

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

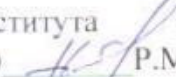
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования «Кабардино-Балкарский государственный университет
им. Х.М. Бербекова» (КБГУ)

ИНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТА, ТУРИЗМА И ИНДУСТРИИ
ГОСТЕПРИИМСТВА

СОГЛАСОВАНО

УТВЕРЖДАЮ

Руководитель образовательной
программы  З.Ю. Тенова

Директор института
(декан факультета)  Р.М. Давидов

«26» 05 2023 г.

«26» 05 2023 г.



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ
Б1.В.02.03
«ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ГОСТИНИЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Направление подготовки (специальность)
43.04.03 – ГОСТИНИЧНОЕ ДЕЛО

Программа
Бизнес-технологии в индустрии гостеприимства

Квалификация (степень) выпускника
Магистр

Форма обучения
очная

Нальчик – 2023

Рабочая программа дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» /сост. Л.Б. Байсултанова – Нальчик: ФГБОУ КБГУ, 2023. - 35 с.

Рабочая программа предназначена для преподавания дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» проектного модуля (Б1.В.02.03) по направлению подготовки «Гостиничное дело».

Рабочая программа составлена с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по направлению подготовки направлению подготовки 43.04.03 «Гостиничное дело» (квалификация (степень) «Магистр»), утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации № 558 от 15.06.2017г.

СОДЕРЖАНИЕ

1. СОДЕРЖАНИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО	4
3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ	4
4. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ	6
4.1 Содержание разделов дисциплины.....	6
4.2. Структура дисциплины	7
4.3 Лекционные занятия.....	8
4.4 Практические занятия (семинары)	9
4.5 Лабораторные работы	10
4.6. Самостоятельное изучение разделов дисциплины	10
5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ	10
5.1. Оценочные материалы для текущего контроля	10
5.1.1. Вопросы по темам дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности»	11
5.1.2. Оценочные материалы для выполнения рефератов	12
5.1.3. Оценочные материалы для выполнения эссе по дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности»	14
5.2. Оценочные материалы для рубежного контроля.	15
5.2.1. Образцы тестов для рубежного контроля и критерии оценки	15
5.2.2. Вопросы для проведения контрольной работы (коллоквиума) по рейтинговым точкам	20
5.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации.	21
6. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	22
7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	24
7.1. Основная литература.....	24
7.2 Дополнительная литература	25
7.3. Интернет-ресурсы	25
7.4. Методические указания по проведению учебных занятий.....	26
8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ	33
8.1. Требования к материально-техническому обеспечению	33
8.2. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья.....	33

1. СОДЕРЖАНИЕ ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель курса «Ценообразование в гостиничной деятельности»:

Овладение теоретическими и практическими знаниями ценообразования в гостиничном деле, исследование современной практики формирования контрактных цен, изучение методики и особенностей ценообразования на различные виды услуг гостиничного предприятия, а также расширение на базе полученных знаний кругозора и компетентности в области управления гостиничным предприятием.

Задачи преподавания курса:

- ознакомление с основными понятиями курса;
- изучение различных видов цен и их классификация;
- рассмотрение основ государственного регулирования цен и тарифов;
- изучение методов и приёмов калькулирования себестоимости и цен на различные виды услуг гостиничного предприятия;
- изучение этапов ценообразования и методов формирования системы цен на гостиничном предприятии;
- обеспечить получение студентами знаний основных принципов работы по обоснованию цен на гостиничных предприятиях;
- обеспечить приобретение студентами практических навыков расчета цен, формирования ценовой стратегии и политики гостиничного предприятия.

При составлении программы дисциплины учитывались требования ПС 33.007 «Управление гостиничным комплексом и иными средствами размещения» утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.05.2015г. №282н, зарегистрирован Минюстом 26.05.2015 г., регистрационный номер №37395.

2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОПОП ВО

Дисциплина «Ценообразование в гостиничной деятельности» является дисциплиной проектного модуля (Б1.В.02.03) по направлению подготовки «Гостиничное дело».

