Debt/ EBITDA, D/E 3.P/E, PEG, P/S, P/BV		ПК-2
	Ответ:	A-1, Б-3, В-2	
4	Методы доходного подхода дают стоимость контрольного пакета так, как а..выражают цену, которую инвестор заплатил бы за владение предприятием б.этот метод основывается на информации о котировках акций на мировых фондовых рынках в.расчет денежных потоков базируется на контроле за решениями администрации относительно хозяйственной деятельности предприятия г.этот метод основан на анализе цен приобретения контрольных пакетов акций сходных компаний		ПК-2
	Ответ:	а	

5	<p>Какую величину стремится определить эксперт-оценщик</p> <p>А.стоимость объекта оценки Б.ценность объекта оценки для инвестора В.ценность объекта оценки для заказчика Г.рыночную цену Д.рыночную стоимость, занимающую промежуточное положение между рыночной ценой и стоимостью</p> <p>Ответ: Д</p>	ПК-2
6	<p>Что является результатом произведенной оценки</p> <p>А.рассчитанная величина рыночной стоимости или ее модификации Б.рассчитанная величина ликвидационной стоимости В.рассчитанная величина стоимости воспроизводства Г.рассчитанная величина стоимости замещения Д.рассчитанная величина остаточной стоимости.</p> <p>Ответ: А</p>	ПК-2
7	<p>При оценке бизнеса объектом выступает</p> <p>А.право собственности и иные вещные права на имущество или отдельные вещи из состава имущества Б.совокупность вещей, составляющих имущество лица, в том числе имущество определенного вида (движимое или недвижимое, в т. ч. предприятия) В.права требования, обязательства (долги) Г.работа, услуги, информация Д.деятельность, направленная на получение прибыли и осуществляемая на основе функционирования имущественного комплекса предприятия.</p> <p>Ответ: Д</p>	ПК-2
8	<p>Оценку бизнеса проводят в целях</p> <p>А.определения затрат на создание аналогичных предприятий Б.определения какого-либо вида оценочной стоимости, необходимой клиенту для принятия инвестиционного решения, для заключения сделки, для внесения изменений в финансовую отчетность и т. п. В.установления контроля над бизнесом Г.снижения риска получения доходов Д.получения кредита в банке.</p> <p>Ответ: Б</p>	ПК-2
9	<p>Последовательность этапов сравнительного подхода к оценке бизнеса. Назовите этапы по порядку</p> <p>1. внесение итоговых поправок и степень контроля. 2. расчет оценочных мультипликаторов. 3. применение мультипликаторов к оцениваемому предприятию. 4. финансовый анализ и повышение уровня сопоставимости информации. 5. выбор величины стоимости оцениваемого предприятия. 6. Изучение рынка и поиск аналогичных предприятий в отношении которых имеется информация о ценах сделок или котировок акций.</p> <p>Ответ: 6,4,2,3,5,1</p>	ПК-2
10	<p>Расположите в правильной последовательности этапов определения стоимости компании</p> <p>А.Сбор информации Б.Подписание договора на оценку В. Определение стоимости компании Г. Формирование отчета об оценке. Д. Вывод итоговой величины стоимости.</p> <p>Ответ: Б, А, В, Г, Д.</p>	ПК-2
11	<p>Решите задачу</p> <p>Определить стоимость предприятия годовой доход которого 1200 тыс.руб. в течении 5 лет. Ставка дисконтирования-14%. Реверси 6000 тыс.руб.</p> <p>А. 7800 Б. 7235 В.9700</p> <p>Ответ: Б</p>	ПК-2
12	<p>Решите задачу</p> <p>Для оценки стоимости предприятия применяются 3 подхода. По методу дисконтирования денежных потоков получена стоимость в 1000 млн.руб. По методу рынка капитала -1100 млн.руб. По методу стоимости чистых активов-920 млн.руб. Рассчитать итоговую величину рыночной стоимости предприятия, если между стоимостью чистых активов и методом компаний аналога придать вес по 25% каждому, а методу дисконтированных денежных потоков -50%.</p> <p>А.2000 Б.1700 В.1005</p> <p>Ответ: В</p>	ПК-2

13	Решите задачу Определить размер эффекта синергии от слияния трех бизнесов стоимостью 350, 470 и 730, если после слияния стоимость общего бизнеса составят 1600. 1.70 2. 50 3.30. Ответ: 2	ПК-2
14	Решите задачу определить суммарный поток дивидендов бизнеса, если 5 бизнес-единиц создают следующие потоки: 120,20,740,0,400 1.1280 2.1590 3.2200 Ответ: 1	ПК-2
15	Решите задачу. Определить эффект синергии в результате выделения двух бизнес-единиц из бизнеса. Стоимость бизнеса до выделения- 900, после выделения -550. Стоимость свободных бизнес-единиц -320 и 150 А.120 Б.500 В.340 Ответ: А	ПК-2

7. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Экзамен седьмой семестр - очная (девятый семестр - очно-заочная)

