

МИНОБРНАУКИ РОССИИ



Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ГУМАНИТАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГАОУ ВО «РГУ»)

ИНСТИТУТ ЕВРАЗИЙСКИХ И ВОСТОЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ
ФАКУЛЬТЕТ ТУРИЗМА И ГОСТЕПРИИМСТВА
Кафедра общественных связей, туризма и гостеприимства

«ЭКОНОМИКА ГОСТИНИЧНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ»

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

Направление 43.03.03 Гостиничное дело

Направленность Гостиничная деятельность

Уровень квалификации выпускника (бакалавр)

Форма обучения очная, очно-заочная, заочная

РПД адаптирована для лиц
с ограниченными возможностями
здоровья и инвалидов

Москва 2026

Экономика гостиничного предприятия

Рабочая программа дисциплины (*модуля*)

Составитель(и):

кандидат экономических наук, доцент

И.В. Мухоморова

кандидат экономических наук, доцент

И.С. Ключевская

УТВЕРЖДЕНО

Протокол заседания кафедры общественных связей, туризма и гостеприимства

№5 от 29.12.2025г

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Пояснительная записка	4
1.1. Цель и задачи дисциплины	4
1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций	4
1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы	5
2. Структура дисциплины	5
3. Содержание дисциплины	6
4. Образовательные технологии	10
5. Оценка планируемых результатов обучения	12
5.1. Система оценивания	12
5.2. Критерии выставления оценки по дисциплине	13
5.3. Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине	13
6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины	34
6.1. Список источников и литературы	34
6.2. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»	35
7. Материально-техническое обеспечение дисциплины	35
8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов	35
9. Методические материалы	36
9.1. Планы семинарских/ практических занятий	36
9.2. Методические рекомендации по подготовке письменных работ	51
9.3. Иные материалы	51
Приложение 1. Аннотация дисциплины	55

1. Пояснительная записка

1.1. Цель и задачи дисциплины

Цель дисциплины: формирование теоретических знаний по экономике гостиничного предприятия и навыков по их практическому применению в профессиональной деятельности.

Задачи дисциплины:

- формирование теоретических знаний по экономике гостиничного предприятия и иных средств размещения;
- приобретение опыта проведения экономического анализа результатов хозяйственной деятельности предприятий индустрии гостеприимства;
- получение навыков выполнения экономических расчетов по различным направлениям деятельности средств размещения и предприятий общественного питания;
- приобретение навыков анализировать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства;
- получение навыков ценообразования и формирования тарифных планов гостиничного предприятия.

1.2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с индикаторами достижения компетенций

Компетенция (код и наименование)	Индикаторы компетенций (код и наименование)	Результаты обучения
УК-3 Способен осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде	УК-3.1. Понимает эффективность использования стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; определяет роль каждого участника в команде;	<i>Знать:</i> свою роль в социальном взаимодействии и командной работе <i>Уметь:</i> анализировать свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели; <i>Владеть:</i> навыками использовать свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;
	УК-3.2 Эффективно взаимодействует с членами команды; участвует в обмене информацией, знаниями и опытом; содействует презентации результатов работы команды; соблюдает этические нормы взаимодействия.	<i>Знать:</i> особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности <i>Уметь:</i> анализировать особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности <i>Владеть:</i> навыками использовать особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности
ОПК-5 Способен принимать экономически обоснованные	ОПК-5.1 Способен выполнять экономические расчеты, понимать процесс	<i>Знать:</i> процесс ценообразования в сфере гостеприимства <i>Уметь:</i> анализировать цены и понимать сущность экономических расчетов

решения, обеспечивать экономическую эффективность организаций избранной сферы профессиональной деятельности	ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания	<i>Владеть:</i> навыками выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания
	ОПК-5.2. Способен выполнять сопоставление экономических показателей и обосновано выбирать наиболее эффективное решение	<i>Знать:</i> экономические показатели деятельности гостиниц <i>Уметь:</i> анализировать экономические показатели деятельности гостиниц <i>Владеть</i> навыками обосновано выбирать наиболее эффективное решение
	ОПК-5.3. Способен рассчитывать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания и определять способы их достижения	<i>Знать:</i> показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства <i>Уметь:</i> анализировать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства <i>Владеть</i> навыками расчета и использования показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства

1.3. Место дисциплины в структуре образовательной программы

Дисциплина (*модуль*) «Экономика гостиничного предприятия» относится к обязательной части блока дисциплин учебного плана.

Для освоения дисциплины (*модуля*) необходимы знания, умения и владения, сформированные в ходе изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Экономика, Введение в гостиничное дело.

В результате освоения дисциплины (*модуля*) формируются знания, умения и владения, необходимые для изучения следующих дисциплин и прохождения практик: Гостиничный менеджмент, Маркетинг гостиничного предприятия, Сервисная деятельность, Страхование и риски в гостиничной деятельности, Финансовый менеджмент и бухгалтерский учет.

2. Структура дисциплины¹

Общая трудоёмкость дисциплины составляет 6 з.е., 216 академических часа (ов).

Структура дисциплины для очной формы обучения

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

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
3,4	Лекции	36

¹ При реализации образовательной программы на очно-заочной и заочной формах обучения, таблица составляется для каждой формы.

3,4	Семинары/практические занятия	48
	Всего:	84

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 132 академических часа(ов).

Структура дисциплины для очно-заочной формы обучения

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

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
3,4	Лекции	16
3,4	Семинары/практические занятия	32
	Всего:	48

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 168 академических часа(ов).

Структура дисциплины для заочной формы обучения

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

Семестр	Тип учебных занятий	Количество часов
3,4	Лекции	16
3,4	Семинары/практические занятия	8
	Всего:	24

Объем дисциплины (модуля) в форме самостоятельной работы обучающихся составляет 192 академических часа(ов).

3. Содержание дисциплины²

Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты

Тема 1. Введение в экономику гостиничного предприятия

Предпринимательство как экономическая категория. Закон спроса и закон предложения. Экономическая природа предприятия сферы услуг. Понятие вида экономической деятельности. Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД). Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности в индустрии гостеприимства. Организационно-правовые формы предприятий в индустрии гостеприимства. Основные функциональные подразделения гостиничного комплекса.

Тема 2. Имущество гостиничного предприятия

² Раздел может быть представлен как в текстовой форме, так и в таблице

Понятие имущества гостиничного предприятия. Структура активов гостиницы. Основные и фонды гостиничного предприятия, и их структура. Производственные и непроизводственные основные фонды. Понятие износа. Виды износа. Срок полезного использования. Понятие амортизации и методы ее начисления. Эффективность использования основных фондов. Фондоёмкость и фондоотдача. Нематериальные активы гостиничного комплекса: объекты интеллектуальной собственности; предметы искусства; ПО.

Оборотные средства гостиничного предприятия и их структура. Понятие операционного цикла гостиничного предприятия. Дебиторская задолженность и ее виды. Запасы. Нормируемые и ненормируемые запасы. Управление запасами. Показатели эффективности использования оборотных средств. Деловая активность гостиничного предприятия и методика ее определения. Управление оборотными средствами гостиничного предприятия.

Тема 3. Источники формирования имущества гостиничного предприятия

Пассивы: понятие и структура. Собственные и заемные средства. Собственный капитал и его структура. Добавочный и резервный капитал. Долгосрочные и краткосрочные заемные средства. Долгосрочные займы и кредиты. Краткосрочные займы. Кредиторская задолженность и ее виды. Соотношение заёмного и собственного капитала в деятельности гостиничного предприятия. Баланс в использовании собственных и привлеченных источников финансирования деятельности гостиницы.

Тема 4. Основные экономические результаты хозяйственной деятельности гостиничного предприятия

Доходы и расходы гостиничного предприятия. Выручка. Себестоимость продуктов и услуг. Объем продаж гостиничного предприятия и показатель валовой прибыли. Коммерческие и административные расходы предприятия. Виды прибыли. Чистая прибыль и основные направления ее распределения. Анализ динамики и структуры основных результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия. Абсолютные и относительные изменения показателей. Построение линий тренда показателей. Анализ экономических результатов хозяйствования как основа для принятия управленческих решений.

Тема 5. Издержки гостиничного предприятия

Понятие издержек и их классификация. Постоянные и переменные издержки и их влияние на прибыль гостиницы. Понятие упущенной выгоды. Административные и общие затраты. Оптимизация административных затрат. Основные типы операционных затрат и расходов по номерному фонду и службы питания. Инструменты сокращения расходов и затрат. Планирование издержек гостиничного предприятия.

Точка безубыточности: понятие и методы определения. Запас финансовой прочности. Маржинальный доход и маржинальность.

Тема 6. Экономика труда гостиничного предприятия

Экономическое содержание труда. Оплата труда персонала гостиничного предприятия. Фонд оплаты труда. Отчисления в социальный фонд и фонд обязательного медицинского страхования. Планирование фонда оплаты труда. Коэффициент Скэнлона. Понятие производительности труда. Резервы роста производительности труда. Фондовооруженность. Структура персонала гостиничного предприятия. Общий бюджет затрат на персонал и бюджеты затрат на персонал по функциональным подразделениям гостиничного предприятия. Виды заработной платы. Эффективность использования персонала гостиницы. Эффективность использования рабочего времени. Аутсорсинг персонала в гостиничном бизнесе.

Тема 7. Налоги и налогообложение в индустрии гостеприимства

Понятие налога. Прямые и косвенные налоги. Сборы и страховые взносы. Субъект, предмет и объект налогообложения. Ставка налога. Сумма налога. Налоговые льготы. Налоговые вычеты. Общая система налогообложения (ОСНО). Упрощенная система налогообложения (УСН). Патентная система налогообложения (ПСН). НДС/Л. Налог на прибыль. НДС и льготы в туризме и гостиничном бизнесе. Туристический налог.

Тема 8. Управление гостиницей. Форматы договоров на управление гостиницей

Самостоятельное управление гостиницей и ведение проекта гостиницы. Условия и ограничения самостоятельного управления гостиничным предприятием собственником. Гостиничные управляющие компании (операторы). Комплекс задач управляющей компании. Условия и функции управляющей компании. Типы гостиничных операторов. Оператор с гостиничным брендом. Независимый оператор. Сроки, типы и условия договоров на управление гостиницей. Договор управления отелем: условия для брендовых и независимых операторов. Договор аренды и управления отелем: типовые условия и ограничения. Условия распределения прибыли. Гостиничные цепочки (сети).

Тема 9. Экономические основы взаимодействия гостиничного предприятия с туроператорами

Договорные отношения туроператоров (ТО) с объектами размещения туристов. Условия сотрудничества: основные и дополнительные услуги, цены, характеристики услуг, условия бронирования и аннуляции, порядок рассмотрения претензий. Аренда отеля туроператором. Элотмент (мягкий блок). Комитмент (жесткий блок мест). Безотзывное бронирование. Виды безотзывного бронирования. Приоритетное бронирование. Работа на условиях повышенной комиссии. Работа на условиях стандартной комиссии по разовым заявкам. Ваучер туриста. Стоимость гостиничной услуги в структуре турпродукта.

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

Тема 1. Ценообразование в индустрии гостеприимства

Цена и себестоимость. Виды цен. Ценообразование затратным методом. Ценообразование на основе эксклюзивности гостиничного продукта. Сравнительный подход в ценообразовании. Себестоимость гостиничного номера. Методы расчета себестоимости номера. Метод прямого учета затрат. Метод распределения затрат. Достоинства и недостатки каждого метода. Оптимизация закупок для оснащения гостиничного номера. Прямые и косвенные затраты. Состав прямых и косвенных затрат. Оптимизация расходов.

Тема 2. Тарифы и тарифная политика гостиничного предприятия

Понятие тарифа в гостиничном бизнесе. Rack Rate и его производные: BAR (Best Available Rate) – лучшая цена; Corporate (Corp.) - корпоративный; Sport; Friends and Family (F&F) – тариф для сотрудников гостиницы и членов их семей; Group (Gr.) – группы гостей; Bed and Breakfast (BB) предоставление завтраков; Half Board (HB) полупансион; Full Board (FB) полный пансион; Early Bird (ERB) раннее бронирование; Last Minute (LM); Non Refundable (NRF) невозвратный тариф; Long Stay (LS) длительное проживание; Day Use (DU) проживание до суток; Wedding (Wed.) свадебный тариф; Weekend Rate (WER) тариф выходного дня. Условия

формирования тарифов. Тариф «Всё включено» и «Ультра все включено». Динамическое ценообразование. Тарификация.

Тема 3. Ценообразование в общественном питании

Цена закупки. Продажная цена. Оптовые и розничные цены. Понятие наценки. Способы определения цены продажи. Традиционный, рыночный и комбинированный способ определения наценки. Учет НДС. Калькуляция. Калькуляционные карты. Технологические карты. Техничко-технологические карты. Особенности ценообразования предприятий питания в гостиницах.

Тема 4. Показатели эффективности работы гостиницы

Понятие операционного управления (менеджмента). Номерной фонд отеля (категории номеров и их количество). Выведенный из оборота гостиничный номер Out of Inventory (OOI). Вышедший из строя гостиничный номер Out of Order (OOO). Загрузка отеля Occupancy Ratio/Occupancy (OR/Осс.).

Показатели эффективности работы гостиницы: средняя цена за номер (ADR); доход на один номер (RevPAR); доход на одного гостя (RevPAC); общий доход на номер Total Revenue Per Available Room (TRRevPAR); общий доход на гостя Total Revenue Per Available Customer (TRRevPAC). Валовая операционная прибыль на один доступный для продажи номер Gross Operating Profit Per Available Room (GOPPAR).

Тема 5. Экономика санаторно-курортных комплексов

Понятие санаторно-курортной деятельности. Виды учреждений санаторного типа. Понятие курорта. Виды курортов. Курорты федерального, регионального и местного значения. Курортные кластеры. Санаторно-курортные организации: особенности функционирования и классификация. Ценообразование в санаторно-курортных организациях. Структура гостиничного продукта и удельный вес медицинской услуги. Экономика санаторно-курортного обслуживания. Ценообразование и тарифы санаторно-курортных организаций. Зарубежный опыт организации санаторно-курортного приёма гостей.