Изучение основ данной учебной дисциплины, получаемые при этом знания и формируемые навыки, дополняются и углубляются при изучении других учебных курсов в рамках основной образовательной программы: «Проектирование производственных процессов и технологических регламентов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания», «Технологии туристско-рекреационного проектирования и освоения территории», «Маркетинг в индустрии гостеприимства», и др.

При освоении дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» обучающийся сможет продемонстрировать обобщённую трудовую функцию ОТФ «Стратегическое управление развитием гостиничного комплекса» 33.007 «Управление гостиничным комплексом и иными средствами размещения».

3. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТАМ ОСВОЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Процесс освоения дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» направлен на формирование и развитие следующих компетенций:

ПКС-1. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и/или общественного питания.

Функциональная карта вида профессиональной деятельности

Обобщённые трудовые функции			Трудовые функции		
код	Наименование	Уровень	Наименование	код	уровень

		квалификации			(подуровень) квалификации
С	Стратегическое управление развитием гостиничного комплекса	7	<p>Разработка и реализация стратегии развития гостиничного комплекса</p> <p><i>Необходимые знания:</i></p> <p>Формулировать миссию и цели развития гостиничного комплекса, отражающие интересы собственников, заинтересованных сторон.</p> <p>Владеть методиками разработки корпоративной и функциональных стратегий.</p> <p>Владеть навыками выявления проблемы развития гостиничного комплекса.</p> <p>Владеть методами организационной диагностики и организационного проектирования гостиничного комплекса.</p> <p>Владеть навыками организации стратегического контроля и оценки эффективности реализации стратегии развития гостиничного комплекса.</p>	С/02.7	7

* ПС 33.007 «Управление гостиничным комплексом и иными средствами размещения» утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.05.2015г. №282н, зарегистрирован Минюстом 26.05.2015 г., регистрационный номер №37395

В результате освоения дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности», обучающийся должен продемонстрировать следующие результаты обучения:

Тип задач профессиональной деятельности	Планируемые результаты освоения дисциплины (код и наименование компетенции)	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Основные показатели оценки результатов обучения
Проектная деятельность	ПКС-1. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору	ПКС-1.1. Демонстрирует навыки проведения анализа и оценки сильных и слабых сторон	Знать: сущность и виды цен, принципы формирования и обоснования цен, специфику определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию гостиничного предприятия.

	концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и/или общественного питания	управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и/или общественного питания ПКС-1.2. Проводит оценку эффективности управленческих решений по разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	Уметь: осуществлять расчет цен на услуги гостиничного предприятия, рассчитывать экономическую эффективность от реализации услуг гостиничного предприятия.
			Владеть: методами обоснования цен, теоретическими и специальными знаниями, а также содержанием законодательных актов по вопросам практической реализации контрольных налоговых полномочий при проверке обоснованности цен, знаниями нормативных актов международного и российского гражданского законодательства, которые регламентируют формирование цен и обеспечивают эффективность сделок.

4. СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ДИСЦИПЛИНЫ

4.1 Содержание разделов дисциплины

Содержание дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности», перечень оценочных средств и контролируемых компетенций

Таблица 1

№	Наименование раздела	Содержание раздела	Код контролируемой компетенции (или ее части)	Форма текущего контроля
1	Теоретические основы ценообразования. Классификация цен и их система	Экономическая сущность цены. Функции цены. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях. Рынок как условие ценообразования. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами. Виды цен и их классификация.	ПКС-1	написание реферата (Р), коллоквиум (К), рубежный контроль (РК), тестирование (Т)
2	Ценообразование на предприятиях гостиничного сервиса	Особенности ценообразования в гостиничном сервисе. Уровень цены в системе гостеприимства. Методы ценообразования на предприятиях гостиничного сервиса: ценообразование с	ПКС-1	написание реферата (Р), коллоквиум (К), рубежный контроль (РК), тестирование