№ п/п	Содержание вопроса		Компетенция
		Правильный ответ (ключ ответа)	
1	Дайте развернутый ответ на вопрос Назовите и дайте краткую характеристику стоимости Ответ: Стоимость- эффективный критерий управления системой бизнеса		ПК-2, ПК-5
2	Дайте развернутый ответ на вопрос выразите, что вы понимаете под понятием бизнес как система Ответ: Любая система - это сложный объект, состоящий из нескольких элементов, которые также могут подвергаться декомпозиции. В случае, если элемент сам выступает как сложный объект, речь должна идти об элементе как об отдельной подсистеме системы. Все элементы взаимодействуют друг с другом благодаря большому количеству связей.		ПК-2, ПК-5
3	Дайте развернутый вариант ответа Что может быть предметом оценки фирмы в различных ситуациях Ответ: Предмет оценки фирмы действительно сильно зависит от цели, с которой её проводят. Я подобрала основные варианты — так будет проще сориентироваться, что именно смотреть в вашей ситуации. Вся компания целиком. Если цель — понять общую рыночную стоимость бизнеса для продажи, слияния, поглощения или выхода одного из участников, оценивают фирму как действующее предприятие. Здесь смотрят на весь комплекс: активы, доходы, перспективы, конкурентные преимущества. Отдельные бизнес-линии. Иногда имеет смысл оценивать не всю фирму, а конкретный сегмент — например, производство определённого товара, дистрибуционный канал или направление услуг. Это полезно, чтобы понять ценность отдельных направлений и принять решение о реструктуризации. Имущественный комплекс. Если фокус на материальных активах (недвижимость, оборудование, запасы), оценивают именно их: складывают рыночную стоимость всего, что есть на балансе, и вычитают обязательства. Такой подход часто применяют при ликвидации, когда нужно понять, сколько реально выручат от распродажи всего имущества. Нематериальные активы и интеллектуальная собственность. Это критически важно для некоторых сфер (ИТ, фармацевтика, ритейл). Оценивают патенты, товарные знаки, авторские права, базы данных, клиентскую базу, репутацию бренда. Иногда именно нематериальная часть даёт основной вклад в стоимость бизнеса. Права требования и обязательства. Оценивают дебиторскую задолженность, векселя, кредиты, выданные другим компаниям, или, наоборот, условные обязательства (например, по судебным спорам). Это нужно для анализа финансового состояния, выявления «скрытых» рисков.		ПК-2, ПК-5
4	Дайте развернутый вариант ответа Метод дисконтированных денежных потоков.		ПК-2, ПК-5

	<p>Ответ: Метод дисконтированных денежных потоков (DCF, Discounted Cash Flow) — это способ оценки стоимости бизнеса, инвестиционного проекта или актива на основе прогнозируемых будущих денежных потоков, приведённых к текущему моменту с учётом фактора времени и рисков.</p> <p>Суть метода заключается в том, что деньги со временем теряют ценность из-за инфляции и других экономических факторов, поэтому при оценке будущих денежных потоков важно учитывать временной фактор.</p> <p>Основные принципы DCF: Временная стоимость денег. Деньги сегодня стоят дороже, чем в будущем, так как их можно инвестировать и получить доход.</p> <p>Принцип альтернативных вложений. Любая инвестиция должна быть выгоднее безрисковых инструментов (например, депозитов или гособлигаций).</p> <p>Принцип вознаграждения за риск. Чем выше риск невозврата инвестиций, тем больше должно быть вознаграждение</p>	
5	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Определение ставки дисконтирования</p> <p>Ответ: Ставка дисконтирования — это процентная ставка, которая используется для приведения будущих денежных потоков к их текущей стоимости с учётом времени, рисков и альтернативной доходности. Она показывает, насколько будущие деньги дешевле сегодняшних с учётом этих факторов.</p> <p>Суть ставки дисконтирования заключается в том, что деньги сегодня стоят дороже, чем в будущем, из-за инфляции, возможности использовать их для других целей (например, положить на депозит, инвестировать в другой проект) и других экономических факторов.</p>	ПК-2, ПК-5
6	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Расчет текущей стоимости денежных потоков в прогнозный и постпрогнозный периоды</p>	ПК-2, ПК-5