Тема 6. Экономика малых средств размещения

Малые средства размещения – понятие. Особенности организации и ведения бизнеса в малых средствах размещения. Классификация малых средств размещения. Оптимизация затрат в малых средствах размещения. Тарифы и тарифная политика малых средств размещения. Экономическая эффективность малых средств размещения. Роль малых средств размещения в развитии регионального туризма.

Тема 7. Инвестиционные решения на гостиничных предприятиях

Понятия «функционирование» и «развитие» гостиничного предприятия. Необходимость развития гостиничного предприятия. Концепция, формат гостиницы. Дизайн номеров. Ремонт и реновация гостиницы. Принятие инвестиционного решения о ремонте, реновации и развитии бизнеса. Прямые инвестиции (капиталовложения). Реновация (перепрофилирование здания). Реновация старого здания. Реновация экономически успешного гостиничного предприятия. Оценка срока окупаемости инвестиций.

Тема 8. Планирование хозяйственной деятельности на гостиничных предприятиях

Сущность прогнозирования и планирования, их взаимосвязь и различия. Стратегическое планирование и его этапы. Тактический и операционный планы гостиничного предприятия. План хозяйственной деятельности гостиницы. Эксплуатационная программа гостиничного предприятия (бизнес-модель). Гибкость и адаптивность планов. Инструменты повышения гибкости и адаптивности планов.

Тема 9. Проектирование изменений в деятельности гостиничного предприятия и оценка их эффективности

Оценка эффективности инвестиционных решений. Оценка эффективности решений в области управления персоналом. Оценка эффективности решений в области совершенствования маркетинговой деятельности. Оценка эффективности решений в области логистики. Расчет влияния решений на изменение показателей хозяйственной деятельности гостиничных предприятий.

4. Образовательные технологии³

№ п/п	Наименование раздела	Виды учебной работы	Информационные и образовательные технологии
1	2	3	4
Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты			
1.	Введение в экономику гостиничного предприятия	Лекция 1 Семинар 1 Самостоятельная работа	Вводная лекция с использованием слайд-проектора Развернутая беседа с обсуждением вопросов по теме занятия Работа с учебной и учебно-методической литературой
2.	Имущество гостиничного предприятия	Лекция 2 Семинар 2 Самостоятельная работа	Информационная лекция с применением слайд-проектора Решение расчетно-практических задач Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
3.	Источники формирования имущества гостиничного предприятия	Лекция 3 Семинар 3 Самостоятельная работа	Информационная лекция с применением слайд-проектора Решение расчетно-практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
4.	Основные экономические результаты хозяйственной деятельности гостиничного предприятия	Лекция 4 Семинар 4 Самостоятельная работа	Лекция с применением обратной связи Самостоятельное моделирование ситуации и решение расчетно-практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
5	Издержки гостиничного предприятия	Лекция 5	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды)

³ В разделе указываются образовательные технологии, используемые при реализации различных видов учебных занятий для наиболее эффективного освоения дисциплины. При проведении учебных занятий обеспечивается развитие у обучающихся навыков командной работы, межличностной коммуникации, принятия решений, лидерских качеств (включая при необходимости проведение интерактивных лекций, групповых дискуссий, ролевых игр, тренингов, анализ ситуаций и имитационных моделей, преподавание дисциплин (*модулей*) в форме курсов, составленных на основе результатов научных исследований, в том числе с учётом региональных особенностей профессиональной деятельности выпускников и потребностей работодателей (п.34. Приказ №301).

		Семинар 5 Самостоятельная работа	Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
6	Экономика труда гостиничного предприятия	Лекция 6 Семинар 6 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
7	Налоги и налогообложение в индустрии гостеприимства	Лекция 7 Семинар 7 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
8	Управление гостиницей. Форматы договоров на управление гостиницей	Лекция 8 Семинар 8 Самостоятельная работа	Обзорная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы Подготовка доклада и иллюстративного материала Подготовка контрольной работы
9	Экономические основы взаимодействия гостиничного предприятия с туроператорами	Лекция 9 Семинар 9 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы Подготовка к тестированию
Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия			
1	Ценообразование в индустрии гостеприимства	Лекция 1 Семинар 1 Самостоятельная работа	Лекция с применением обратной связи Самостоятельное моделирование ситуации и решение расчетно-практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
2	Тарифы и тарифная политика гостиничного предприятия	Лекция 2 Семинар 2 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Моделирование ситуаций по теме занятия. Работа с практическими кейсами. Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
3	Ценообразование в общественном питании	Лекция 3 Семинар 3 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Моделирование практических ситуаций по теме занятия. Работа с практическими кейсами. Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
4	Показатели эффективности работы гостиницы	Лекция 4 Семинар 4 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение расчетно-практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
5	Экономика санаторно-курортных комплексов	Лекция 5 Семинар 5 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение расчетно-практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы

6	Экономика малых средств размещения	Лекция 6 Семинар 6 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
7	Инвестиционные решения на гостиничных предприятиях	Лекция 7 Семинар 7 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы
8	Планирование хозяйственной деятельности на гостиничных предприятиях	Лекция 8 Семинар 8 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы Подготовка к тестированию
9	Проектирование изменений в деятельности гостиничного предприятия и оценка их эффективности	Лекция 9 Семинар 9 Самостоятельная работа	Информационная лекция с использованием иллюстративного материала (слайды) Решение практических заданий Подготовка к занятию с использованием учебной и учебно-методической литературы Подготовка итоговой контрольной работы по учебной дисциплине

В период временного приостановления посещения обучающимися помещений и территории РГГУ для организации учебного процесса с применением электронного обучения и дистанционных образовательных технологий могут быть использованы следующие образовательные технологии:

- видео-лекции;
- онлайн-лекции в режиме реального времени;
- электронные учебники, учебные пособия, научные издания в электронном виде и доступ к иным электронным образовательным ресурсам;
- системы для электронного тестирования;
- консультации с использованием телекоммуникационных средств.

5. Оценка планируемых результатов обучения

5.1 Система оценивания⁴

Форма контроля	Макс. количество баллов	
	За одну работу	Всего
Текущий контроль:		
- <i>тестирование</i>	20 баллов	20 баллов
- <i>контрольная работа</i>	25 баллов	25 баллов
- <i>расчетно-практическое задание</i>	15 баллов	15 баллов
Промежуточная аттестация ЭКЗАМЕН в 3 и 4 семестрах	40 баллов	40 баллов
Итого за семестр		100 баллов

⁴ Система оценивания выстраивается в соответствии с учебным планом, где определены формы промежуточной аттестации (зачёт/зачёт с оценкой/экзамен), и структурой дисциплины, где определены формы текущего контроля. Указывается распределение баллов по формам текущего контроля и промежуточной аттестации, сроки отчётности.

Полученный совокупный результат конвертируется в традиционную шкалу оценок и в шкалу оценок Европейской системы переноса и накопления кредитов (European Credit Transfer System; далее – ECTS) в соответствии с таблицей:

100-балльная шкала	Традиционная шкала		Шкала ECTS
95 – 100	отлично	зачтено	A
83 – 94			B
68 – 82	хорошо		C
56 – 67	удовлетворительно		D
50 – 55			E
20 – 49	неудовлетворительно	не зачтено	FX
0 – 19			F

5.2 Критерии выставления оценки по дисциплине

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
100-83/ A,B	отлично/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он глубоко и прочно усвоил теоретический и практический материал, может продемонстрировать это на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся исчерпывающе и логически стройно излагает учебный материал, умеет увязывать теорию с практикой, справляется с решением задач профессиональной направленности высокого уровня сложности, правильно обосновывает принятые решения.</p> <p>Свободно ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «высокий».</p>
82-68/ C	хорошо/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает теоретический и практический материал, грамотно и по существу излагает его на занятиях и в ходе промежуточной аттестации, не допуская существенных неточностей.</p> <p>Обучающийся правильно применяет теоретические положения при решении практических задач профессиональной направленности разного уровня сложности, владеет необходимыми для этого навыками и приёмами.</p> <p>Достаточно хорошо ориентируется в учебной и профессиональной литературе.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «хороший».</p>
67-50/ D,E	удовлетворительно/ зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает отдельные ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает определённые затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, владеет необходимыми для этого базовыми навыками и приёмами.</p> <p>Демонстрирует достаточный уровень знания учебной литературы по дисциплине.</p> <p>Оценка по дисциплине выставляется обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации.</p> <p>Компетенции, закреплённые за дисциплиной, сформированы на уровне – «достаточный».</p>
49-0/ F,FX	неудовлетворительно/ не зачтено	<p>Выставляется обучающемуся, если он не знает на базовом уровне теоретический и практический материал, допускает грубые ошибки при его изложении на занятиях и в ходе промежуточной аттестации.</p> <p>Обучающийся испытывает серьёзные затруднения в применении теоретических положений при решении практических задач профессиональной направленности стандартного уровня сложности, не владеет необходимыми для этого навыками и</p>

Баллы/ Шкала ECTS	Оценка по дисциплине	Критерии оценки результатов обучения по дисциплине
		приёмами. Демонстрирует фрагментарные знания учебной литературы по дисциплине. Оценка по дисциплине выставляются обучающемуся с учётом результатов текущей и промежуточной аттестации. Компетенции на уровне «достаточный», закреплённые за дисциплиной, не сформированы.

5.3 Оценочные средства (материалы) для текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине⁵

Контрольные вопросы для экзамена по дисциплине в 3 семестре

Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты

1. Предпринимательство как экономическая категория.
2. Экономическая природа предприятия сферы услуг.
3. Понятие вида экономической деятельности.
4. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности в индустрии гостеприимства.
5. Организационно-правовые формы предприятий в индустрии гостеприимства.
6. Основные функциональные подразделения гостиничного комплекса.
7. Понятие имущества гостиничного предприятия.
8. Основные и фонды гостиничного предприятия, и их структура.
9. Понятие амортизации и методы ее начисления.
10. Эффективность использования основных фондов. Фондоёмкость и фондоотдача.
11. Нематериальные активы гостиничного комплекса: объекты интеллектуальной собственности; предметы искусства; ПО.
12. Оборотные средства гостиничного предприятия и их структура.
13. Дебиторская задолженность и ее виды.
14. Управление запасами гостиничного предприятия.
15. Деловая активность гостиничного предприятия и методика ее определения.
16. Управление оборотными средствами гостиничного предприятия.
17. Пассивы: понятие и структура. Собственные и заемные средства.
18. Виды прибыли. Чистая прибыль и основные направления ее распределения.
19. Понятие издержек и их классификация.
20. Точка безубыточности: понятие и методы определения.
21. Экономическое содержание труда.
22. Оплата труда персонала гостиничного предприятия.
23. Понятие производительности труда.
24. Резервы роста производительности труда.
25. Понятие налога. Прямые и косвенные налоги. Сборы и страховые взносы.
26. Субъект, предмет и объект налогообложения. Ставка налога. Сумма налога.
27. НДС и льготы в туризме и гостиничном бизнесе. Туристический налог.
28. Гостиничные управляющие компании (операторы). Типы гостиничных операторов.
29. Договорные отношения туроператоров (ТО) с объектами размещения туристов.

⁵ Приводятся примеры оценочных средств в соответствии со структурой дисциплины и системой контроля: варианты тестов, тематика письменных работ, примеры экзаменационных билетов, типовые задачи, кейсы и т.п. Оценочными средствами должны быть обеспечены все формы текущего контроля и промежуточной аттестации. Они должны быть ориентированы не только на проверку сформированности знаний, но также умений и владений.

30. Условия сотрудничества гостиниц с ТО: основные и дополнительные услуги, цены, характеристики услуг, условия бронирования и аннуляции, порядок рассмотрения претензий.

Контрольные вопросы для экзамена по дисциплине в 4 семестре

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

1. Цена и себестоимость. Виды цен.
2. Ценообразование затратным методом. Ценообразование на основе эксклюзивности гостиничного продукта. Сравнительный подход в ценообразовании.
3. Себестоимость гостиничного номера.
4. Методы расчета себестоимости номера.
5. Понятие тарифа в гостиничном бизнесе. Rack Rate и его производные
6. Тариф «Всё включено» и «Ультра все включено».
7. Динамическое ценообразование. Тарификация.
8. Цена закупки в общественном питании. Продажная цена. Оптовые и розничные цены в общественном питании.
9. Традиционный, рыночный и комбинированный способ определения наценки в общественном питании.
10. Калькуляция в общественном питании. Калькуляционные карты.
11. Технологические карты в общественном питании. Техничко-технологические карты.
12. Особенности ценообразования предприятий питания в гостиницах.
13. Номерной фонд отеля (категории номеров и их количество).
14. Показатели эффективности работы гостиницы.
15. Понятие санаторно-курортной деятельности и ее экономическая составляющая.
16. Виды учреждений санаторного типа.
17. Понятие курорта. Виды курортов. Экономическая основа курортной деятельности.
18. Курорты федерального, регионального и местного значения. Курортные кластеры.
19. Санаторно-курортные организации: особенности функционирования и классификация.
20. Ценообразование и тарифы санаторно-курортных организаций.
21. Особенности организации и ведения бизнеса в малых средствах размещения.
22. Классификация малых средств размещения.
23. Тарифы и тарифная политика малых средств размещения.
24. Понятия «функционирование» и «развитие» гостиничного предприятия.
25. Необходимость развития гостиничного предприятия. Ремонт и реновация гостиницы.
26. Концепция, формат гостиницы. Дизайн номеров и его влияние на коммерческую деятельность гостиничного предприятия.
27. Принятие инвестиционного решения о ремонте, реновации и развитии бизнеса.
28. Сущность прогнозирования и планирования, их взаимосвязь и различия.
29. Стратегическое планирование и его этапы. Тактический и операционный планы гостиничного предприятия.
30. План хозяйственной деятельности гостиницы. Эксплуатационная программа гостиничного предприятия (бизнес-модель).