		ориентацией на уровень конкуренции, ценообразование с ориентацией на спрос, ценообразование на основе издержек. Налоговая система: понятие и характеристики. Особенности налогообложения деятельности гостиничного предприятия.		(Т)
3	Методология ценообразования	Прибыль: сущность, виды, методы планирования. Общая схема расчета цены. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию. Ценовая политика гостиничного предприятия: понятие, цель, задачи и этапы формирования. Внешние и внутренние факторы ценообразования. Ценовая стратегия гостиничного предприятия: выбор в условиях конкурентного рынка. Стратегии «снятия сливок», «проникновение на рынок», «престижных цен», «следование за лидером», «скользящая падающая цена», «преимущественная цена», «цена сегмента рынка».	ПКС-1	написание реферата (Р), коллоквиум (К), рубежный контроль (РК), тестирование (Т)
Вид промежуточной аттестации			зачет	

4.2. Структура дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часа)

Таблица 2

Вид работы	Трудоемкость, часов	
	1 семестр	1 семестр
Общая трудоемкость (в зачетных единицах)	108	108
Контактная работа (в часах):	34	34
Лекции (Л)	17	17
Практические занятия (ПЗ)	17	17
Семинарские занятия (СЗ)	Не предусмотрены	Не предусмотрены
Лабораторные работы (ЛР)	Не предусмотрены	Не предусмотрены
Самостоятельная работа (в часах):	65	65
Курсовой проект (КП), курсовая работа (КР)	Не предусмотрена	Не предусмотрена
Расчетно-графическое задание (РГЗ)	5	5

Реферат (Р)	10	10
Эссе (Э)	10	10
Контрольная работа (К)	15	15
Самостоятельное изучение разделов	15	15
Самоподготовка (проработка и повторение лекционного материала и материала учебников и учебных пособий, подготовка к лабораторным и практическим занятиям, коллоквиумам, рубежному контролю и т.д.)	10	10
Подготовка и сдача экзамена	9	9
Вид промежуточной аттестации	зачет	

Дисциплина реализуется посредством проведения учебных занятий (включая проведение текущего контроля успеваемости) и промежуточной аттестации обучающихся. В соответствии с рабочей программой и тематическим планом изучение дисциплины проходит в форме контактной работы обучающихся с преподавателем и самостоятельной работы обучающихся. При реализации дисциплины предусмотрена аудиторная контактная работа и внеаудиторная контактная работа, посредством электронной информационно-образовательной среды. Учебный процесс в аудитории осуществляется в форме лекций и практических/семинарских занятий. В лекциях раскрываются основные темы изучаемого курса, которые входят в рабочую программу. На практических/семинарских занятиях более подробно изучается программный материал в плоскости отработки практических умений и навыков и усвоения тем. Внеаудиторная контактная работа включает в себя проведение текущего контроля успеваемости (тестирование) в электронной информационно-образовательной среде.

4.3 Лекционные занятия

Таблица 3

№ п/п	Тема
1.	Теоретические основы ценообразования. Цель и задачи изучения темы изучить: <ol style="list-style-type: none"> 1. Экономическую сущность цены. 2. Функции цены. 3. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях. 4. Рынок как условие ценообразования.
2.	Классификация цен и их система. Цель и задачи изучения темы изучить: <ol style="list-style-type: none"> 1. Виды цен и их классификация. Франкирование цен. 2. Система цен, ее составляющие и принцип действия. 3. Основные показатели, характеризующие систему цен. 4. Стратегический и тактический факторы ценообразования. 5. Основные функции цены и принципы ценообразования. 6. Методы формирования цен.
3.	Ценообразование на предприятиях гостиничного сервиса. Цель и задачи изучения темы изучить: <ol style="list-style-type: none"> 1. Особенности ценообразования в гостиничном сервисе. 2. Уровень цены в системе гостеприимства. 3. Методы ценообразования на предприятиях гостиничного сервиса: ценообразование с ориентацией на уровень конкуренции, ценообразование с ориентацией на спрос, ценообразование на основе издержек.
4.	Особенности налогообложения деятельности гостиничного предприятия.