	<p>Ответ: Расчёт текущей стоимости (PV — Present Value) денежных потоков — ключевой этап в оценке бизнеса или инвестиционного проекта методом дисконтирования денежных потоков (DCF). Этот подход позволяет привести будущие деньги к их стоимости в настоящем моменте с учётом временной стоимости денег и рисков.</p> <p>Прогнозный период В течение этого периода вы последовательно рассчитываете прогнозные значения денежных потоков (например, свободный денежный поток — FCF) для каждого года.</p> <p>Затем каждый из этих будущих потоков дисконтируется — то есть приводится к текущей стоимости с помощью формулы: $PV = FV / (1 + r)^n$ где: PV — текущая стоимость; FV — будущая стоимость (денежный поток в конкретном году); r — ставка дисконтирования (отражает риски проекта или требуемую инвестором доходность); n — номер года (или другого периода), в котором ожидается денежный поток.</p> <p>Важный нюанс: если денежные потоки распределены не на конец года (например, из-за сезонности), их позиционируют на середину года. В этом случае формула корректируется: $PV = FV / (1 + r)^{n-0.5}$.</p> <p>После дисконтирования все потоки складываются, и получается их суммарная текущая стоимость за прогнозный период.</p> <p>Постпрогнозный (терминальный) период Проблема в том, что прогнозный период обычно ограничен, а бизнес, как правило, продолжает работать и дальше. Поэтому для учёта всех потоков за горизонтом планирования рассчитывают терминальную (остаточную) стоимость.</p> <p>Терминальная стоимость — это оценка стоимости всех денежных потоков, которые ожидаются в постпрогнозный период. Её рассчитывают на дату окончания прогнозного периода, а затем дисконтируют обратно к текущему моменту.</p> <p>Существует несколько методов расчёта терминальной стоимости: Модель Гордона (метод постоянного роста). Предполагает, что после прогнозного периода денежные потоки будут расти стабильным темпом g вечно. Формула: $TV = FCF_{n+1} / (r - g)$ где: TV — терминальная стоимость; FCF_{n+1} — свободный денежный поток за первый год постпрогнозного периода (рассчитывается как денежный поток последнего прогнозного года, увеличенный на темп роста g); r — ставка дисконтирования; g — ожидаемый долгосрочный темп роста денежного потока.</p> <p>Важно: модель Гордона применима только если величины амортизационных отчислений и капитальных вложений в постпрогнозный период равны.</p> <p>Метод мультипликаторов. Основан на соотношении стоимости рыночных аналогов и их финансовых показателей (выручка, EBITDA, прибыль). Формула: $TV = \text{Показатель (например, EBITDA)} \times \text{Мультипликатор}$</p> <p>Метод ликвидационной стоимости. Применяется, если в постпрогнозный период ожидается банкротство и продажа активов. Рассчитывается как разность между текущей стоимостью активов (с учётом затрат на ликвидацию) и текущей стоимостью обязательств.</p> <p>Метод стоимости чистых активов. Аналогичен ликвидационному, но не учитывает затраты на ликвидацию и скидку за срочную продажу.</p> <p>Полученная терминальная стоимость затем дисконтируется по той же формуле, что и отдельные денежные потоки прогнозного периода.</p>	
7	<p>Дайте развернутый вариант ответа Экономическое содержание метода капитализации дохода</p>	ПК-2, ПК-5

	<p>Ответ: Экономическое содержание метода капитализации дохода заключается в определении стоимости объекта (бизнеса, недвижимости, инвестиционного проекта) путём преобразования величины его ожидаемых будущих доходов в оценку стоимости. Метод является частью доходного подхода к оценке, который исходит из предпосылки: стоимость объекта равна текущей стоимости тех будущих доходов, которые он способен генерировать. Суть метода Основная идея метода — рассчитать стоимость как отношение ожидаемого годового дохода к ставке капитализации. Математически это выражается формулой: $V = I / R$, где V — стоимость объекта; I — ожидаемый доход за определённый период (например, год); R — ставка капитализации</p>	
8	<p>Дайте развернутый вариант ответа Методы определения капитализируемого дохода. Ставка капитализации.</p> <p>Ответ: Что такое капитализируемый доход? Это тот показатель дохода (прибыль, денежный поток, EBITDA — в зависимости от задачи), который берут за основу, чтобы «превратить» его в оценку стоимости актива или бизнеса. Суть метода в том, чтобы спрогнозировать этот доход и разделить на ставку капитализации — так получится текущая стоимость.</p> <p>Важное условие: метод работает хорошо, только если доход стабилен или растёт предсказуемо. Для стартапов с бурным ростом он часто не подходит. Перед расчётом часто делают «нормализацию» — корректируют прошлые данные, убирая разовые, не повторяющиеся статьи.</p> <p>Что такое ставка капитализации? Это коэффициент, который показывает соотношение между годовым доходом от актива и его стоимостью. По сути, она отражает требуемую инвестором доходность с учётом рисков.</p>	ПК-2, ПК-5
9	<p>Дайте развернутый вариант ответа Назовите классические подходы к оценке стоимости бизнеса и методы стоимостной оценки</p>	ПК-2, ПК-5