Контрольная работа по дисциплине (модулю)

Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты

Вариант 1.

- 1) Предпринимательство как экономическая категория.
- 2) Условия сотрудничества гостиниц с ТО: основные и дополнительные услуги, цены, характеристики услуг, условия бронирования и аннуляции, порядок рассмотрения претензий.

3) Рассчитайте точку безубыточности и запас финансовой прочности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 8645 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 0,653 тыс. руб.

Постоянные затраты = 80 тыс. руб.

Переменные затраты = 336 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 1,55 тыс. руб.

Вариант 2.

1) Экономическая природа предприятия сферы услуг.

2) Договорные отношения туроператоров (ТО) с объектами размещения туристов.

3) Рассчитайте точку безубыточности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 9845 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 1,9 тыс. руб.

Постоянные затраты = 195 тыс. руб.

Переменные затраты = 446 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 5,5 тыс. руб.

Вариант 3.

1) Гостиничные управляющие компании (операторы). Типы гостиничных операторов.

2) Понятие вида экономической деятельности.

3) Рассчитайте точку безубыточности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 12845 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 7,75 тыс. руб.

Постоянные затраты = 5766 тыс. руб.

Переменные затраты = 2446 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 11,5 тыс. руб.

Вариант 4.

1) НДС и льготы в туризме и гостиничном бизнесе. Туристический налог.

2) Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности в индустрии гостеприимства.

3) Выручка гостиничного предприятия за отчетный период составила 67489 тыс. руб., себестоимость всех продуктов и услуг за тот же период 30087 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы предприятия составили 221 тыс. руб. и 166 тыс. руб. соответственно. Определите прибыль от продаж гостиницы. Определите чистую прибыль гостиницы, если дополнительные доходы от сдачи в аренду части помещений составили 120 тыс. руб. в год, а проценты к уплате составили 49 тыс. руб. Изменения отложенных налоговых активов не было (=0).

Вариант 5.

1) Субъект, предмет и объект налогообложения. Ставка налога. Сумма налога.

2) Основные функциональные подразделения гостиничного комплекса.

3) Выручка гостиничного предприятия за отчетный период составила 64449 тыс. руб., себестоимость всех продуктов и услуг за тот же период 29987 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы предприятия составили 121 тыс. руб. и 266 тыс. руб. соответственно. Определите прибыль от продаж гостиницы. Определите чистую прибыль

гостиницы, если дополнительные расходы от аренды части помещений составили 20 тыс. руб. в год, а проценты к получению составили 149 тыс. руб. Изменения отложенных налоговых активов не было (=0).

Вариант 6.

- 1) Организационно-правовые формы предприятий в индустрии гостеприимства.
- 2) Понятие налога. Прямые и косвенные налоги. Сборы и страховые взносы.
- 3) Выручка гостиничного предприятия за отчетный период составила 99766 тыс. руб., себестоимость всех продуктов и услуг за тот же период 80087 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы предприятия составили 28 тыс. руб. и 566 тыс. руб. соответственно. Определите прибыль от продаж гостиницы. Определите чистую прибыль гостиницы, если дополнительные доходы от сдачи в аренду части помещений составили 20 тыс. руб. в год, а проценты к уплате составили 78 тыс. руб. Изменения отложенных налоговых активов не было (=0).

Вариант 7.

- 1) Понятие имущества гостиничного предприятия.
- 2) Понятие производительности труда.
- 3) Определите оборачиваемость запасов гостиницы, если их стоимость по балансу на начало года равно 1753 тыс. руб., на конец года 1655 тыс. руб., а выручка гостиницы в этом году составила 29887 тыс. руб.
- 4) Определите структуру оборотных средств гостиницы, если стоимость запасов на конец отчетного периода 7865 тыс. руб., дебиторская задолженность 987 тыс. руб., денежные средства 617 тыс. руб.

Вариант 8.

- 1) Резервы роста производительности труда.
- 2) Основные и фонды гостиничного предприятия, и их структура.
- 3) Определите оборачиваемость запасов гостиницы, если их стоимость по балансу на начало года равно 998 тыс. руб., на конец года 1232 тыс. руб., а прибыль гостиницы в этом году составила 43256 тыс. руб.
- 4) Определите структуру оборотных средств гостиницы, если стоимость запасов на конец отчетного периода 9876 тыс. руб., дебиторская задолженность 8229 тыс. руб., денежные средства 566 тыс. руб.

Вариант 9.

- 1) Понятие амортизации и методы ее начисления.
- 2) Оплата труда персонала гостиничного предприятия
- 3) Определите оборачиваемость запасов гостиницы, если их стоимость по балансу на начало года равно 2453 тыс. руб., на конец года 2655 тыс. руб., а прибыль гостиницы в этом году составила 65666 тыс. руб.
- 4) Определите структуру оборотных средств гостиницы, если стоимость запасов на конец отчетного периода 9876 тыс. руб., дебиторская задолженность 6789 тыс. руб., денежные средства 876 тыс. руб.

Вариант 10.

- 1) Точка безубыточности: понятие и методы определения.
- 2) Экономическое содержание труда.
- 3) Определите структуру источников формирования имущества гостиницы и сделайте выводы, если собственный капитал гостиничного предприятия равен 140 тыс. руб., краткосрочный кредит 4532 тыс. руб., а долгосрочный кредит составляет 977 тыс. руб.

4) Определите рентабельность собственного капитала гостиничного предприятия, если чистая прибыль по итогу отчетного периода 12444 тыс. руб., а собственный капитал 900 тыс. руб.

Вариант 11.

- 1) Пассивы: понятие и структура. Собственные и заемные средства.
- 2) Виды прибыли. Чистая прибыль и основные направления ее распределения.
- 3) Определите структуру источников формирования имущества гостиницы и сделайте выводы, если собственный капитал гостиничного предприятия равен 500 тыс. руб., краткосрочный кредит 1764 тыс. руб., а долгосрочный кредит составляет 277 тыс. руб.
- 4) Определите рентабельность собственного капитала гостиничного предприятия, если чистая прибыль по итогу отчетного периода 2334 тыс. руб., а собственный капитал 800 тыс. руб.

Вариант 12.

- 1) Эффективность использования основных фондов. Фондоёмкость и фондоотдача.
- 2) Нематериальные активы гостиничного комплекса: объекты интеллектуальной собственности; предметы искусства; ПО.
- 3) Рассчитайте точку безубыточности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 12845 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 7,75 тыс. руб.

Постоянные затраты = 5766 тыс. руб.

Переменные затраты = 2446 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 11,5 тыс. руб.

Вариант 13.

- 1) Оборотные средства гостиничного предприятия и их структура.
- 2) Дебиторская задолженность и ее виды.
- 3) Рассчитайте точку безубыточности и запас финансовой прочности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 8645 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 0,653 тыс. руб.

Постоянные затраты = 80 тыс. руб.

Переменные затраты = 336 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 1,55 тыс. руб.

Вариант 14.

- 1) Управление запасами гостиничного предприятия.
- 2) Деловая активность гостиничного предприятия и методика ее определения.
- 3) Выручка гостиничного предприятия за отчетный период составила 99766 тыс. руб., себестоимость всех продуктов и услуг за тот же период 80087 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы предприятия составили 28 тыс. руб. и 566 тыс. руб. соответственно. Определите прибыль от продаж гостиницы. Определите чистую прибыль гостиницы, если дополнительные доходы от сдачи в аренду части помещений составили 20 тыс. руб. в год, а проценты к уплате составили 78 тыс. руб. Изменения отложенных налоговых активов не было (=0).

Вариант 15.

- 1) Понятие издержек и их классификация.
- 2) Точка безубыточности: понятие и методы определения.

3) Определите оборачиваемость запасов гостиницы, если их стоимость по балансу на начало года равно 1753 тыс. руб., на конец года 1655 тыс. руб., а выручка гостиницы в этом году составила 29887 тыс. руб.

4) Определите структуру оборотных средств гостиницы, если стоимость запасов на конец отчетного периода 7865 тыс. руб., дебиторская задолженность 987 тыс. руб., денежные средства 617 тыс. руб.

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

Вариант 1.

1) Цена и себестоимость. Виды цен.

2) План хозяйственной деятельности гостиницы. Эксплуатационная программа гостиничного предприятия (бизнес-модель).

3) Гость забронировал номер в отеле с 15 по 18 марта по гарантированному бронированию. Стоимость номера – 3000 руб./сутки. Самолёт гостя задержался, поэтому он заехал в отель только 16 марта. Сколько должен заплатить гость и почему?

4) Помогите инвестору принять правильное решение и выбрать правильный вариант для инвестиций. По первому варианту предлагается постройка 7 новых бунгало вокруг МВ. Инвестиции при этом оцениваются в 567 000 тыс. руб., ежегодная прибыль составит 300 000 тыс. руб. Во втором варианте инвестиции в создание комплекса дополнительных услуг в объеме 350 тыс. руб. принесут прибыль 233 тыс. руб. в год. Обоснуйте свое решение.

Вариант 2.

1) Ценообразование затратным методом. Ценообразование на основе эксклюзивности гостиничного продукта. Сравнительный подход в ценообразовании.

2) Стратегическое планирование и его этапы. Тактический и операционный планы гостиничного предприятия.

3) Гость заселился в номер в 22:00 и заплатил за сутки проживания. Выезжает из номера на следующий день в 14:00. В гостинице установлен расчётный час – 12:00 и посуточный тариф. Администратор СПиР предъявляет гостю счёт на оплату позднего выезда в размере 0,5 суток. Гость отказывается его оплачивать, т.к. он пробыл в номере менее 24 часов. Кто в этой ситуации прав?

4) Для приготовления борща в ресторане гостиничного комплекса необходимо 4 килограмма 500 граммов картофеля очищенного. Необходимо найти, сколько для этого заказать со склада ресторана картофеля неочищенного, если процент потерь равен 30%.

Вариант 3.

1) Себестоимость гостиничного номера.

2) Сущность прогнозирования и планирования, их взаимосвязь и различия.

3) Гость забронировал номер с 15 по 20 апреля. Стоимость номера – 2000 руб./сутки. Расчётный час – 12:00. Оплата раннего заезда и позднего выезда – 0,5 стоимости номера за сутки, согласно установленным в гостинице Правилам проживания. Фактически гость прибыл в отель 16 апреля в 5:00, а выехал 19 апреля в 19:00. Сколько должен заплатить гость, если его бронирование было негарантированным? Сколько должен заплатить гость, если его бронирование было гарантированным, и он предупредил администрацию о досрочном выезде?

4) Для приготовления салата из моркови необходимо 3 килограмма 200 граммов моркови очищенной. Необходимо найти, сколько для этого заказать со склада ресторана моркови неочищенной, если процент потерь равен 15%.

Вариант 4.

- 1) Методы расчета себестоимости номера.
- 2) Принятие инвестиционного решения о ремонте, реновации и развитии бизнеса.
- 3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 125 номеров:

День 1: ADR – 3,8 тыс. руб., Осс. – 65,6%;

День 2: ADR – 4,2 тыс. руб., Осс. – 60%;

День 3: RevPAR – 2,8 тыс. руб.

- 4) Помогите инвестору принять правильное решение и выбрать правильный вариант для инвестиций. По первому варианту предлагается постройка 5 новых бунгало вокруг МВ. Инвестиции при этом оцениваются в 60 000 тыс. руб., ежегодная прибыль составит 15000 тыс. руб. Во втором варианте инвестиции в объеме 35 000 тыс. руб. принесут прибыль 5500 тыс. руб. в год. Обоснуйте свое решение.

Вариант 5.

- 1) Понятие тарифа в гостиничном бизнесе. Rack Rate и его производные.
- 2) Дизайн номеров и его влияние на коммерческую деятельность гостиничного предприятия.
- 3) 5 июня гостиница продала 55 номеров и заработала 300 000 руб. 6 июня гостиница продала 70 номеров и заработала 440 000 руб. В какой день гостиница отработала эффективней и почему?
- 4) До очистки от кожуры и косточки масса авокадо составляла (была) 2900, после обработки его масса стала 2040 грамм. Найти процент отходов.

Вариант 6.

- 1) Тариф «Всё включено» и «Ультра все включено».
 - 2) Необходимость развития гостиничного предприятия. Ремонт и реновация гостиницы.
 - 3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 89 номеров:
- День 1: ADR – 4,9 тыс. руб., Осс. – 69,0%;
- День 2: ADR – 5,2 тыс. руб., Осс. – 65%;
- День 3: RevPAR – 3,8 тыс. руб.
- 4) До очистки от кожуры и косточек масса яблок составляла (была) 5,4 кг, после обработки его масса стала 4,65 кг. Найти процент отходов.

Вариант 7.

- 1) Динамическое ценообразование. Тарификация.
 - 2) Понятия «функционирование» и «развитие» гостиничного предприятия.
 - 3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 70 номеров и ежедневной загрузкой 75%:
- День 1: ADR – 5,2 тыс. руб.;
- День 2: Revenue – 265 тыс. руб.;
- День 3: RevPAR – 4,8 тыс. руб.
- 4) Определите экономический эффект и относительную экономическую эффективность, если затраты на проект в гостинице составили 124000 тыс. руб., а дополнительный доход 175000 тыс. руб.

Вариант 8.

- 1) Тарифы и тарифная политика малых средств размещения.
- 2) Цена закупки в общественном питании. Продажная цена. Оптовые и розничные цены в общественном питании.

3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 100 номеров:

День 1: ADR – 2,5 тыс. руб., Осс. – 75%;

День 2: Revenue – 180 тыс. руб.;

День 3: RevPAR – 2,0 тыс. руб.

4) Гостиница с номерным фондом 115 номеров повысила стоимость проживания, увеличив тем самым ADR на 12%, но в то же время ее загрузка уменьшилась на 7%. Опишите динамику движения выручки гостиницы, если средняя цена за номер в отчетном периоде (1 год) была 6500 руб./сутки, а средняя загрузка – 76%. Оцените финансово экономический результат решения о повышении стоимости гостиничных услуг. Предложите альтернативные способы увеличения выручки за проживание.

Вариант 9.