	<p>Цель и задачи изучения темы изучить:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Налоговая система: понятие и характеристики. 2. Налог: понятие и функции (фискальная, регулирующая, контролирующая). 3. Классификация налогов: по объекту обложения, по месту поступления, по уровню управления, по цели использования налоговых поступлений, по срокам взимания. 4. Основные элементы налога. НДС: особенности налогообложения в гостиничном сервисе. 5. Особенности упрощенной системы налогообложения и возможности ее использования в гостиничной организации.
5.	<p>Методология ценообразования.</p> <p>Цель и задачи изучения темы изучить:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Прибыль: сущность, виды, методы планирования. 2. Анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли. 3. Факторный анализ прибыли от реализации. 4. Рентабельность: определение и характеристика. 5. Система показателей рентабельности, методы ее определения и пути повышения. 6. Факторный анализ показателей рентабельности.
6.	<p>Методы и этапы формирования контрактных цен.</p> <p>Цель и задачи изучения темы изучить:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Общую схему расчета цены. 2. Затратные методы ценообразования. 3. Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию. 4. Особенности ценообразования на новые товары и научнотехническую продукцию: методы определения цен на новые товары; нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения; параметрические методы расчета отпускных цен на новую продукцию производственно-технического назначения.
7.	<p>Ценовая политика и ценовые стратегии гостиничного предприятия.</p> <p>Цель и задачи изучения темы изучить:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ценовая политика гостиничного предприятия: понятие, цель, задачи и этапы формирования. 2. Внешние и внутренние факторы ценообразования. 3. Ценовая стратегия гостиничного предприятия: выбор в условиях конкурентного рынка. 4. Стратегии «снятия сливок», «проникновение на рынок», «престижных цен», «следование за лидером», «скользящая падающая цена», «преимущественная цена», «цена сегмента рынка».

4.4 Практические занятия (семинары)

Таблица 4

№ п/п	Тема
1.	Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.
2.	Основные функции цены и принципы ценообразования.
3.	Уровень цены в системе гостеприимства.
4.	Особенности налогообложения деятельности гостиничного предприятия
5.	Методология ценообразования
6.	Методы и этапы формирования контрактных цен

№ п/п	Тема
7.	Ценовая политика и ценовые стратегии гостиничного предприятия

4.5 Лабораторные работы

Таблица 5

№ п/п	Наименование лабораторных работ
	не предусмотрены

4.6. Самостоятельное изучение разделов дисциплины

Таблица 6

№ п/п	Вопросы, выносимые на самостоятельное изучение
1.	Теоретические основы ценообразования
2.	Классификация цен и их система
3.	Ценообразование на предприятиях гостиничного сервиса
4.	Особенности упрощенной системы налогообложения и возможности ее использования в гостиничной организации.
5.	Факторный анализ показателей рентабельности.
6.	Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию.
7.	Стратегии «снятия сливок», «проникновение на рынок», «престижных цен», «следование за лидером», «скользящая падающая цена», «преимущественная»

5. ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО И РУБЕЖНОГО КОНТРОЛЯ УСПЕВАЕМОСТИ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

Конечными результатами освоения программы дисциплины являются сформированные когнитивные дескрипторы «знать», «уметь», «владеть», расписанные по отдельным компетенциям. Формирование этих дескрипторов происходит в течение всего семестра по этапам в рамках различного вида занятий и самостоятельной работы.

В ходе изучения дисциплины предусматриваются текущий, рубежный контроль и промежуточная аттестация.

5.1. Оценочные материалы для текущего контроля

Цель текущего контроля – оценка результатов работы в семестре и обеспечение своевременной обратной связи, для коррекции обучения, активизации самостоятельной работы обучающегося. Объектом текущего контроля являются конкретизированные результаты обучения (учебные достижения) по дисциплине

Текущий контроль успеваемости обеспечивает оценивание хода освоения дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» и включает: ответы на теоретические вопросы на практическом занятии, выполнение заданий на практическом занятии, самостоятельное выполнение индивидуальных домашних заданий с отчетом (защитой) в установленный срок, написание докладов, рефератов, дискуссии.