<p>Ответ:</p>	<p>классические подходы к оценке стоимости бизнеса — это три основных направления, каждое из которых отвечает на свой ключевой вопрос: «Сколько стоит создать такой бизнес?», «Сколько денег он принесёт в будущем?» и «За сколько его реально продать на рынке?». Внутри каждого подхода есть конкретные методы расчёта.</p> <p>1. Затратный подход Этот подход отвечает на вопрос: «Сколько денег потребуется, чтобы создать аналогичный бизнес с нуля?». Он оценивает стоимость как сумму рыночной стоимости всех активов компании (материальных и нематериальных) за вычетом её обязательств.</p> <p>Основные методы: Метод чистых активов. Самый распространённый. Активы (недвижимость, оборудование, запасы, дебиторская задолженность, нематериальные активы) переоцениваются по текущим рыночным ценам, из полученной суммы вычитаются обязательства.</p> <p>Метод ликвидационной стоимости. Применяется, когда бизнес планируется ликвидировать. Стоимость активов корректируется на дисконт (скидку за быструю продажу) и расходы, связанные с ликвидацией.</p> <p>Когда применять: Когда у компании много материальных активов (производство, торговля с большим парком оборудования). При убыточной деятельности или когда бизнес продаётся как набор активов. Для переоценки активов, например, для целей страхования.</p> <p>Минус: не учитывает будущую прибыльность и потенциал бизнеса. partner.market.yandex.ru</p> <p>2. Доходный подход Этот подход оценивает бизнес исходя из его способности генерировать будущие денежные потоки. Его логика проста: покупатель не заплатит за бизнес больше, чем тот сможет заработать для него в будущем.</p> <p>Основные методы: Метод дисконтирования денежных потоков (DCF). Прогнозируются будущие денежные потоки на определённый период (обычно 3–5 лет), затем они приводятся к текущей стоимости с учётом ставки дисконтирования, которая отражает риски и стоимость денег во времени. Метод капитализации прибыли. Применяется для зрелых компаний со стабильными, предсказуемыми доходами. Годовой доход делится на ставку капитализации.</p> <p>Когда применять: Для компаний с устойчивым ростом и предсказуемой выручкой. Для оценки потенциала бизнеса, а не только его текущей стоимости. Для стартапов и новых проектов, где есть чёткие прогнозы денежных потоков.</p> <p>Минус: требует детального финансового моделирования и корректного определения ставки дисконтирования.</p> <p>3. Сравнительный подход Этот подход основан на анализе цен сделок с аналогичными компаниями на рынке. Его суть — найти сопоставимые объекты и на их основе определить ориентировочную стоимость.</p> <p>Основные методы: Метод рынка капитала. Используются данные о котировках акций публичных компаний-аналогов. Подходит для оценки миноритарного пакета акций. Метод сделок. Анализируются конкретные сделки купли-продажи компаний. Предпочтителен при оценке контрольных пакетов или крупных приобретений. Метод отраслевых коэффициентов. Основан на статистических данных по сделкам в рамках конкретной отрасли. В российской практике применяется реже из-за недостатка такой статистики.</p> <p>Ключевой инструмент — мультипликаторы. Это коэффициенты, показывающие соотношение между рыночной ценой бизнеса и его финансовым показателем (прибылью, выручкой, балансовой стоимостью). Примеры: P/E (цена/прибыль), P/S (цена/выручка), P/BV (цена/балансовая стоимость).</p> <p>Когда применять: Когда есть достаточная база данных по аналогам. Для малого и среднего бизнеса в типовых отраслях (розница, общепит, услуги).</p> <p>Минус: сложно найти действительно сопоставимые объекты, а результат сильно зависит от выбранных аналогов.</p>
---------------	---

10	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Какие факторы стоимости учитываются при использовании доходного подхода</p>	ПК-2, ПК-5
	<p>Ответ:</p> <p>При использовании доходного подхода оценщик смотрит на объект не как на набор активов, а как на источник будущего дохода. Я подобрала ключевые факторы, которые при этом учитывают — они напрямую влияют на прогноз денежных потоков и итоговую стоимость.</p> <p>Способность объекта приносить доход. Это база подхода: если объект не генерирует денежный поток (например, стартап без выручки), доходный подход неприменим.</p> <p>Прогнозируемый денежный поток. Оценивают, сколько денег объект будет генерировать в будущем: арендные платежи (для недвижимости), выручка и прибыль (для бизнеса), лицензионные отчисления. При этом важно четко определить вид потока: номинальный/реальный, до/после налогов, с учётом заёмных средств.</p> <p>Текущие и прогнозируемые затраты. Нужно вычесть из доходов все расходы, связанные с эксплуатацией, обслуживанием, развитием объекта. Сюда же относятся капитальные вложения (инвестиции в обновление, ремонт) — они уменьшают итоговый денежный поток.</p> <p>Потери от вакантных периодов. В случае с арендуемым объектом важно учесть время, когда помещения не заняты. Прогнозируемая доля вакансий напрямую снижает итоговый доход.</p> <p>Условия договоров. Для арендных объектов критичны детали контрактов: фиксированные или плавающие ставки, срок действия, наличие опционов на продление.</p> <p>Тенденции рынка и внешние факторы. Анализируют отраслевые тренды, ёмкость рынка, уровень конкуренции, макроэкономические показатели (инфляция, ставки), изменения в законодательстве. Например, рост ставок аренды в районе повысит прогнозируемый доход от коммерческой недвижимости.</p> <p>Риски. Оценивают вероятность того, что реальные доходы отклонятся от прогноза. Это могут быть отраслевые риски, региональные (например, зависимость от градообразующего предприятия), риски, связанные с конкретным объектом (срок службы, особенности эксплуатации). Важный момент: риск учитывают либо в прогнозе потока, либо в ставке дисконтирования/капитализации — дублировать его в обоих местах нельзя.</p> <p>Срок полезного использования и остаточная стоимость. Оценивают, как долго объект будет оставаться источником дохода, и рассчитывают постпрогнозную (терминальную) стоимость — оценку объекта на конец прогнозного периода, если он продолжит функционировать.</p> <p>Временная стоимость денег. Приводят будущие денежные потоки к текущей стоимости с помощью ставки дисконтирования. Это учитывает, что рубль сегодня ценнее, чем рубль в будущем (из-за инфляции, риска не получить платёж).</p>	
11	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Характеристика рынка недвижимости.</p>	ПК-2, ПК-5
12	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Анализ элементов сравнения</p>	ПК-2, ПК-5