1) Традиционный, рыночный и комбинированный способ определения наценки в общественном питании.

2) Классификация малых средств размещения.

3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 90 номеров:

День 1: ADR – 4,5 тыс. руб., Осс. – 65%;

День 2: Revenue – 243 тыс. руб.;

День 3: RevPAR – 3,9 тыс. руб.

4) Гостиница с номерным фондом 78 номеров повысила стоимость проживания, увеличив тем самым ADR на 14%, но в то же время ее загрузка уменьшилась на 9%. Опишите динамику движения выручки гостиницы, если средняя цена за номер в отчетном периоде (1 год) была 5500 руб./сутки, а средняя загрузка – 79%. Оцените финансово экономический результат решения о повышении стоимости гостиничных услуг. Предложите альтернативные способы увеличения выручки за проживание.

Вариант 10.

1) Особенности организации и ведения бизнеса в малых средствах размещения.

2) Калькуляция в общественном питании. Калькуляционные карты.

3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 98 номеров:

День 1: ADR – 5,5 тыс. руб., Осс. – 65%;

День 2: Revenue – 380 тыс. руб.;

День 3: RevPAR – 4,6 тыс. руб.

4) Определите экономический эффект и относительную экономическую эффективность, если затраты на проект в гостинице составили 9000 тыс. руб., а дополнительный доход 9500 тыс. руб.

Вариант 11.

1) Особенности ценообразования предприятий питания в гостиницах.

2) Ценообразование и тарифы санаторно-курортных организаций.

3) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 112 номеров и ежедневной загрузкой 75%:

День 1: ADR – 5,2 тыс. руб.;

День 2: Revenue – 430 тыс. руб.;

День 3: RevPAR – 4,9 тыс. руб.

4) Определите экономический эффект и относительную экономическую эффективность, если затраты на проект в гостинице составили 143000 тыс. руб., а дополнительный доход 175000 тыс. руб.

Вариант 12.

- 1) Номерной фонд отеля (категории номеров и их количество).
- 2) Санаторно-курортные организации: особенности функционирования и классификация.
- 3) 5 февраля гостиница продала 65 номеров и заработала 300 000 руб. 6 февраля гостиница продала 70 номеров и заработала 315 000 руб. В какой день гостиница отработала эффективней и почему?
- 4) Для приготовления салата из капусты белокочанной необходимо 2 килограмма 200 граммов капусты подготовленной (очищенной). Необходимо найти, сколько для этого заказать со склада ресторана капусты, если процент потерь равен 13%.

Вариант 13.

- 1) Курорты федерального, регионального и местного значения. Курортные кластеры.
- 2) Показатели эффективности работы гостиницы.
- 3) 5 июня гостиница продала 65 номеров и заработала 300 000 руб. 6 июня гостиница продала 70 номеров и заработала 315 000 руб. В какой день гостиница отработала эффективней и почему?
- 4) Для приготовления салата из моркови необходимо 1 килограмм 500 граммов моркови очищенной. Необходимо найти, сколько для этого заказать со склада ресторана моркови неочищенного, если процент потерь равен 14%.

Вариант 14.

- 1) Курортные кластеры.
- 2) Понятие тарифа в гостиничном бизнесе. Rack Rate и его производные.
- 3) 7 июня гостиница продала 49 номеров и заработала 245 000 руб. 8 июня гостиница продала 42 номеров и заработала 231 000 руб. В какой день гостиница отработала эффективней и почему?
- 4) До очистки от кожуры и косточек масса яблок составляла (была) 6,6 кг, после обработки его масса стала 5,65 кг. Найти процент отходов.

Вариант 15.

- 1) Концепция, формат гостиницы.
- 2) Показатели эффективности работы гостиницы.
- 3) 5 марта гостиница продала 85 номеров и заработала 587 000 руб. 6 июня гостиница продала 70 номеров и заработала 504 000 руб. В какой день гостиница отработала эффективней и почему?
- 4) Гостиница с номерным фондом 88 номеров повысила стоимость проживания, увеличив тем самым ADR на 11%, но в то же время ее загрузка уменьшилась на 8%. Опишите динамику движения выручки гостиницы, если средняя цена за номер в отчетном периоде (1 год) была 6500 руб./сутки, а средняя загрузка – 89%. Оцените финансово экономический результат решения о повышении стоимости гостиничных услуг. Предложите альтернативные способы увеличения выручки за проживание.

Задания и ситуации для выполнения расчетно-практического задания

Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты

Проведите расчет показателей, включая абсолютные и относительные отклонения. Постройте графики изменения основных показателей хозяйственной деятельности. Сделайте выводы о хозяйственной деятельности гостиницы.

Вариант 1.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	23453	27657	28765				
Себестоимость	19808	21876	25654				
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 450 тыс. руб., а также административные расходы 600 тыс. руб.

Вариант 2.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	67543	67657	68765				
Себестоимость	49808	51899	53459				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 450 тыс. руб., а также административные расходы 600 тыс. руб.

Вариант 3.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	3429	5467	7899				
Себестоимость	2675	4553	6555				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 150 тыс. руб., а также административные расходы 500 тыс. руб.

Вариант 4.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	76549	77657	78765				

Себестоимость	49808	51899	53459				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные административные и коммерческие расходы в объеме 490 тыс. руб.

Вариант 5.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	98765	101234	98765				
Себестоимость	69899	71546	73111				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 320 тыс. руб. и административные в объеме 977 тыс. руб.

Вариант 6.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	98765	101234	98765				
Себестоимость	69899	71546	73111				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Административные расходы 1000, 0 тыс. руб.

Вариант 7.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	28765	27657	23453				
Себестоимость	25654	21876	19808				
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 320 тыс. руб. и административные в объеме 977 тыс. руб.

Вариант 8.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	62873	65557	69765				
Себестоимость	49808	51899	55359				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 1320 тыс. руб. и административные в объеме 2077 тыс. руб.

Вариант 9.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	66655	68998	69999				
Себестоимость	41200	32000	37888				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 520 тыс. руб. и административные в объеме 1777 тыс. руб.

Вариант 10.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	12323	15443	17665				
Себестоимость	5665	6899	9776				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Административные расходы 1000, 0 тыс. руб.

Вариант 11.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	88976	109989	120043				
Себестоимость	67099	88004	92007				

Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Административные расходы 1000, 0 тыс. руб.

Вариант 12.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	88976	109989	120043				
Себестоимость	67099	88004	92007				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 520 тыс. руб. и административные в объеме 1777 тыс. руб.

Вариант 13.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	66565	71223	73099				
Себестоимость	34599	41000	42332				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 887 тыс. руб. и административные в объеме 2007 тыс. руб.

Вариант 14.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	33211	33999	34009				
Себестоимость	24008	25667	26554				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 776 тыс. руб. и административные в объеме 2065 тыс. руб.

Вариант 15.

Наименование показателя	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	21223	22343	24445				
Себестоимость	8009	8667	9500				
Валовая прибыль							
Прибыль от продаж							
Чистая прибыль							
Р продаж							
Р деятельности							
Затраты на 1 руб. реализации							

Имеются ежегодные коммерческие расходы в объеме 656 тыс. руб. и административные в объеме 1065 тыс. руб.

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

Рассчитайте следующие показатели эффективности работы гостиницы за каждый день:

- среднюю цену за номер;
- доход на один номер;
- доход на одного гостя;
- общий доход на номер;
- общий доход на гостя.

Определите, какой день стал для гостиницы наиболее эффективным. Обоснуйте свой ответ.

Вариант 1.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	80	80	80
2.	Изъято номеров	7	6	4
3.	Занято номеров	75	60	59
4.	Проживает человек	80	80	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	666,5	675,0	687,5
	в том числе проживание	565,5	580,0	578,0

Вариант 2.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	112	112	112
2.	Изъято номеров	10	12	11
3.	Занято номеров	98	95	96
4.	Проживает человек	80	80	80
5.	Доход всего, тыс. руб.	672,0	650,0	660,0
	в том числе проживание	539,0	570,0	580,0

Вариант 3.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	110	110	110
2.	Изъято номеров	9	8	10
3.	Занято номеров	95	95	96

4.	Проживает человек	75	70	80
5.	Доход всего, тыс. руб.	682,0	660,0	670,0
	в том числе проживание	570,0	580,0	590,0

Вариант 4.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	95	95	95
2.	Изъято номеров	10	12	11
3.	Занято номеров	78	75	76
4.	Проживает человек	65	67	69
5.	Доход всего, тыс. руб.	1208,0	1250,0	1210,0
	в том числе проживание	741,0	754,0	776,0

Вариант 5.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	69	69	69
2.	Изъято номеров	5	4	2
3.	Занято номеров	55	53	51
4.	Проживает человек	65	62	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	666,5	675,0	687,5
	в том числе проживание	565,5	580,0	578,0

Вариант 6.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	95	95	95
2.	Изъято номеров	9	10	11
3.	Занято номеров	78	75	76
4.	Проживает человек	65	62	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	766,5	775,0	787,5
	в том числе проживание	665,5	680,0	678,0

Вариант 7.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	80	80	80
2.	Изъято номеров	7	6	4
3.	Занято номеров	75	60	59
4.	Проживает человек	80	80	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	766,5	775,0	787,5
	в том числе проживание	665,5	680,0	678,0

Вариант 8.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	110	110	110
2.	Изъято номеров	9	8	10
3.	Занято номеров	95	95	96
4.	Проживает человек	75	70	80
5.	Доход всего, тыс. руб.	1266,5	1275,0	1287,5
	в том числе проживание	965,5	980,0	978,0

Вариант 9.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	70	70	70
2.	Изъято номеров	5	4	2
3.	Занято номеров	55	53	54
4.	Проживает человек	65	62	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	1266,5	1275,0	1287,5
	в том числе проживание	965,5	980,0	978,0

Вариант 10.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	70	70	70
2.	Изъято номеров	8	9	7
3.	Занято номеров	65	63	64
4.	Проживает человек	63	60	59
5.	Доход всего, тыс. руб.	1200,5	1225,0	1199,5
	в том числе проживание	965,5	980,0	978,0

Вариант 11.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	80	80	80
2.	Изъято номеров	9	9	9
3.	Занято номеров	55	53	54
4.	Проживает человек	73	70	69
5.	Доход всего, тыс. руб.	666,5	675,0	687,5
	в том числе проживание	565,5	580,0	578,0

Вариант 12.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	60	60	60
2.	Изъято номеров	1	1	2
3.	Занято номеров	55	53	54
4.	Проживает человек	73	70	69
5.	Доход всего, тыс. руб.	966,5	975,0	987,5
	в том числе проживание	665,5	680,0	678,0

Вариант 13.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	65	65	65
2.	Изъято номеров	3	4	2
3.	Занято номеров	50	51	54
4.	Проживает человек	73	77	76
5.	Доход всего, тыс. руб.	980,5	975,0	987,5
	в том числе проживание	765,5	780,0	778,0

Вариант 14.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	110	110	110
2.	Изъято номеров	6	5	4
3.	Занято номеров	75	69	96
4.	Проживает человек	75	70	80
5.	Доход всего, тыс. руб.	1682,0	1660,0	1470,0
	в том числе проживание	1270,0	1280,0	990,0

Вариант 15.

Таблица 1 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	60	60	60
2.	Изъято номеров	4	4	2
3.	Занято номеров	55	53	54
4.	Проживает человек	73	70	69
5.	Доход всего, тыс. руб.	1682,0	1660,0	1470,0
	в том числе проживание	1270,0	1280,0	990,0

Образцы тестов для контроля самостоятельной работы обучающегося

Модуль 1. Экономика гостиничного предприятия: теоретические и практические аспекты

- 1) К источникам финансирования хозяйственной деятельности гостиничного предприятия не относятся
 - a) Собственный капитал
 - b) Отложенный капитал
 - c) Долгосрочные займы и кредиты
 - d) Краткосрочные займы и кредиты

- 2) С какого момента фирма считается созданной?
 - a) С момента государственной регистрации
 - b) С момента принятия Устава
 - c) С момента принятия решения о создании
 - d) С момента подписания учредительного договора

- 3) Что является производственным результатом деятельности предприятия?
 - a) Выручка от реализации продукции и услуг
 - b) Объем реализованных продукции и услуг
 - c) Прибыль от реализации продукции и услуг
 - d) Чистая прибыль от реализации продукции и услуг

- 4) Процесс переноса стоимости объектов основных средств на затраты по производству и реализации продукции (работ, услуг) – это
 - a) Амортизация
 - b) Износ
 - c) Списание основных средств
 - d) Ценообразование

- 5) Имобилизованные фонды – это
 - a) Оборотные средства гостиничного предприятия
 - b) Внеоборотные средства гостиничного предприятия
 - c) Дебиторская задолженность
 - d) Фонд оплаты труда

- 6) Укажите несуществующий вид прибыли предприятия
 - a) Валовая прибыль
 - b) Прибыль до налогообложения
 - c) Прибыль после налогообложения
 - d) Прибыль от продаж

- 7) _____ есть денежное выражение износа
 - a) Наценка к гостиничному продукту или услуге
 - b) Амортизация
 - c) Списание имущества
 - d) Цена продукта или услуги

- 8) Коэффициент Скэнлона отражает
 - a) Удельный вес фонда заработной платы в общем объеме выручки средства размещения
 - b) Долю фонда оплаты труда в общем объеме издержек
 - c) Удельный вес фонда заработной платы в прибыли средства размещения
 - d) Долю фонда оплаты труда в чистой прибыли