Оценка качества подготовки на основании выполненных заданий ведется преподавателем (с обсуждением результатов), баллы начисляются в зависимости от сложности задания

5.1.1. Вопросы по темам дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности»

Тема 1. Теоретические основы ценообразования

1. Экономическая сущность цены.
2. Функции цены.
3. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях.
4. Рынок как условие ценообразования.
5. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 2. Классификация цен и их система

1. Виды цен и их классификация. Франкирование цен.
2. Система цен, ее составляющие и принцип действия.
3. Основные показатели, характеризующие систему цен.
4. Стратегический и тактический факторы ценообразования.
5. Основные функции цены и принципы ценообразования.
6. Методы формирования цен.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 3. Ценообразование на предприятиях гостиничного сервиса

1. Особенности ценообразования в гостиничном сервисе.
2. Уровень цены в системе гостеприимства.
3. Методы ценообразования на предприятиях гостиничного сервиса: ценообразование с ориентацией на уровень конкуренции, ценообразование с ориентацией на спрос, ценообразование на основе издержек.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 4. Особенности налогообложения деятельности гостиничного предприятия.

1. Налоговая система: понятие и характеристики.
2. Налог: понятие и функции (фискальная, регулирующая, контролирующая).
3. Классификация налогов: по объекту обложения, по месту поступления, по уровню управления, по цели использования налоговых поступлений, по срокам взимания.
4. Основные элементы налога. НДС: особенности налогообложения в гостиничном сервисе.
5. Особенности упрощенной системы налогообложения и возможности ее использования в гостиничной организации.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 5. Методология ценообразования

1. Прибыль: сущность, виды, методы планирования.
2. Анализ и оценка уровня и динамики показателей прибыли.
3. Факторный анализ прибыли от реализации.
4. Рентабельность: определение и характеристика.
5. Система показателей рентабельности, методы ее определения и пути повышения.
6. Факторный анализ показателей рентабельности.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 6. Методы и этапы формирования контрактных цен

1. Общая схема расчета цены.
2. Затратные методы ценообразования.
3. Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию.
4. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию: методы определения цен на новые товары; нормативные методы обоснования оптовых цен на новую продукцию производственно-технического назначения; параметрические методы расчета отпускных цен на новую продукцию производственно-технического назначения.

Литература [1,2,3,4,5]

Тема 7. Ценовая политика и ценовые стратегии гостиничного предприятия

1. Ценовая политика гостиничного предприятия: понятие, цель, задачи и этапы формирования.
2. Внешние и внутренние факторы ценообразования.
3. Ценовая стратегия гостиничного предприятия: выбор в условиях конкурентного рынка.
4. Стратегии «снятия сливок», «проникновение на рынок», «престижных цен», «следование за лидером», «скользящая падающая цена», «преимущественная цена», «цена сегмента рынка».

Литература [1,2,3,4,5]

Критерии формирования оценок (оценивания) устного опроса

Устный опрос является одним из основных способов учёта знаний обучающегося по дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности». Развёрнутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на заданную тему, показывать его умение применять определения.

В результате устного опроса знания, обучающегося оцениваются по следующей шкале:

3 балла выставится, если обучающийся:

- 1) полно излагает изученный материал;
- 2) обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике;
- 3) излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

2 балла выставится, если обучающийся даёт ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для балла «1», но допускает 1-2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1-2 недочёта в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

1 балл выставится, если обучающийся обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но:

- 1) излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий;
- 2) не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры;
- 3) излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

0 баллов, ставится, если обучающийся обнаруживает незнание большей части соответствующего раздела изучаемого материала, допускает ошибки в формулировке.

5.1.2. Оценочные материалы для выполнения рефератов

Примерные темы рефератов по дисциплине «Ценообразование в гостиничной

деятельности»

1. Тенденции и особенности развития международного рынка гостиничных услуг.
2. Состояние и перспективы развития гостиниц и иных средств размещения в Российской Федерации.
3. Основные особенности, проблемы и перспективы развития гостиничной отрасли в регионах РФ
4. Принципы отбора базовых услуг для создания гостиничного продукта.
5. Концепция маркетинга в проектировании гостиничного продукта.
6. Технологии создания гостиничного продукта.
7. Функционально-организационная структура гостиницы.
8. Факторы, влияющие на деятельность гостиниц и других средств размещения.
9. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации.
10. Тарифы на проживание и виды скидок в гостиницах.
11. Формирование сбытовой стратегии. Каналы сбыта гостиничного продукта.
12. Определение и реализация ценовой стратегии в индустрии гостеприимства.
13. Нормативные документы, действующие в сфере гостиничного сервиса.