	<p>Ответ:</p> <p>Анализ элементов сравнения — это ключевой этап в сравнительном подходе (например, при оценке недвижимости или анализе товаров), где вы сопоставляете объект с аналогами, чтобы понять, за что именно в рынке установлена цена, и корректно скорректировать данные. Я подобрала главное, что стоит учесть в таком анализе.</p> <p>Суть. Элементы сравнения — это характеристики объекта и обстоятельства сделки, которые реально влияют на цену. Задача аналитика — не просто перечислить их, а глубоко разобрать каждый: насколько сильно он «весит», как именно отличается объект оценки от аналогов и как это различие перевести в поправку к цене.</p> <p>Какие элементы обычно анализируют В оценочной практике часто выделяют такие группы: Передаваемые имущественные права и обременения. Например, есть ли сервитуты, действующие договоры аренды (и насколько их условия отличаются от рыночных), ограничения на использование земли.</p> <p>Условия финансирования сделки. Как оплачивали: кредит от банка, субсидированная ставка от продавца, рассрочка.</p> <p>Условия продажи. Мотивы сторон, нетипичные для рынка условия, сделка между аффилированными лицами. consultant.ru</p> <p>Время продажи (динамика рынка). За период между сделкой и оценкой рынок мог измениться: выросли цены, появились новые тренды. Важно: элементом сравнения выступает не просто календарный срок, а изменение самой рыночной ситуации.</p> <p>Местоположение. Локальная инфраструктура, транспортная доступность, окружение — всё это ощутимо влияет на стоимость.</p> <p>Физические характеристики. Размеры, качество материалов и строительства, степень износа, функциональность, наличие специфических элементов (бассейн, гараж, видовые характеристики).</p> <p>экономические характеристики. Для доходной недвижимости это уровень операционных расходов, условия и сроки аренды, состав арендаторов, наличие скидок.</p> <p>Отклонение от целевого использования. Если объект используется не так, как планировалось (например, офисное здание сдают под склад), это меняет его ценность.</p> <p>Наличие движимого имущества, не связанного с недвижимостью (мебель, техника, предметы интерьера)</p>	
13	<p>Дайте развернутый вариант ответа Случаи, в которых необходима оценка стоимости предприятия (бизнеса).</p>	ПК-2

	<p>Ответ:</p> <p>Оценка стоимости бизнеса действительно нужна в самых разных ситуациях — иногда это требование закона, а иногда — осознанный шаг самого владельца для принятия взвешенного решения. Я подобрала основные случаи, когда без неё не обойтись. Их условно можно разделить на две группы: когда оценка обязательна по закону и когда её проводят добровольно для практических задач.</p> <p>Обязательная оценка Здесь закон прямо предписывает провести оценку. Например: При сделках с государственным или муниципальным имуществом (приватизация, продажа, национализация).</p> <p>При внесении бизнеса в уставный капитал другой организации.</p> <p>Для разрешения имущественных споров — например, при разделе бизнеса между партнёрами, в бракоразводных процессах (раздел совместно нажитого имущества) или в рамках наследственных дел.</p> <p>В процедурах банкротства — оценку проводит арбитражный управляющий.</p> <p>Добровольная оценка В этих случаях решение принимает сам собственник, руководство или заинтересованные стороны, чтобы получить информацию для конкретных шагов.</p> <p>Купля-продажа компании, доли в уставном капитале или акций. Чтобы установить справедливую рыночную цену и избежать споров при переговорах.</p> <p>Привлечение инвестиций или выход на биржу. Инвестор хочет понять реальную стоимость доли, а компания — оценить свой потенциал для привлечения капитала.</p> <p>Слияние, поглощение или реструктуризация (разделение, выделение подразделений). Оценка помогает корректно распределить активы и оценить синергию.</p> <p>Кредитование и залог. Банки и другие кредиторы часто требуют актуальную оценку, чтобы определить размер кредита и уровень риска.</p> <p>Страхование. При страховании имущества компании оценка нужна для корректного расчёта страховой суммы.</p> <p>Налоговое планирование. При изменении структуры бизнеса (например, создании холдинга) важно понимать рыночную стоимость отдельных бизнес-единиц для оптимизации налогов.</p> <p>Управленческие задачи «для себя». Даже если продажи не планируется, оценка помогает: отслеживать динамику стоимости компании во времени; выявлять наиболее и наименее ценные направления бизнеса; принимать обоснованные решения о том, в какие проекты инвестировать, а от каких отказаться.</p>	
14	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Формулирование цель оценки предприятия при определении рыночной, ликвидационной, инвестиционной стоимости.</p>	ПК-2