- 9) Заработная плата административно-управленческого персонала, ремонт офиса, покупка мебели, оплата банковских – все это относится к издержкам
- Производственным
 - Непроизводственным
 - Альтернативным
 - Неявным
- 10) Укажите, что относится к невозвратным издержкам
- Затраты на сырье и материалы для хозяйственной деятельности
 - Затраты на создание, регистрацию и страхование предприятия
 - Затраты на заработную плату
 - Затраты на приобретение имущества предприятия
- 11) В зависимости от вероятности возврата долга различают дебиторскую задолженность (укажите несуществующий вариант)
- нормальную — по которой сомнения в выплате отсутствуют
 - сомнительную — если есть вероятность невозврата
 - отложенную – если есть устная договоренность о возврате долга
 - безнадёжную — когда вероятность получения полностью отсутствует
- 12) Комплекс финансовых услуг, позволяющий конвертировать дебиторскую задолженность в реальные деньги для предприятия – это
- Лизинг
 - Франчайзинг
 - Факторинг
 - Биллинг
- 13) Укажите налог на прибыль для предприятий, не имеющих налоговых льгот
- 20%
 - 25%
 - 30%
 - 35%
- 14) Покупка туроператором мест (блока мест) в отеле без предварительной оплаты с оплатой перед каждым заездом туристов – это
- Комитмент (commitment)
 - Элотмент (allotment)
 - Букинг (booking)
 - Безотзывная бронь
- 15) Приобретение туроператором блоков мест в отеле с полной или частичной (не менее 50 %) предоплатой номеров непосредственно перед началом сезона, при котором туроператор не может отказаться от заявленного блока до окончания сезона – это
- Комитмент (commitment)
 - Элотмент (allotment)
 - Букинг (booking)
 - Безотзывная бронь
- 16) Налог на игорный бизнес, налог на имущество организаций, транспортный налог – это
- Федеральный налог
 - Региональный налог

- c) Краевой налог
- d) Местный налог

17) Укажите, что не относится к местным налогам

- a) Налог на имущество физических лиц
- b) Земельный налог
- c) Налог на доходы физических лиц
- d) Торговый сбор

18) Разница между выручкой предприятия и себестоимостью продукции (услуг) показывает величину

- a) Прибыли от продаж
- b) Валовой прибыли
- c) Маржинальной прибыли
- d) Чистой прибыли

19) Малая гостиница — это коллективное средство размещения для временного проживания гостей, целью деятельности которого является создание продукта гостеприимства и предоставление гостиничных и туристских услуг. Укажите верное количество мест для малой гостиницы

- a) До 55 номеров
- b) До 50 номеров
- c) До 45 номеров
- d) До 15 номеров

20) При вычитании из показателя валовой прибыли коммерческих и административных расходов, получают показатель

- a) Прибыли от продаж
- b) Валовой прибыли
- c) Маржинальной прибыли
- d) Чистой прибыли

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

- 1) Выведенный из оборота (о номере, выведенном из учёта номерного фонда для целей получения объективных статистических данных) – это
 - a) OOO
 - b) OOI
 - c) No show
 - d) ROH
- 2) Вышедший из строя (о номере, не пригодном для эксплуатации (заселения))
 - a) OOO
 - b) OOI
 - c) No show
 - d) ROH
- 3) Тип размещения в отеле, при котором в стоимость проживания входит питание (более 4 раз в день) и безалкогольные напитки без ограничения, реже, легкие алкогольные напитки местного производства
 - a) AI
 - b) FB
 - c) HB
 - d) UAI

- 4) Тип размещения в отеле, при котором в стоимость проживания входит питание (не менее 5 раз) и напитки без ограничения, включая алкогольные и импортного производства
 - a) AI
 - b) FB
 - c) HB
 - d) UAI
- 5) Средняя стоимость номера за ночь
 - a) ALOS
 - b) ADR/ARR
 - c) BAR
 - d) APR
- 6) Средняя продолжительность пребывания гостя в отеле
 - a) ALOS
 - b) ADR/ARR
 - c) BAR
 - d) APR
- 7) Лучшая цена дня; формируется с учётом сезонных показателей, соотношения спроса и предложения, других условий
 - a) ALOS
 - b) ADR/ARR
 - c) BAR
 - d) APR
- 8) Валовая операционная прибыль на один доступный для продажи номер
 - a) GOPPAR
 - b) OTA
 - c) NFR
 - d) Revenue
- 9) Доход на одного гостя
 - a) Revenue
 - b) BAR
 - c) RevPAC
 - d) RevPAR
- 10) Доход на доступный для продажи номер
 - a) Revenue
 - b) BAR
 - c) RevPAC
 - d) RevPAR
- 11) Общий доход, включая доход за дополнительные услуги, на одного гостя
 - a) Revenue
 - b) BAR
 - c) TRevPAC
 - d) TRevPAR
- 12) Общий доход, включая доход за дополнительные услуги, на один доступный для продажи номер
 - a) Revenue
 - b) BAR
 - c) TRevPAC
 - d) TRevPAR
- 13) Крупный туроператор, который выкупает полностью или большими блоками номерной фонд отеля с целью его дальнейшей перепродажи более мелким турагентствам
 - a) WER
 - b) Wholesaler

- c) Sell Rate
- d) Reservation
- 14) Базовый тариф, официально опубликованный в открытых источниках (в прейскурантах, на сайте и т.п.)
 - a) Rate
 - b) Rack Rate
 - c) Package Option
 - d) Net Rate
- 15) Конфиденциальный тариф, предлагаемый туристическим агентствам, работающим на b2b рынке
 - a) Rate
 - b) Rack Rate
 - c) Package Option
 - d) Net Rate
- 16) Невозвратный тариф; тарифный план, предполагающий внесение полной стоимости проживания в момент бронирования без возможности последующей отмены, переноса, изменения
 - a) Net Rate
 - b) NFR
 - c) Flat Rate
 - d) Overbooking
- 17) Тип размещения, предполагающий предоставление любого доступного на момент заселения номера
 - a) ROH
 - b) ONF
 - c) Rack Rate
 - d) Room only
- 18) Сумма, уплачиваемая отелем посреднику (ОТА, турагентству и т.д.), исчисляемая как процент от общей стоимости бронирования
 - a) Квота
 - b) Агентское вознаграждение
 - c) Прейскурант
 - d) Программа лояльности
- 19) Приятные комплименты гостю от отеля (возможно более 1 правильного ответа)
 - a) Amenity
 - b) Upgrade
 - c) Complimentary Room
 - d) Deposit
- 20) Форма обслуживания в ресторане, при которой гость сам выбирает из множества предложенных блюд, закусок и напитков; в России более популярный термин «шведский стол»
 - a) F&B
 - b) Buffet
 - c) Room Service
 - d) BB

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

6.1 Список источников и литературы⁶

Основная литература:

⁶ Рекомендуется включать в списки издания из ЭБС и не более 15 печатных изданий.

1. Морозов, М. А. Экономика организаций сферы туризма: учебник для вузов / М. А. Морозов, Н. С. Морозова. — 7-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 301 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-20740-8. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/558670>
2. Скобкин, С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма: учебник и практикум для вузов / С. С. Скобкин. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16985-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/563337>

Дополнительная литература:

1. Тимохина, Т. Л. Организация гостиничного дела: учебник для вузов / Т. Л. Тимохина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 297 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14414-7. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560465>
2. Николенко, П. Г. Организация гостиничного дела: учебник для вузов / П. Г. Николенко, Е. А. Шамин, Ю. С. Ключева. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 531 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-17282-9. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/565984>
3. Тимохина, Т. Л. Технологии гостиничной деятельности: теория и практика: учебник для вузов / Т. Л. Тимохина. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 300 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-14413-0. — Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/560466>

Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет».

Национальная электронная библиотека (НЭБ) www.rusneb.ru
 ELibrary.ru Научная электронная библиотека www.elibrary.ru
 Электронная библиотека Grebennikon.ru www.grebennikon.ru

6.2 Профессиональные базы данных и информационно-справочные системы

Доступ к профессиональным базам данных: <https://liber.rsu.ru/ru/bases>

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

7. Материально-техническое обеспечение дисциплины

Состав программного обеспечения:

1. Windows
2. Microsoft Office
3. Kaspersky Endpoint Security

Профессиональные полнотекстовые базы данных:

1. Национальная электронная библиотека (НЭБ) www.rusneb.ru
2. ELibrary.ru Научная электронная библиотека www.elibrary.ru
3. Электронная библиотека Grebennikon.ru www.grebennikon.ru

Информационные справочные системы:

1. Консультант Плюс
2. Гарант

8. Обеспечение образовательного процесса для лиц с ограниченными возможностями здоровья и инвалидов

В ходе реализации дисциплины используются следующие дополнительные методы обучения, текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся в зависимости от их индивидуальных особенностей:

- для слепых и слабовидящих: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или могут быть заменены устным ответом; обеспечивается индивидуальное равномерное освещение не менее 300 люкс; для выполнения задания при необходимости предоставляется увеличивающее устройство; возможно также использование собственных увеличивающих устройств; письменные задания оформляются увеличенным шрифтом; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

- для глухих и слабослышащих: лекции оформляются в виде электронного документа, либо предоставляется звукоусиливающая аппаратура индивидуального пользования; письменные задания выполняются на компьютере в письменной форме; экзамен и зачёт проводятся в письменной форме на компьютере; возможно проведение в форме тестирования.

- для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата: лекции оформляются в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным программным обеспечением; письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением; экзамен и зачёт проводятся в устной форме или выполняются в письменной форме на компьютере.

При необходимости предусматривается увеличение времени для подготовки ответа.

Процедура проведения промежуточной аттестации для обучающихся устанавливается с учётом их индивидуальных психофизических особенностей. Промежуточная аттестация может проводиться в несколько этапов.

При проведении процедуры оценивания результатов обучения предусматривается использование технических средств, необходимых в связи с индивидуальными особенностями обучающихся. Эти средства могут быть предоставлены университетом, или могут использоваться собственные технические средства.

Проведение процедуры оценивания результатов обучения допускается с использованием дистанционных образовательных технологий.

Обеспечивается доступ к информационным и библиографическим ресурсам в сети Интернет для каждого обучающегося в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

- для слепых и слабовидящих: в печатной форме увеличенным шрифтом, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

- для глухих и слабослышащих: в печатной форме, в форме электронного документа.

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: в печатной форме, в форме электронного документа, в форме аудиофайла.

Учебные аудитории для всех видов контактной и самостоятельной работы, научная библиотека и иные помещения для обучения оснащены специальным оборудованием и учебными местами с техническими средствами обучения:

- для слепых и слабовидящих: устройством для сканирования и чтения с камерой SARA SE; дисплеем Брайля PAC Mate 20; принтером Брайля EmBraille ViewPlus;

- для глухих и слабослышащих: автоматизированным рабочим местом для людей с нарушением слуха и слабослышащих; акустический усилитель и колонки;

- для обучающихся с нарушениями опорно-двигательного аппарата: передвижными, регулируемые эргономическими партами СИ-1; компьютерной техникой со специальным программным обеспечением.

9. Методические материалы⁷

9.1 Планы семинарских/практических занятий⁸

Тема 1. Введение в экономику гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: понимание природы предпринимательской деятельности и базовых теоретических законов экономики.

Вопросы для обсуждения:

- Предпринимательство как экономическая категория.
- Закон спроса и закон предложения.
- Экономическая природа предприятия сферы услуг.
- Понятие вида экономической деятельности.
- Экономические, социальные и правовые условия предпринимательской деятельности в индустрии гостеприимства.
- Организационно-правовые формы предприятий в индустрии гостеприимства.
- Основные функциональные подразделения гостиничного комплекса.

Практическое задание:

Используя Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД) определите коды видов экономической деятельности для следующих категорий:

- Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания
- Деятельность по предоставлению мест для краткосрочного проживания
- Деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания
- Деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания
- Деятельность ресторанов и кафе с полным ресторанным обслуживанием, кафетериев, ресторанов быстрого питания и самообслуживания
- Деятельность предприятий общественного питания по обслуживанию торжественных мероприятий и прочим видам организации питания
- Деятельность столовых и буфетов при предприятиях и учреждениях
- Деятельность организаций общественного питания, поставляющих готовую пищу (для транспортных и строительных компаний, туристическим группам, личному составу вооруженных сил, предприятиям розничной торговли и другим группам потребителей) по договору

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 2. Имущество гостиничного предприятия (4 часа)

Тема 2.1. Внеоборотные активы гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: закрепление полученных теоретических знаний о внеоборотных активах гостиничного предприятия и получение практических навыков в определении экономических показателей результативности управления этими активами.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие имущества гостиничного предприятия.

⁷ Методические материалы по дисциплине могут входить в состав рабочей программы, либо разрабатываться отдельным документом.

⁸ План занятий строится в соответствии со структурой дисциплины (п.2). Разделы плана включают: название темы, количество часов, форму проведения занятия, его содержание (вопросы для обсуждения, задания, контрольные вопросы, кейсы и т.п.), список литературы. При необходимости, планы практических и лабораторных занятий могут содержать указания по выполнению заданий и требования к материально-техническому обеспечению занятия.

- Структура активов гостиницы.
- Основные и фонды гостиничного предприятия, и их структура.
- Нематериальные активы гостиничного комплекса: объекты интеллектуальной собственности; предметы искусства; ПО.

Практическое задание:

- 1) Ресторану гостиницы приобретено новое оборудование стоимостью 460 000 руб. произведите расчет амортизационных отчислений линейным способом, если срок полезного использования оборудования 5 лет.
- 2) Стоимость основных средств гостиницы на начало года составила 546909 тыс. руб., а на конец года 600564 тыс. руб. Выручка гостиницы за год 986899 тыс. руб. Определите показатель фондоёмкости.
- 3) Используя данные задачи №2, определить значение фондоотдачи.
- 4) Определите рентабельность ОС, если их стоимость на начало года 6788 тыс. руб., на конец года 7002 тыс. руб., а прибыль гостиничного предприятия за указанный период 564 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 2.2. Оборотные средства гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: закрепление полученных теоретических знаний об оборотных активах гостиничного предприятия и получение практических навыков в определении экономических показателей результативности управления этими активами.

Вопросы для обсуждения:

- Оборотные средства гостиничного предприятия и их структура.
- Понятие операционного цикла гостиничного предприятия.
- Дебиторская задолженность и ее виды.
- Запасы. Нормируемые и ненормируемые запасы. Управление запасами.
- Показатели эффективности использования оборотных средств. Деловая активность гостиничного предприятия и методика ее определения.