Методические рекомендации по написанию реферата

Реферат – продукт самостоятельной работы студента, представляющий собой краткое изложение в письменном виде полученных результатов теоретического анализа определенной научной (учебно-исследовательской) темы, где автор раскрывает суть исследуемой проблемы, приводит различные точки зрения, а также собственные взгляды на нее.

Изложенное понимание реферата как целостного авторского текста определяет критерии его оценки: новизна текста; обоснованность выбора источника; степень раскрытия сущности вопроса; соблюдения требований к оформлению.

Требования к реферату: Общий объём реферата 20 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25. Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль.

Обязательно наличие: содержания (структура работы с указанием разделов и их начальных номеров страниц), введения (актуальность темы, цель, задачи), основных разделов реферата, заключения (в кратком, резюмированном виде основные положения работы), списка литературы с указанием конкретных источников, включая ссылки на Интернет-ресурсы.

В тексте ссылка на источник делается путем указания (в квадратных скобках) порядкового номера цитируемой литературы и через запятую – цитируемых страниц. Уровень оригинальности текста – 70%

Критерии оценки реферата:

«отлично» (4 балла) ставится, если выполнены все требования к написанию и защите реферата: обозначена проблема и обоснована её актуальность, сделан краткий анализ различных точек зрения на рассматриваемую проблему и логично изложена собственная позиция, сформулированы выводы, тема раскрыта полностью, выдержан объем, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы. Обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к выполнению сложных заданий, организационные способности. Отмечается способность к публичной коммуникации. Документация представлена в срок. Полностью оформлена в соответствии с требованиями

«хорошо» (3 балла) – выполнены основные требования к реферату и его защите выполнены, но при этом допущены недочёты. В частности, имеются неточности в изложении материала; отсутствует логическая последовательность в суждениях; не выдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы. Обучающийся достаточно полно, но без инициативы и творческих находок выполнил возложенные на него задачи. Документация представлена достаточно полно и в срок, но с некоторыми недоработками

«удовлетворительно» (2 балла) – имеются существенные отступления от требований к реферированию. В частности, тема освещена лишь частично; допущены фактические ошибки в содержании реферата или при ответе на дополнительные вопросы; во время защиты отсутствует вывод. Обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы. Допущены существенные отступления. Документация сдана со значительным опозданием (более недели). Отсутствуют отдельные фрагменты.

«неудовлетворительно» (менее 2 баллов) – тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы. Обучающийся не выполнил свои задачи или выполнил лишь отдельные несущественные поручения. Документация не сдана.

5.1.3. Оценочные материалы для выполнения эссе по дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности»

Эссе представляет собой доклад на определенную тему, включающий обзор соответствующих литературных и других источников или краткое изложение книги, статьи, исследования, а также доклад с таким изложением.

Написание и защита эссе на аудиторном занятии используется в дисциплине «Страхование» в целях приобретения обучающимся необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме страховой деятельности, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п.

С помощью эссе обучающийся глубже постигает наиболее сложные проблемы данной дисциплины, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда.

Примерные темы эссе:

1. Товар и цена как экономические категории.
2. Функции цены.
3. Виды цен мирового рынка.
4. Состав и структура цены.
5. Понятие себестоимости.
6. Группировка затрат, включаемых в себестоимость гостиничного продукта.
7. Классификация затрат.
8. Методика калькулирования себестоимости.
9. Метод полной и ограниченной себестоимости.
10. Понятие и функции цены.
11. Долгосрочный и краткосрочный нижний предел цены.
12. Верхний предел цены.

Требования к эссе:

Подготовка и публичная защита эссе способствует формированию речевой культуры у будущего магистра, закреплению его знаний, развитию умения самостоятельно анализировать многообразные общественно-политические явления истории и современности, вести научную полемику.

Введение эссе необходимо для обоснования актуальности темы и предполагаемого метода рассуждения. Основная часть эссе содержит рассуждения по теме, то есть

раскрытие темы, ответ на поставленные вопросы, аргументы, примеры и так далее. Все существенное содержание работы должно быть изложено в основной части. Заключение эссе должно содержать выводы и рекомендации по выбранной теме исследования. Эссе должно отвечать требованиям читабельности, последовательности и логичности.