	<p>Ответ: Цель оценки предприятия напрямую зависит от того, какой вид стоимости нужно определить: рыночную, ликвидационную или инвестиционную. Чёткая формулировка цели критически важна, так как она определяет выбор методов оценки и подходов.</p> <p>Рыночная стоимость Цель оценки — определить наиболее вероятную цену, по которой предприятие может быть отчуждено на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, и на сделке не отражаются чрезвычайные обстоятельства.</p> <p>Когда применяется: при купле-продаже компании или её доли, слиянии и поглощении, для привлечения инвестиций, при кредитовании (оценка залога), для внесения изменений в финансовую отчётность, в рамках корпоративного спора.</p> <p>Особенности: оценка фокусируется на текущем состоянии бизнеса и рыночных условиях, учитывает как материальные, так и нематериальные активы (бренд, клиентскую базу).</p> <p>Ликвидационная стоимость Цель оценки — рассчитать денежную сумму, которую реально получить от вынужденной продажи предприятия в сжатые сроки, когда нет возможности провести адекватный маркетинг.</p> <p>Когда применяется: при процедурах банкротства, в ходе исполнительного производства, при разработке программ реорганизации, для оценки имущества в качестве залога, а также в иных случаях, когда отчуждение происходит за срок, меньший типичного для рыночных условий.</p> <p>Особенности: на величину ликвидационной стоимости влияют вынужденный характер продажи, ограниченный срок экспозиции, затраты на реализацию (комиссии, демонтаж) и уже существующие обременения (залог, лизинговые обязательства).</p> <p>Инвестиционная стоимость Цель оценки — определить объём денежных средств, отражающий полезный эффект от использования предприятия для конкретного лица или группы лиц при установленных ими инвестиционных целях.</p> <p>Когда применяется: при принятии решения об инвестировании, при оценке потенциала конкретного проекта, при анализе синергии (дополнительного дохода от объединения с другим бизнесом), при специфичных условиях сделки (например, между аффилированными лицами).</p> <p>Особенности: ключевое отличие от рыночной стоимости — учёт индивидуальных ожиданий и целей инвестора, его ожидаемой доходности и периода использования объекта. При определении инвестиционной стоимости обычно применяется доходный подход.</p>	
15	<p>Дайте развернутый вариант ответа</p> <p>Ключевые факторы стоимости бизнеса, влияющие на стоимость объекта.</p>	ПК-2

	<p>Ответ: На стоимость бизнеса действительно влияет целый комплекс факторов. Я бы разделила их на две большие группы: внутренние (те, что в зоне контроля менеджмента) и внешние (на которые компания повлиять не может). У каждой группы свои особенности, и часто они работают в связке.</p> <p>Внутренние факторы Это то, что напрямую связано с работой самого предприятия: Финансовые показатели. Прибыльность (чистая прибыль, EBITDA), устойчивость денежного потока, рентабельность активов и капитала, уровень долговой нагрузки. Чем выше и стабильнее доходы, тем выше стоимость.</p> <p>Качество и структура активов. Прогрессивность оборудования, состояние технологий, наличие уникальных активов (патенты, лицензии, ноу-хау), а также износ и устаревание основных средств.</p> <p>Управленческая команда и корпоративное управление. Опыт и квалификация менеджмента, стратегия развития, прозрачность управления, наличие систем риск-менеджмента.</p> <p>Уникальные компетенции и барьеры для конкурентов. Наличие патентов, эксклюзивных технологий, сильной репутации бренда, лояльной клиентской базы — всё это создаёт барьеры для входа конкурентов и повышает стоимость.</p> <p>resources.today Операционные процессы. Эффективность производства, логистики, маркетинга, уровень автоматизации, оптимизация издержек.</p> <p>Степень контроля над бизнесом. Если покупатель получает полный контроль (например, при покупке 100% доли или контрольного пакета), это обычно повышает стоимость по сравнению с покупкой миноритарного пакета.</p> <p>Ликвидность активов. Способность быстро конвертировать активы в деньги с минимальным риском потери стоимости.</p> <p>Внешние факторы Эти факторы находятся за пределами прямого контроля менеджмента, но неизбежно учитываются при оценке: Макроэкономическая среда. Уровень инфляции, ключевая ставка ЦБ, фаза экономического цикла, валютные курсы.</p> <p>Государственная политика и регулирование. Налогообложение, трудовое законодательство, экологические нормы, торговые ограничения.</p> <p>Отраслевые и рыночные условия. Уровень конкуренции, концентрация рынка, динамика спроса и предложения, стадия жизненного цикла отрасли.</p> <p>Технологические тренды. Скорость технологического развития, появление новых продуктов и бизнес-моделей, угроза вытеснения устаревшими технологиями.</p> <p>Социальные и демографические тенденции. Изменения в потребительских предпочтениях, уровень образования и квалификации рабочей силы, демографическая структура населения.</p> <p>Геополитическая обстановка. Санкции, торговые войны, изменения в международных отношениях — всё это создаёт риски или открывает новые возможности</p>	
16	<p>Дайте развернутый вариант ответа Особенности ценообразования на рынке готового бизнеса в современных условиях</p>	ПК-2