Практическое задание:

- 1) Определите оборачиваемость дебиторской задолженности, если её значение на начало года 653 тыс. руб., на конец года 788 тыс. руб. Выручка гостиницы за этот период составила 12999 тыс. руб.
- 2) Определите оборачиваемость запасов гостиницы, если их стоимость по балансу на начало года равно 453 тыс. руб., на конец года 655 тыс. руб., а прибыль гостиницы в этом году составила 24333 тыс. руб.
- 3) Определите структуру оборотных средств гостиницы, если стоимость запасов на конец отчетного периода 1234 тыс. руб., дебиторская задолженность 229 тыс. руб., денежные средства 211 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 3. Источники формирования имущества гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: получение практических навыков в определении экономических показателей результативности управления источниками формирования имущества (пассивами).

Вопросы для обсуждения:

- Пассивы: понятие и структура.
- Собственные и заемные средства.
- Собственный капитал и его структура.
- Долгосрочные и краткосрочные заемные средства.
- Кредиторская задолженность и ее виды.

- Соотношение заёмного и собственного капитала в деятельности гостиничного предприятия. Баланс в использовании собственных и привлеченных источников финансирования деятельности гостиницы.

Практическое задание:

- 1) Определите структуру источников формирования имущества гостиницы и сделайте выводы, если собственный капитал гостиничного предприятия равен 243 тыс. руб., краткосрочный кредит 6554 тыс. руб., а долгосрочный кредит составляет 1277 тыс. руб.
- 2) Определите рентабельность собственного капитала гостиничного предприятия, если чистая прибыль по итогу отчетного периода 436 тыс. руб., а собственный капитал 900 тыс. руб.
- 3) Определите оборачиваемость кредиторской задолженности, если её значение на начало года 713 тыс. руб., на конец года 788 тыс. руб. Выручка гостиницы за этот период составила 9880 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 4. Основные экономические результаты хозяйственной деятельности гостиничного предприятия (4 часа)

Тема 4.1. Экономические результаты хозяйственной деятельности гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: получение практических навыков определения величин показателей экономических результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Доходы и расходы гостиничного предприятия.
- Выручка.
- Себестоимость продуктов и услуг.
- Объем продаж гостиничного предприятия и показатель валовой прибыли.
- Коммерческие и административные расходы предприятия.
- Виды прибыли.
- Чистая прибыль и основные направления ее распределения.

Практическое задание:

- 1) Выручка гостиничного предприятия за отчетный период составила 567489 тыс. руб., себестоимость всех продуктов и услуг за тот же период 390087 тыс. руб. Коммерческие и административные расходы предприятия составили 431 тыс. руб. и 566 тыс. руб. соответственно. Определите прибыль от продаж гостиницы.
- 2) Рассчитайте рентабельность продаж при заданных условиях: прибыль от продаж 897 тыс. руб., объем выручки 4326 тыс. руб.
- 3) Определите рентабельность деятельности отеля при чистой прибыли 665 тыс. руб., себестоимость гостиничного продукта и услуг 12332 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 4.2. Анализ динамики и структуры результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: приобретение практических навыков анализа динамики и структуры основных результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия и умения формировать на их основе управленческие решения.

Вопросы для обсуждения:

- Анализ динамики и структуры основных результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия.
- Абсолютные и относительные изменения показателей.

- Построение линий тренда показателей.
- Анализ экономических результатов хозяйствования как основа для принятия управленческих решений.

Практическое задание:

- 1) Проведите расчет указанных показателей и внесите их в таблицу

Таблица 1 - Основные результаты хозяйственной деятельности гостиницы (тыс. руб.)

Наименование показателя	2023	2024	2025	Абс. изм.	Абс. изм.	Темпы роста, %	Темпы роста, %
Выручка	23453	27657	28765				
Себестоимость	19808	21876	25654				
Прибыль от продаж	3245	5650	3050				
Чистая прибыль							
Р продаж						-	-
Р деятельности						-	-
Затраты на 1 руб. реализации							

- 2) Постройте линии тренда по рассчитанным показателям

- 3) Предложите возможные управленческие решения по рассчитанным показателям.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 5. Издержки гостиничного предприятия (4 часа)

Тема 5.1. Издержки и их влияние на прибыль гостиницы (2 часа)

Цель занятия: приобретение практических навыков управления издержками гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие издержек и их классификация.
- Постоянные и переменные издержки и их влияние на прибыль гостиницы.
- Основные типы операционных затрат и расходов по номерному фонду и службе питания. Инструменты сокращения расходов и затрат.
- Планирование издержек гостиничного предприятия.

Практическое задание:

- 1) Заполните таблицу и разделите издержки гостиницы на постоянные и переменные
Аренда, страхование имущества, налоги, продукты питания и напитки, заработная плата, хозяйственные товары, затраты на оплату труда сотрудников, работающих на почасовой и неполной ставке, рекламные расходы, расходы на рекламу и маркетинговые кампании, амортизация, регулярное техническое обслуживание технологического оборудования и систем.

Таблица 1 – Постоянные и переменные издержки гостиничного предприятия

Постоянные издержки	Переменные издержки

- 2) Определите структуру основных операционных расходов мини гостиницы. Составьте диаграмму по результатам расчета и поясните изменения.

Таблица 2 – Операционные расходы мини гостиницы (тыс. руб.)

№	Наименование	Базовый год	Отчетный год
1.	Персонал	5964	5988
2.	Коммунальные расходы	980	1232
3.	Связь, интернет	60	60
4.	Бытовая химия	120	123
5.	Прачечная и химчистка	90	99
6.	Питание гостей	3675	4553
7.	Реклама и продвижение	97	150

8.	Административно-хозяйственные расходы	70	95
9.	Всего		

Задача. По результатам работы за 2023 года затраты гостиничного предприятия были следующими:

Затраты на материалы: 2 500 000 рублей.

Затраты на выплату заработной платы горничным по сдельной системе оплаты труда: 250 000 рублей.

Затраты на выплату оклада управляющего гостиничного предприятия: 100 000 рублей.

Затраты на выплату заработной платы сотрудникам, получающим фиксированный оклад: 320 000 рублей.

Затраты на арендную плату дополнительных помещений гостиничного предприятия: 200 000 рублей.

Расходы на воду: 7 000 рублей.

Расходы на оплату электроэнергии: 4 000 рублей.

Оплата отопления (фиксированная плата, не по счетчику): 4500 рублей.

Заполните таблицу

Постоянные издержки:	Переменные издержки:
624500	2 761 000

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 5.2. Понятие безубыточности и финансовой прочности (2 часа)

Цель занятия: приобретение практических навыков определения точки безубыточности и принятия на основе расчетов управленческих решений.

Вопросы для обсуждения:

- Точка безубыточности: понятие и методы определения.
- Запас финансовой прочности.
- Маржинальный доход и маржинальность.

Практическое задание:

- 1) Гостиница «Фестивальная» разработала новый гостиничный продукт. При его реализации необходимо определить нулевую рентабельность, при которой издержки будут равны прибыли. Определите нулевую рентабельность при заданных условиях.

Постоянные затраты 50000 руб.

Переменные затраты 20000 руб.

Стоимость единицы продукта 30000 руб.

- 2) Рассчитайте точку безубыточности по представленным данным.

Исходные данные:

Выручка = 6845 тыс. руб.

Переменные затраты на единицу продукции = 0,753 тыс. руб.

Постоянные затраты = 70 тыс. руб.

Переменные затраты = 446 тыс. руб.

Цена за ед. продукцию = 1,15 тыс. руб.

- 3) Рассчитайте запас финансовой прочности, если общая выручка отеля «Ромашка» равна 100 000 рублей, а расчетное значение точки безубыточности для отеля в денежных единицах — 60 000 рублей.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 6. Экономика труда гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: приобретение навыков планирования и учета труда персонала гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Оплата труда персонала гостиничного предприятия.
- Фонд оплаты труда. Отчисления в социальный фонд и фонд обязательного медицинского страхования.
- Планирование фонда оплаты труда.
- Понятие производительности труда.
- Резервы роста производительности труда.
- Фондовооруженность.
- Эффективность использования персонала гостиницы.
- Эффективность использования рабочего времени.
- Аутсорсинг персонала в гостиничном бизнесе.

Практическое задание:

- 1) Рассчитайте фондовооружённость гостиницы по представленным данным. Сравните результаты и сделайте выводы при условии, что численность персонала на изменилась и составила 106 человек.

Таблица 1 – Динамика изменения стоимости основных фондов гостиницы

Период	На начало года	На конец года
2023 год	23655	24332
2024 год	24332	35422
2025 год	35422	35100

- 2) Внесите изменения в график работы сотрудников согласно следующим условиям:

Иванова Е.М. – в ежегодном оплачиваемом отпуске с 1 по 7 февраля;

Петрова И.Г. – в отпуске без сохранения заработной платы с 8 по 15 февраля.

График работы сотрудников на февраль текущего года:

ФИО	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Иванова Е.М.	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В
Петрова И.Г.	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н
Смолина Н.В.	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д
Зайцева К.Т.	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В	Д	Н	В	В

- 3) Рассчитайте коэффициент Скэнлона по представленным данным:

Выручка гостиницы 67787 тыс. руб.

ФОТ 2543 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 7. Налоги и налогообложение в индустрии гостеприимства (2 часа)

Цель занятия: приобретение практических навыков расчета налогов в гостиничной индустрии.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие налога.
- Прямые и косвенные налоги.
- Сборы и страховые взносы.
- Субъект, предмет и объект налогообложения.
- Ставка налога. Сумма налога.
- Налоговые льготы.
- Виды налоговых систем.
- Налог на прибыль.
- НДС и льготы в туризме и гостиничном бизнесе.
- Туристический налог.

Практическое задание:

- 1) Определите величину налога на чистую прибыль гостиничного предприятия (юридического лица), если прибыль до налогообложения составила 23988 тыс. руб.
- 2) Новый закон о налоге на проценты по банковским вкладам вступил в силу с 1 января 2021 года. Расчет необлагаемой налогом суммы $1000000 \times \text{Ключевая ставка}$. Определите эту сумму на сегодняшний день.
- 3) Человек владеет грузовым автомобилем мощностью 230 л.с. Год выпуска – 2013. Определить размер транспортного налога за 2025 год, если автомобиль зарегистрирован:

А) в г. Москве

Б) в Московской области

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 8. Управление гостиницей. Форматы договоров на управление гостиницей (2 часа)

Цель занятия: приобретение практического опыта выбора формата управления гостиничным предприятием на основе экономических условий договорных отношений.

Вопросы для обсуждения:

- Самостоятельное управление гостиницей и ведение проекта гостиницы.
- Условия и ограничения самостоятельного управления гостиничным предприятием собственником.
- Гостиничные управляющие компании (операторы).
- Комплекс задач управляющей компании. Условия и функции управляющей компании.
- Типы гостиничных операторов.
- Сроки, типы и условия договоров на управление гостиницей.
- Гостиничные цепочки (сети).

Практическое задание:

Выявление особенностей управления и экономических отношений со следующими типами гостиничных операторов:

- Франчайзинговый оператор
- Управляющий оператор
- Собственник оператор
- Брендный оператор
- Консорциум

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 9. Экономические основы взаимодействия гостиничного предприятия с туроператорами (2 часа)

Цель занятия: выработка умений работы с туроператорами для улучшения экономических результатов хозяйственной деятельности гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Договорные отношения туроператоров (ТО) с объектами размещения туристов.
- Условия сотрудничества: основные и дополнительные услуги, цены, характеристики услуг, условия бронирования и аннуляции, порядок рассмотрения претензий.
- Элотмент (мягкий блок) и комитмент (жесткий блок мест).
- Ваучер туриста.
- Стоимость гостиничной услуги в структуре турпродукта.

Практическое задание:

Предложите условия для заключения договоров курортного отеля с туроператорами на период высокого сезона. Определите размер скидки для каждого из условий.

Таблица 1 – Коммерческое предложение для туроператоров

Условия	Длительность договора, дни	Количество дней	Количество мест в блоке, шт	Размер скидки, %	Стоимость места, руб.
Rack Rate					6500

Аренда отеля	15.05-15.09	120	200		
	15.06-15.09	90	200		
КОМИТМЕНТ					
Оплата до 01.05	15.05-15.09	120	100		
Оплата до 01.06	15.06-15.09	90	30		
Оплата до 01.05	01.06-01.09	90	30		
ЭЛОТМЕНТ					
Заезд 7 дней	15.06-15.09	90	30		
Заезд 10 дней	15.06-15.09	90	30		
Заезд 14 дней	15.06-15.09	90	50		

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Модуль 2. Экономическая эффективность деятельности гостиничного предприятия

Тема 1. Ценообразование в индустрии гостеприимства (2 часа)

Цель занятия: формирование навыков расчета себестоимости гостиничного номера и расчета его цены.

Вопросы для обсуждения:

- Цена и себестоимость.
- Виды цен.
- Ценообразование затратным методом.
- Ценообразование на основе эксклюзивности гостиничного продукта.
- Сравнительный подход в ценообразовании.
- Себестоимость гостиничного номера.
- Методы расчета себестоимости номера.

Практическое задание:

- 1) Определите методом прямого учета затрат себестоимость номера малой гостиницы по заданным условиям:
 Количество номеров: 100.
 Количество дней в месяце: 30.
 Зарплата горничной: 200 рублей в час., время уборки 0,5 часа.
 Расходные материалы: 150 рублей.
 Коммунальные услуги: 85 рублей.
 Дополнительные прямые затраты: бесплатный Wi-Fi и мини-бар.
 Стоимость Wi-Fi на одного гостя составляет 20 рублей в сутки.
 Затраты на обслуживание мини-бара составляют 50 рублей в сутки.
- 2) Определите методом распределения затрат себестоимость гостиничного номера по заданным условиям:
 Дано:
 — Количество номеров в гостинице: 100.
 — Количество дней в месяце: 30.
 Прямые затраты на один номер:
 — Зарплата горничной: 400 рублей, время уборки 1 час.
 — Расходные материалы: 250 рублей.
 — Коммунальные услуги: 185 рублей.
 — Дополнительные прямые затраты: 90 рублей.
 Косвенные затраты на месяц:
 — Техническое обслуживание и ремонт: 15 000 рублей.
 — Затраты на чистящие средства для общих помещений: 15 000 рублей.
 — Услуги прачечной для всего гостиничного белья: 70 000 рублей.