	<p>Ответ: Ценообразование на рынке готового бизнеса действительно имеет свою специфику. Я бы сказала так: здесь цена формируется не только на основе цифр, но и с учётом множества внешних факторов и психологических нюансов. Давайте разберу ключевые особенности, которые важно учитывать в современных условиях.</p> <p>1. Учёт специфики бизнеса У готового бизнеса часто есть устойчивые активы (клиенты, бренд, лояльность, интеллектуальная собственность), которые создают дополнительную ценность. Это позволяет устанавливать более высокую цену, чем просто на основе текущих доходов. Но вместе с тем нужно чётко разделять «живые» и «мёртвые» деньги: иногда в оценке закладывают потенциал роста, а не только текущую выручку.</p> <p>2. Влияние внешних факторов Рыночные условия. Уровень конкуренции, насыщенность ниши, общий экономический климат (инфляция, ставки, курсы валют) напрямую влияют на допустимый диапазон цен.</p> <p>Спрос и его эластичность. Если спрос высокоэластичен (сильно падает при росте цены), бизнесу сложнее повышать стоимость без риска потерять клиентов. В таких нишах приходится искать баланс.</p> <p>Поведение покупателей. Покупатели готового бизнеса часто оценивают не только финансовые показатели, но и репутацию продавца, условия сделки, возможность кастомизации. Это создаёт пространство для гибких ценовых предложений (индивидуальные условия, подписки, опционы).</p> <p>3. Выбор подхода к ценообразованию Здесь нет универсального рецепта — выбор зависит от ситуации: Затратный подход (себестоимость + наценка) даёт нижнюю границу, но сам по себе часто не учитывает рыночную реальность.</p> <p>Рыночный подход (ориентация на конкурентов) актуален в высококонкурентных нишах. Компания может выбрать стратегию «следования за лидером» или позиционирования «на уровне рынка».</p> <p>Ценностное ценообразование становится всё более востребованным. Цена устанавливается исходя из того, какую конкретную пользу или решение проблемы получает покупатель. Это особенно работает для бизнесов с уникальными компетенциями (консалтинг, IT-решения, специализированные услуги).</p> <p>Динамическое ценообразование (корректировка в реальном времени) набирает популярность, особенно в B2B-сегменте, где можно гибко менять условия под конкретного клиента.</p>	
17	<p>Дайте развернутый вариант ответа Перспективные виды бизнеса, на которые прогнозируется стабильный спрос.</p>	ПК-2

Ответ:	<p>Стабильный спрос действительно сохраняется в ряде направлений — я подобрала те, где тренд на устойчивость и новые потребности людей только усиливается. Сразу оговорюсь: «прогноз» — это не гарантия, поэтому перед запуском советую проверить гипотезу на практике (MVP, опрос целевой аудитории).</p> <p>IT и цифровые сервисы. Разработка решений на базе искусственного интеллекта (для аналитики, автоматизации бизнес-процессов, персонализации), SaaS-платформы (для удалённой работы, управления проектами), инструменты для кибербезопасности (аудит, защита данных, обучение персонала). Также в плюсе IoT (системы для «умных» городов, промышленного мониторинга) и AR/VR для образования и профессиональной подготовки.</p> <p>Телемедицина и цифровые решения в здравоохранении. Онлайн-консультации, платформы для дистанционного мониторинга пациентов с хроническими заболеваниями (тонометры, глюкометры с передачей данных в облако), приложения для отслеживания состояния здоровья, AI-помощники для врачей (анализ снимков, поддержка в диагностике). Растёт интерес к персонализированной превентивной медицине и медицинским подпискам.</p> <p>Эко- и осознанное потребление. Производство биоразлагаемой или перерабатываемой упаковки, товаров из вторичного сырья (пластик, стекло, текстиль), услуги по повышению энергоэффективности зданий, внедрение раздельного сбора отходов. Тренд подкрепляется госрегулированием и растущей экологической сознательностью потребителей.</p> <p>Услуги в сфере здоровья и благополучия. Фитнес-студии (в том числе онлайн-форматы), студии массажа, SPA-услуги, нутрициология (индивидуальные программы питания, доставка рационов), услуги по реабилитации (после травм, операций, стрессов). Также в плюсе — сервисы для домашних животных (товары, груминг, услуги выгульщика).</p> <p>Ремонт и продление жизни товаров. Ремонт бытовой техники, электроники, одежды, обуви, автомобилей. Отдельно перспективен выездной сервис: починка на дому у клиента экономит время и закрывает потребность тех, кому сложно добраться до мастерской</p> <p>Локальное производство и фермерство. На фоне интереса к качеству и происхождению продуктов сохраняется спрос на локальные товары: крафтовые соусы, сыры, мёд, овощи, зелень. Можно совмещать с нишевыми онлайн-продажами (через соцсети, локальные маркетплейсы).</p> <p>Образование и развитие навыков. Онлайн-курсы (IT, дизайн, маркетинг, языки, soft skills), менторство, корпоративные тренинги для повышения квалификации. Формат «обучения через опыт» (воркшопы, симуляции) тоже показывает рост.</p> <p>Логистика и доставка. Сервисы «последней мили» (доставка товаров «от двери до двери»), оптимизация маршрутов для сервисов доставки еды или продуктов, технологии для логистики.</p> <p>Услуги для локального бизнеса и сообщества. Коворкинги, сервисы по организации мероприятий (мастер-классы, митапы, тематические встречи), услуги по обслуживанию жилых комплексов (клининг, вывоз мусора, мелкий ремонт инфраструктуры).</p>
--------	--

7.1. Уровни овладения

Компетенция: ПК-2 Способен осуществлять контроль и оценку эффективности деятельности подразделений туристских организаций и гостиничных комплексов.

Индикатор достижения компетенции: ПК-2.3 Обосновывает решения контроля и оценки эффективности деятельности организаций сферы туризма и гостеприимства.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100

Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Компетенция: ПК-5 Способен осуществлять разработку, ресурсное обеспечение, реализацию и продвижение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма.

Индикатор достижения компетенции: ПК-5.2 Разрабатывает туристские проекты и реализует программы их маркетингового продвижения в потребительском и корпоративном сегментах.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80
Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

Индикатор достижения компетенции: ПК-5.3 Планирует оптимальное ресурсное обеспечение туристских проектов, включая конгрессные мероприятия в системе делового туризма.

Уровень	Характеристика	Оценка в баллах
Повышенный	Достигнуто полное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент свободно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	81-100
Базовый	Достигнуто достаточное овладение знаниями, умениями и навыками. Студент уверенно владеет терминологией, умеет применять теоретические знания в различных ситуациях для решения поставленных задач.	61-80

Пороговый	Достигнуто овладение минимально необходимыми знаниями, умениями и навыками. Студент владеет основной терминологией, умеет применять теоретические знания для решения поставленных задач в стандартных ситуациях.	41-60
Ниже порогового	Компетенция не освоена	0-40

8. Материально-техническое и учебно-методическое обеспечение дисциплины

8.1. Перечень основной и дополнительной учебной литературы

Основная литература

1. Иванченко, И. С. Производные финансовые инструменты: оценка стоимости деривативов: учебник для вузов / И. С. Иванченко. - Москва: Юрайт, 2026. - 261 с - 978-5-534-11386-0. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/587628> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Федотова, М. А. Оценка стоимости активов и бизнеса: учебник для вузов / М. А. Федотова, В. И. Бусов, О. А. Землянский. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 539 с - 978-5-534-16679-8. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/586716> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

Дополнительная литература

1. Мкртычян, Г. А. Организационное поведение: учебник и практикум для вузов / Г. А. Мкртычян, С. Ю. Савинова, О. М. Исаева. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 299 с - 978-5-534-17628-5. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/584028> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

2. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение: учебник для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 373 с - 978-5-534-01446-4. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/582947> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

3. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости машин и оборудования: учебник и практикум для вузов / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова. - 2-е изд. - Москва: Юрайт, 2026. - 422 с - 978-5-534-21939-5. - Текст: электронный // ИКО Юрайт: [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/590663> (дата обращения: 21.05.2026). - Режим доступа: по подписке

8.2. Профессиональные базы данных и ресурсы «Интернет», к которым обеспечивается доступ обучающихся

Профессиональные базы данных

Не используются.

Ресурсы «Интернет»

1. <https://cyberleninka.ru/> - Научная электронная библиотека «КиберЛенинка»
2. <https://digital.gov.ru> - Министерство цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации (Минцифры России)
3. <https://stepik.org> - Платформа с онлайн-курсами от авторов-практиков
4. <https://www.economy.gov.ru/> - Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России)

8.3. Программное обеспечение и информационно-справочные системы, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине

Перечень программного обеспечения

(обновление производится по мере появления новых версий программы)

1. Adobe Reader;

2. «Альт-Инвест Сумм» версия 9, 450 рабочих мест;
3. "Astra Linux Special Edition" РУСБ.10015-01;
4. "Антиплагиат.ВУЗ" версии 3.3;
5. Справочно-правовая система "Консультант Плюс";
6. Мой офис;

*Перечень информационно-справочных систем
(обновление выполняется еженедельно)*

1. Справочно-правовая система "Гарант-Максимум";

8.4. Специальные помещения, лаборатории и лабораторное оборудование

Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран
Учебные аудитории для проведения практических занятий (занятий семинарского типа)	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Учебные аудитории для групповых и индивидуальных консультаций	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Учебные аудитории для текущего контроля и промежуточной аттестации	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Помещения для самостоятельной работы	Комплекты ученической мебели Мультимедийный проектор Доска Экран Компьютеры с выходом в сеть «Интернет» и ЭИОС СГ
Помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования	Комплекты специализированной мебели для хранения