- Комиссии агентствам и онлайн-платформам за привлечение гостей: 10 000 рублей.
- Прочие расходы: 40 000 рублей.

3) Решите задачу по определению себестоимости двумя методами.

Дано:

- Количество номеров: 87.
- Количество дней в месяце: 30.
- Зарплата горничной: 280 рублей в час.
- Расходные материалы: 540 рублей.
- Коммунальные услуги: 167 рублей.
- Дополнительные прямые затраты: бесплатный Wi-Fi 70 руб.

Косвенные затраты на месяц:

- Техническое обслуживание и ремонт: 17 000 рублей.
- Затраты на чистящие средства для общих помещений: 18700 рублей.
- Услуги прачечной для всего гостиничного белья: 125 000 рублей.
- Комиссии агентствам и онлайн-платформам за привлечение гостей: 19 000 рублей.
- Прочие расходы: 34 000 рублей.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 2. Тарифы и тарифная политика гостиничного предприятия (2 часа)

Цель занятия: выработка умений формирования тарифных планов гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие тарифа в гостиничном бизнесе.
- Rack Rate и его производные.
- Условия формирования тарифов.
- Тариф «Всё включено» и «Ультра все включено» объективные ограничения в применении тарифа.
- Динамическое ценообразование.

Практическое задание: Ознакомьтесь с аутентичными рекламноинформационными материалами о гостиницах, представленными ниже.

Предложите актуальные тарифные планы для каждой из них.

- 1) Отель «Е...» - отличный выбор для пребывания в городе. У нас вы найдете сочетание доступной цены и высокого качества обслуживания. Уютные номера с кондиционером и мини-баром помогут вам насладиться полноценным отдыхом. Отель предлагает номера категории стандарт для семейного отдыха, номера люкс и даже номер для новобрачных. Круглосуточная регистрация и возможность хранения багажа обеспечат вам комфортное пребывание. Парковка и Wi-Fi предоставляются бесплатно. В непосредственной близости вы найдете различные рестораны, включая итальянскую кухню. У отеля есть летняя веранда. Здесь мы делаем все возможное для вашего комфорта. Добро пожаловать в Отель «Е...»!
- 2) Отель «М».

«Комфортабельный современный отель «М» расположился на живописном Черноморском курорте Сочи, в окружении экзотического сада с кипарисами и магнолиевыми деревьями. Всего пять минут размеренной пешей прогулки отделяют ухоженную, утопающую в зелени, территорию отеля от благоустроенного пляжа. В непосредственной близости от гостиницы находится знаменитый сочинский цирк и необыкновенной красоты дендрарий. Вся развитая инфраструктура курорта, с местными достопримечательностями, многочисленными торгово-развлекательными центрами, изысканными ресторанами, уютными кафе и ночными клубами находятся в шаговой доступности от отеля. Расстояние до железнодорожного вокзала всего 3 километра, до ближайшего аэропорта в Адлере – 30 км. Номерной фонд гостиницы «М» представлен

современными, просторными одно и двухместными номерами разной категории комфортности с возможностью дополнительного места. Все номера меблированы комфортабельной мебелью, оснащены индивидуальной системой кондиционирования и отопления, оборудованы современной техникой. В ванных комнатах с душевыми кабинами предоставляется набор бесплатных косметическо-туалетных средств, набор полотенец, установлен фен. Все без исключения номера с просторными меблированными балконами, с которых открываются изумительные виды на море, заснеженные горные вершины и Олимпийскую деревню. Стойка регистрации здесь работает круглосуточно. Среди дополнительных услуг предлагается трансфер, услуги консьержа, прачечная, гладильная. Предоставляется камера хранения багажа.»

3) Гостиница «Б»****, г. Н.

«Добро пожаловать в Гостиницу «Б»****!

Гостиница «Б» – это комфортный, удобно расположенный отель, с высоким уровнем сервиса, который на протяжении более 70 лет является неизменным украшением столицы. Отель расположен в историческом и деловом центре города. Здание гостиницы является памятником архитектуры, и его полная реконструкция произведена в 2015 году. Каждый из 211 номеров отеля оснащен сплит системой, современным LCD телевизором с подключенным IP телевидением, мини баром, сейфом, принадлежностями для приготовления кофе и чая, гладильной доской и утюгом, современной ванной комнатой, оборудованной сантехникой известной немецкой компании Villeroy & Boch. На территории гостиницы работает бесплатный Wi Fi, круглосуточная стойка регистрации, ресторан, банкомат и бесплатная парковка. Для гостей отеля в ресторане подают блюда национальной и европейской кухни, выгодные и вкусные бизнес ланчи. Ресторан предлагает круглосуточное обслуживание. В теплое время года открыта летняя терраса, где гости могут заказать блюда, приготовленные на открытом огне. Гостиница «Б» также обладает всеми необходимыми возможностями для проведения конференций, семинаров, деловых встреч и торжественных событий. К Вашим услугам многофункциональная деловая зона – «Бизнес центр» площадью 755 м².»

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 3. Ценообразование в общественном питании (4 часа)

Цель занятия: формирование навыков установления цен на предприятиях общественного питания.

Вопросы для обсуждения:

- Цена закупки. Продажная цена.
- Понятие наценки. Традиционный, рыночный и комбинированный способ определения наценки.
- Способы определения цены продажи.
- Калькуляция. Калькуляционные карты.
- Технологические карты. Техничко-технологические карты.

Практическое задание:

- 1) Для приготовления борща необходимо 2 килограмма 400 граммов картофеля очищенного. Необходимо найти, сколько для этого заказать со склада ресторана картофеля неочищенного, если процент потерь равен 30%.
- 2) До очистки от кожуры и косточки масса авокадо составляла (была) 3200, после обработки его масса стала 2240 грамм. Найти процент отходов.
- 3) В ресторане гостиничного комплекса решено заменить в рецептуре сахар на мёд при приготовлении яблочного мусса. При этом один килограмм сахара заменяется на 1,25 меда натурального. Так как содержание влаги в меде больше, чем в сахаре, необходимо уменьшить количество воды. Проведите счет и определите на сколько нужно уменьшить объем воды.

Таблица 1 – Мусс яблочный (гр) (мл)

Наименование	Брутто	Нетто
Яблоки	341	300
Сахар	150	150
Крупа манная	80	80
Кислота лимонная	1,5	1,5
Вода	750	750
Выход		1000

Таблица 2 – Мусс яблочный с медом

Наименование	Брутто	Нетто
Яблоки	341	300
Мед		
Крупа манная	80	80
Кислота лимонная	1,5	1,5
Вода		
Выход		1000

- 4) Для обслуживания банкета в ресторане 1-ой категории было заказано приготовить 85 порций эскалопа жаренного. Масса одной порции составляет 125 грамм. Рассчитать, какое количество свинины обрезной необходимо для выполнения заказа.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 4. Показатели эффективности работы гостиницы (4 часа)

Цель занятия: формирование навыков операционного управления номерным фондом гостиницы на основании экономических показателей.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие операционного управления (менеджмента).
- Номерной фонд отеля (категории номеров и их количество).
- Показатели эффективности работы гостиницы.

Практическое задание:

- 1) Изучите отчет менеджера, представленный в таблице 1. Установите, какой из дней стал наиболее эффективным.

Таблица 1 - Отчет менеджера

Наименование показателя	1 день	2 день	3 день	4 день
Общее количество номеров, шт.	150	150	150	150
Изято из продажи номеров, шт.	10	5	2	2
Продано номеров, шт.	110	112	115	105
Выручка, тыс. руб.	440	448	460	420

- 2) Установите, какой из дней стал наиболее эффективным для гостиницы с номерным фондом 30 номеров и ежедневной загрузкой 95%:

День 1: ADR – 2,2 тыс. руб.;

День 2: Revenue – 65 тыс. руб.;

День 3: RevPAR – 2,0 тыс. руб.

- 3) Изучите отчет менеджера за неделю, представленный в таблице 2. Установите, какой из дней стал наиболее прибыльным для отеля с номерным фондом 80 номеров.

Таблица 2 - Отчет менеджера

Наименование показателя	пнд	вт	ср	чет	птн	сб	вс
ADR, руб.	2800	2950	3000	2750	2600	2400	2900
Осс, %	45	85	80	90	40	40	45

- 4) Проанализируйте отчет менеджера, приведенный в таблице 3. О чем говорят отклонения от плановых показателей ADR и RevPAR? Какой день можно считать более эффективным?

Таблица 3 - Отчет менеджера (руб.)

Наименование показателя	План	Факт, день 1	Факт, день 2
ADR	3500	3600	3300
RevPAR	2450	2380	2700

- 5) Гостиница с номерным фондом 150 номеров повысила стоимость проживания, увеличив тем самым ADR на 15%, но в то же время ее загрузка уменьшилась на 10%. Опишите динамику движения выручки гостиницы, если средняя цена за номер в отчетном периоде (1 год) была 3500 руб./сутки, а средняя загрузка – 66%. Оцените финансово-экономический результат решения о повышении стоимости гостиничных услуг. Предложите альтернативные способы увеличения выручки за проживание.
- 6) Изучите Отчет менеджера гостиницы, представленный в таблице 4. Рассчитайте следующие показатели эффективности работы гостиницы за каждый день:

- среднюю цену за номер;
- доход на один номер;
- доход на одного гостя;
- общий доход на номер;
- общий доход на гостя.

Определите, какой день стал для гостиницы наиболее эффективным. Обоснуйте свой ответ.

Таблица 4 - Отчет менеджера

№	Наименование показателя	1 день	2 день	3 день
1.	Номеров всего	78	78	78
2.	Изято номеров	2	4	2
3.	Занято номеров	65	60	57
4.	Проживает человек	70	80	60
5.	Доход всего, тыс. руб.	268,7	252,8	244,95
	в том числе проживание	227,5	204,0	202,35
	в том числе питание	21,0	24,0	17,1
	в том числе прокат инвентаря	8,2	6,8	9,5
	в том числе услуги SPA	12,0	18,0	16,0

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 5. Экономика санаторно-курортных комплексов (2 часа)

Цель занятия: формирование экономических навыков санаторно-курортного обслуживания.

Вопросы для обсуждения:

- Понятие санаторно-курортной деятельности.
- Виды учреждений санаторного типа.
- Курорты федерального, регионального и местного значения. Курортные кластеры.
- Санаторно-курортные организации: особенности функционирования и классификация. Ценообразование в санаторно-курортных организациях.
- Структура гостиничного продукта и удельный вес медицинской услуги.
- Экономика санаторно-курортного обслуживания.
- Ценообразование и тарифы санаторно-курортных организаций.
- Зарубежный опыт организации санаторно-курортного приёма гостей.

Практическое задание:

- 1) Определите цену санаторной путевки для одного человека, если стоимость проживания в двухместном номере повышенного комфорта с питанием 9500 руб. и скидка на проживание одного человека составляет 25%, а стоимость медицинских услуг составляет 10000 руб. в сутки. Даты лечения 01.05 -15.05.
- 2) Перечислите лечебно-оздоровительные процедуры, которые могут быть интересны для молодежи и предложите пакет услуг для санатория.
- 3) Подготовьте презентацию по одному из санаторно-курортных кластеров и приведите статистические данные о его функционировании.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 6. Экономика малых средств размещения (2 часа)

Цель занятия: выявление особенностей экономического поведения малых гостиничных предприятий и иных средств коллективного размещения.

Вопросы для обсуждения:

- Особенности организации и ведения бизнеса в малых средствах размещения.
- Оптимизация затрат в малых средствах размещения.
- Тарифы и тарифная политика малых средств размещения.
- Экономическая эффективность малых средств размещения.
- Роль малых средств размещения в развитии регионального туризма.

Практическое задание:

- 1) Разработайте организационную структуру управления мини отеля 4*. Определите штатную численность и ФОТ.
- 2) Предложите типовые решения для оптимизации затрат малой гостиницы.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 7. Инвестиционные решения на гостиничных предприятиях (2 часа)

Цель занятия: приобретение навыков принятия инвестиционных решений и оценки их эффективности.

Вопросы для обсуждения:

- Понятия «функционирование» и «развитие» гостиничного предприятия.
- Необходимость развития гостиничного предприятия.
- Концепция, формат гостиницы. Дизайн номеров.
- Ремонт и реновация гостиницы.
- Принятие инвестиционного решения о ремонте, реновации и развитии бизнеса.
- Оценка срока окупаемости инвестиций.

Практическое задание:

- 1) Оценить приемлемую стоимость инвестиций, по которым через год планируются получить 1500 руб. Приемлемая доходность для инвестора составляет 25% годовых.
- 2) Помогите инвестору принять правильное решение и выбрать правильный вариант для инвестиций. По первому варианту предлагается постройка 5 новых бунгало вокруг МВ. Инвестиции при этом оцениваются в 20 000 тыс. руб., ежегодная прибыль составит 3000 тыс. руб. Во втором варианте инвестиции в объеме 35 000 тыс. руб. принесут прибыль 4500 тыс. руб. в год. Обоснуйте свое решение.
- 3) Определите экономический эффект и относительную экономическую эффективность, если затраты на проект в гостинице составили 30000 тыс. руб., а дополнительный доход 35000 тыс. руб.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 8. Планирование хозяйственной деятельности на гостиничных предприятиях (2 часа)

Цель занятия: приобретение навыков планирования и прогнозирования хозяйственной деятельности гостиничного предприятия.

Вопросы для обсуждения:

- Сущность прогнозирования и планирования, их взаимосвязь и различия.
- Стратегическое планирование и его этапы.
- Тактический и операционный планы гостиничного предприятия.
- План хозяйственной деятельности гостиницы.
- Эксплуатационная программа гостиничного предприятия (бизнес-модель).

Практическое задание:

- 1) Определите коэффициент вместимости гостиничного предприятия по представленным данным.

Гостиница с количеством мест 240

Работает 365 дней в году

Цикличность ремонта номерного фонда 5 лет

Время ремонта (среднее) 10 дней

Среднее время проживания гостя 8 дней

Среднее время санитарной обработки одного номера 0, 5 часа

- 2) Рассчитайте коэффициент использования номерного фонда гостиницы по представленным данным.

Количество мест в гостинице 240

Период работы 365 дней

Простой по ремонту 2790

Количество оплаченных место-дней 38165

- 3) Поясните, чем отличаются корпоративные клиенты от туроператоров.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

Тема 9. Проектирование изменений в деятельности гостиничного предприятия и оценка их эффективности (4 часа)

Цель занятия: приобретение навыков экономической оценки проектных мероприятий в деятельности гостинично-ресторанных комплексов.

Вопросы для обсуждения:

Оценка эффективности инвестиционных решений.

Оценка эффективности решений в области управления персоналом.

Оценка эффективности решений в области совершенствования маркетинговой деятельности.

Оценка эффективности решений в области логистики.

Расчет влияния решений на изменение показателей хозяйственной деятельности гостиничных предприятий.

Практическое задание:

- 1) Выполните задание с обоснованием результата принимаемого решения

Работа проводится в письменном виде. По результатам работы обосновывается наиболее эффективный вариант.

Задача 1. Исходные данные работы отеля «Паризьен» (45 номеров, 4*) представлены в таблице 1.

Таблица 1. Основные экономические показатели деятельности (тыс. руб.)

Наименование показателя	2025	Плановый период	Абсолютные изменения	Темпы роста (%)
Объем реализованных услуг	60124			
Совокупные издержки	45333			
Прибыль от продаж	14791			
Чистая прибыль	11832			
Фонд оплаты труда	20340			
Среднемесячная оплата труда одного работника				
Рентабельность продаж (%)				-
Рентабельность деятельности (%)				-

В отеле постоянно работает 30 человек штатного персонала. Для развития необходимо принять решение о том, какие именно изменения будут внедрены в деятельность для увеличения объемов реализации услуг и сохранения платежеспособности. Вариантов у руководителя 4.

Первый вариант.

Покупка автомобиля для хозяйственных нужд отеля. Стоимость автомобиля 3000 тыс. руб., планируемые расходы на ГСМ 450 тыс. руб. в год. При этом планируется снижение издержек гостиничного предприятия уменьшения затрат на периодические услуги по перевозке грузов на 1500 тыс. руб. за счёт отказа оплаты по договору компании-партнеру. Одному из работников отеля, имеющему водительские права, будет предложено изменить должность с увеличением заработной платы на 15 тыс. руб. в месяц.

Второй вариант.

Покупка легкового автомобиля для трансфера гостей (введение дополнительной услуги) 2400 тыс. руб. и ГСМ 200 тыс. руб. в год. На протяжении всего времени работы, трансфер осуществлялся по партнерскому соглашению и обходился в 1833 тыс. руб. ежегодно. Одному из работников отеля, имеющему водительские права, будет предложено изменить должность с увеличением заработной платы на 15 тыс. руб. в месяц. Покупка автомобиля может увеличить доход от оказания услуги трансфера на уровне 700 тыс. руб.

Третий вариант.

Организация дополнительной услуги экзотического массажа (аюрведический, бамбуковыми палочками, травяными мешочками). Для этого необходим косметический ремонт помещения отеля на сумму 2875 тыс. руб. согласно смете. Помещение планируется передать в аренду со стоимостью арендной платы 2500 тыс. руб. в год

Четвертый вариант.

Введение еще одного консьержа (должности) для решения проблем проживающих гостей без перерывов на выходные. Оплата труда консьержа будет установлена на уровне 50 тыс. руб. в месяц. При этом планируется увеличение объема выручки на 1%.

Определите, как руководители, какое из планируемых изменений произведет максимальную пользу для отеля с учетом имиджевой составляющей.

Результаты оформите в виде таблицы 2, 3, 4, 5 с расчетом плановых показателей и обоснованием имиджевой составляющей.

Подведение итогов занятия, оценка работы обучающихся.

9.2 Методические рекомендации по подготовке письменных работ⁹

9.3 Иные материалы¹⁰

Требования к написанию доклада

Доклад – это краткое изложение в письменном виде содержания и результатов индивидуальной учебно-исследовательской деятельности, имеет регламентированную структуру, содержание и оформление. Его задачами являются:

1. Формирование умений самостоятельной работы с источниками литературы, их систематизация;
2. Развитие навыков логического мышления;
3. Углубление теоретических знаний по проблеме исследования.

Текст доклада должен содержать аргументированное изложение определенной темы. Доклад должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список используемых источников. В зависимости от тематики доклада к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т. д.

При оценке доклада используются следующие критерии:

⁹ В раздел включаются требования к подготовке, содержанию, и оформлению письменных работ предусмотренных учебным планом или рабочей программой (курсовая работа, эссе, реферат, доклад и т.п.). При наличии кафедральных или факультетских рекомендаций по подготовке письменных работ раздел включается в РПД по усмотрению преподавателя - составителя. Если письменная работа не предусмотрена, раздел не включается.

¹⁰ Раздел содержит материалы, необходимые для изучения дисциплины (*модуля*): методические рекомендации обучающимся по освоению дисциплины (*модуля*), рабочую тетрадь студента, сценарии деловых игр, набор кейсов, упражнения, задания для самостоятельной работы, хронологические таблицы и т.п. Раздел включается в РПД по усмотрению преподавателя.

1. Новизна реферированного текста: –

актуальность проблемы и темы;

– новизна и самостоятельность в постановке проблемы, в формулировании нового аспекта выбранной для анализа проблемы;

– наличие авторской позиции, самостоятельность суждений.

2. Степень раскрытия сущности проблемы: –

соответствие плана теме доклада;

– соответствие содержания теме и плану доклада;

– полнота и глубина раскрытия основных понятий проблемы; –

обоснованность способов и методов работы с материалом;

– умение работать с литературой, систематизировать и структурировать материал;

– умение обобщать, сопоставлять различные точки зрения по рассматриваемому вопросу, аргументировать основные положения и выводы.

3. Обоснованность выбора источников:

– круг, полнота использования литературных источников по проблеме;

– привлечение новейших работ по проблеме (журнальные публикации, материалы сборников научных трудов и т.д.).

4. Соблюдение требований к оформлению:

– правильное оформление ссылок на используемую литературу;

– грамотность и культура изложения;

– владение терминологией и понятийным аппаратом проблемы;

– соблюдение требований к объему доклада;

– культура оформления: выделение абзацев.

5. Грамотность:

– отсутствие орфографических и синтаксических ошибок, стилистических погрешностей;

– отсутствие опечаток, сокращений слов, кроме общепринятых;

– литературный стиль.

Требования к выполнению тестового задания

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, которые позволяют измерить психофизиологические и личностные характеристики, а также знания, умения и навыки испытуемого.

Тестовый метод контроля качества обучения имеет ряд несомненных преимуществ перед другими педагогическими методами контроля: высокая научная обоснованность теста; технологичность; точность измерений; наличие одинаковых для всех испытуемых правил проведения испытаний и правил интерпретации их результатов;

хорошая сочетаемость метода с современными образовательными технологиями.

Основные принципы тестирования следующие:

– связь с целями обучения - цели тестирования должны отвечать критериям социальной полезности и значимости, научной корректности и общественной поддержки;

– объективность - использование в педагогических измерениях этого принципа призвано не допустить субъективизма и предвзятости в процессе этих измерений;

– справедливость и гласность - одинаково доброжелательное отношение ко всем обучающимся, открытость всех этапов процесса измерений, своевременность ознакомления обучающихся с результатами измерений;

– систематичность - систематичность тестирований и самопроверок каждого учебного модуля, раздела и каждой темы; важным аспектом данного принципа является требование репрезентативного представления содержания учебного курса в содержании теста;

– гуманность и этичность - тестовые задания и процедура тестирования должны исключать нанесение какого-либо вреда обучающимся, не допускать ущемления их по национальному, этническому, материальному, расовому, территориальному, культурному и другим признакам;

Важнейшим является принцип, в соответствии с которым тесты должны быть построены по методике, обеспечивающей выполнение требований соответствующего государственного образовательного стандарта. К принципам тестирования примыкают принципы построения тестовых заданий, включающие в себя следующие принципы:

– коллегиальная подготовка тестовых заданий - позволяет существенно уменьшить важнейший недостаток индивидуального контроля знаний – его субъективность.

– централизованное накопление тестовых заданий - составленные и отобранные экспертами тестовые задания должны храниться в базе данных системы тестирования, обрабатываться педагогом по соответствующей дисциплине с целью устранения возможных дублирований заданий.

– унификация инструментальных средств подготовки тестовых заданий - образовательные учреждения должны использовать унифицированное программное обеспечение систем тестирования, инвариантное к предметной области.

Методические аспекты контроля знаний включают:

1. Выбор типов и трудности тестовых заданий («что контролировать?»). Набор тестовых заданий должен соответствовать цели контроля на данном этапе учебного процесса. Так на этапе восприятия, осмысления и запоминания оценивается уровень знаний обучающегося о предметной области и понимания основных положений. Способность обучающегося применять полученные знания для решения конкретных задач, требующих проявления познавательной самостоятельности, оценивается как соответствие требуемым навыкам и/или умениям.

2. Планирование процедуры контроля знаний («когда контролировать?»). Учебный процесс принято рассматривать как распределенный во времени процесс формирования требуемых знаний, навыков и умений. Соответственно этому, выделяют следующие четыре этапа контроля знаний.

1. Исходный (предварительный) контроль. Данный контроль проводится непосредственно перед обучением, имея целью оценить начальный уровень знаний обучающегося и соответственно планировать его обучение.

2. Текущий контроль. Осуществляется в ходе обучения и позволяет определить уровень усвоения обучающимся отдельных разделов учебного материала, а затем на этой основе скорректировать дальнейшее изучение предмета.

3. Рубежный контроль. Проводится по завершении определенного этапа обучения служит цели оценки уровня знаний обучающегося по теме или разделу курса.

Итоговый контроль. Позволяет оценить знания, умения и навыки обучающегося по курсу в целом.

2. Формирование набора адекватных тестовых заданий («как контролировать?»). Используются следующие формы тестовых заданий:

- цепные задания - задания, в которых правильный ответ на последующее задание зависит от ответа на предыдущее задание;

- тематические задания - совокупность тестовых заданий любой формы, разработанных для контроля знаний обучающихся по одной изученной теме. Задания могут быть цепными и тематическими одновременно, если их цепные свойства имеют место в рамках одной темы;

- текстовые задания - совокупность заданий, созданных для контроля знаний обучающихся конкретного учебного текста, текстовые задания удобны для проверки классификационных знаний;

- ситуационные задания - разрабатываются для проверки знаний и умений обучающихся действовать в практических, экстремальных и других ситуациях, а также для интегрального контроля уровня знаний обучающихся. Каждая из рассмотренных форм тестовых заданий имеет несколько вариантов. Например, возможны задания с выбором одного правильного ответа, с

выбором одного наиболее правильного ответа и задания с выбором нескольких правильных ответов. Последний вариант является наиболее предпочтительным.

В тестовых заданиях используются четыре типа вопросов:

– закрытая форма - является наиболее распространенной и предлагает несколько альтернативных ответов на поставленный вопрос. Например, обучающемуся задается вопрос, требующий альтернативного ответа «да» или «нет», «является» или «не является», «относится» или «не относится» и т. п. Тестовое задание, содержащее вопрос в закрытой форме, включает в себя один или несколько правильных ответов и иногда называется выборочным заданием. Закрытая форма вопросов используется также в тестах-задачах с выборочными ответами. В тестовом задании в этом случае сформулированы условие задачи и все необходимые исходные данные, а в ответах представляют несколько вариантов результата решения в числовом или буквенном виде. Обучающийся должен решить задачу и показать, какой из представленных ответов он получил.

– открытая форма - вопрос в открытой форме представляет собой утверждение, которое необходимо дополнить. Данная форма может быть представлена в тестовом задании, например, в виде словесного текста, формулы (уравнения), графика, в которых пропущены существенные составляющие - части слова или буквы, условные обозначения, линии или изображения элементов схемы и, графика. Обучающийся должен по памяти вставить соответствующие элементы в указанные места («пропуски»).

– установление соответствия - в данном случае обучающемуся предлагают два списка, между элементами которых следует установить соответствие;

– установление последовательности - предполагает необходимость установить правильную последовательность предлагаемого списка слов или фраз.

АННОТАЦИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины: формирование теоретических знаний по экономике гостиничного предприятия и навыков по их практическому применению.

Задачи дисциплины:

- формирование теоретических знаний по экономике гостиничного предприятия и иных средств размещения;
- приобретение опыта проведения экономического анализа результатов хозяйственной деятельности предприятий индустрии гостеприимства;
- получение навыков выполнения экономических расчетов по различным направлениям деятельности средств размещения и предприятий общественного питания;
- приобретение навыков анализировать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства;
- получение навыков ценообразования и формирования тарифных планов гостиничного предприятия.

В результате освоения дисциплины обучающийся должен:

Знать:

- свою роль в социальном взаимодействии и командной работе;
- особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности;
- процесс ценообразования в сфере гостеприимства;
- экономические показатели деятельности гостиниц;
- показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства.

Уметь:

- анализировать свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;
- анализировать особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности;
- анализировать цены и понимать сущность экономических расчетов;
- анализировать экономические показатели деятельности гостиниц;
- анализировать показатели экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства.

Владеть:

- навыками использовать свою роль в социальном взаимодействии и командной работе, исходя из стратегии сотрудничества для достижения поставленной цели;
- навыками использовать особенности поведения и интересы других участников производственной деятельности;
- навыками выполнять экономические расчеты, понимать процесс ценообразования в сфере гостеприимства и общественного питания;
- навыками обосновано выбирать наиболее эффективное решение;
- навыками расчета и использования показателей экономической эффективности производственной деятельности в сфере гостеприимства.