Общий объём эссе 5-7 листов (шрифт 14 Times New Roman, 1,5 интервал). Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25; Рисунки должны создаваться в циклических редакторах или как рисунок Microsoft Word (сгруппированный). Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль.

Уровень оригинальности текста – 70%.

Критерии оценки эссе

5 баллов ставится, если обучающийся проявил инициативу, творческий подход, способность к публичной коммуникации;

4 балла – обучающийся достаточно полно, но без творческих находок выполнил возложенные на него задачи;

3 балла – обучающийся выполнил большую часть возложенной на него работы;

менее 3 баллов – обучающийся выполнил лишь отдельные несущественные поручения;

0 баллов – задание не выполнено.

5.2. Оценочные материалы для рубежного контроля

Рубежный контроль осуществляется по более или менее самостоятельным разделам – учебным модулям курса и проводится по окончании изучения материала модуля в заранее установленное время. Рубежный контроль проводится с целью определения качества усвоения материала учебного модуля в целом. В течение семестра проводится три таких контрольных мероприятия по графику.

В качестве форм рубежного контроля можно использовать тестирование (письменное или компьютерное), проведение коллоквиума или контрольных работ. Выполняемые работы должны храниться на кафедре течение учебного года и по требованию предоставляться в Управление контроля качества. На рубежные контрольные мероприятия рекомендуется выносить весь программный материал (все разделы) по дисциплине.

5.2.1. Образцы тестов для рубежного контроля и критерии оценки

Вариант №1

1. Какие три ключевых понятия используются при определении сервиса:

- а) опрос, профессионализм, качество;
- б) услуга, спрос, специалист;
- в) деятельность, потребность и услуга.

2. Какие главные формы человеческой деятельности положены в основу классификации сервисной деятельности:

- а. исследовательская;
- б. потребительская (пользовательская);
- в. ценностно-ориентационная.

3. К основным услугам в гостиничном бизнесе не относится:

- а) бронирование номеров;
- б) прием и размещение;

- с) расчет при выезде.
- 4. К направлению коммуникативной сервисной деятельности можно отнести:
 - а) рекламные услуги;
 - б) организацию конференций, выставок, переговоров, общения в Интернете;
 - с) психодиагностику.
- 5. Факторы, не влияющие на развитие сервисной деятельности:
 - а) уровень развития экономики и хозяйственная система;
 - б) мораль и культурные традиции, сложившиеся в данном обществе;
 - с) общественные структуры: политические партии.
- 6. В чем заключается неосвязаемость услуги:
 - а) процесс предоставления и потребления услуг протекает одновременно, и потребители являются непосредственными участниками этого процесса;
 - б) услуги не могут быть протестированы и оценены прежде, чем покупатель их оплатит;
 - с) они во многом зависят от квалификации работника, его индивидуально-личностных черт и настроения.
- 7. Состояние человека, складывающееся на основе противоречия между имеющимся и необходимым (или тем, что кажется человеку необходимым) и побуждающее его к деятельности по устранению данного противоречия, это:
 - а) спрос;
 - б) потребность;
 - с) мотивация.
- 8. Отличительными особенностями услуг являются:
 - а) неразрывность производства и потребления услуги;
 - б) несохраняемость услуг;
 - с) незабываемость услуг.
- 9. Под методом или формой обслуживания следует понимать:
 - а) определенный способ предоставления услуг заказчику;
 - б) предоставление информации клиенту;
 - с) оказание услуги клиенту.
- 10. Сервисная деятельность – это:
 - а) активность людей, вступающих в специфические взаимодействия по реализации общественных, групповых и индивидуальных услуг;
 - б) управление предприятием сферы сервиса (например, автосервисом, банком);
 - с) продукт труда, полезный эффект которого выступает в форме товара.
- 11. Услуга обладает следующими качествами:
 - а) способность к хранению и транспортировке;
 - б) неотделимость от своего источника;
 - с) неизменностью качества.
- 12. К некоммерческим услугам относят:
 - а) услуги предприятий туризма и отдыха;
 - б) услуги организаций общественного питания;
 - с) услуги благотворительных фондов.
- 13. Целью сервисной деятельности является:
 - а) удовлетворение человеческих потребностей;
 - б) исследование рынка услуг;
 - с) производство услуг.
- 14. Контактной зоной не является:
 - а) зона ремонта бытовой техники;
 - б) рабочее место парикмахера;
 - с) рабочее место стоматолога.
- 15. Получение услуги без личного взаимодействия с исполнителем услуги называют:

- a) бесконтактным;
- b) формальным;
- c) бесплатным.

16. Физические потребности это потребности в:

- a) в общественной деятельности,
- b) во сне;
- c) в творческой деятельности.

17. Методы удовлетворения сферой сервиса человеческих потребностей:

- a) бесконтактное обслуживание;
- b) фирменное обслуживание;
- c) неформальное обслуживание.

18. Процесс принятия решения потребителем состоит из следующих стадий:

- a) поиск информации, осознание проблемы, оценка вариантов, решение о покупке.
- b) осознание проблемы, поиск информации, оценка вариантов, решение о покупке,

реакция на покупку.

c) реакция на покупку, поиск информации, осознание проблемы, решение о покупке, реакция на покупку.

19. В практической психологии выделяют четыре межличностных расстояния.

Интимное расстояние - общение близких или хорошо знакомых людей.

- a) 0 – 45см;
- b) 45 – 120 см;
- c) 120 – 400 см.

20. Франчайзинг это:

a) компания-владелец известной торговой марки разрешает другой компании ставить эту торговую марку на свою продукцию, но при этом получает право контроля качества продукции, первоначальный взнос и процент от валовой прибыли.;

b) компания-владелец известной торговой марки разрешает другой компании ставить эту торговую марку на свою продукцию, но при этом получает право контроля качества;

c) компания-владелец известной торговой марки продает торговую марку другой компании.

21. Внешние факторы, влияющие на покупательское поведение:

- a) социальный статус;
- b) выгода;
- c) мотив.

22. Характеристика услуг:

- a) неопределенность качества;
- b) могут накапливаться;
- c) передача собственности.

23. Характеристика товаров:

- a) неоднородность;
- b) индивидуальность;
- c) осязаемость.

24. Виды сервиса по содержанию работ. Жесткий сервис это:

a) включает в себя все услуги по поддержанию работоспособности, безотказности и заданных параметров работы (выполнение нормативов, регламентирующих выполнение услуги);

b) включает комплекс интеллектуальных услуг, связанных с более эффективной эксплуатацией товара в конкретных условиях работы у данного потребителя, а также с расширением сферы полезности товара для него;

c) сервис не связан с проданным товаром, оказанной услугой, а нацелен на поддержание хороших взаимоотношений с потребителем.

25. Разработка новых товаров и услуг: сходства и различия. Основные сходства:

- а) разрабатываются для того, чтобы обеспечить решение проблем покупателя, удовлетворение или выгоду;
- б) соответствие техническим условиям и стандартам;
- с) требует многих ресурсов, таких как сырье, полуфабрикаты, рабочая сила и энергия.

Вариант №2

1. Какие из перечисленных услуг в классификации, принятой у российских ученых, не включены в сервисную деятельность по сферам ее осуществления:
 - а) жилищно-коммунальные услуги;
 - б) научно-исследовательские услуги;
 - с) услуги системы образования, культуры, туристско-экскурсионные услуги;
2. Какие главные формы человеческой деятельности положены в основу классификации сервисной деятельности:
 - а) материально-преобразовательная;
 - б) исследовательская;
 - с) потребительская (пользовательская);
3. Какие из перечисленных услуг ресторана относятся к вспомогательным?
 - а) Резервирование столиков;
 - б) Вызов такси;
 - с) Кондиционирование воздуха;
4. Реклама, экспертиза, психодиагностика, имиджмейкерские услуги, художественно-оформительские услуги – это область сервиса в:
 - а) материально-преобразовательной деятельности;
 - б) познавательной деятельности;
 - с) ценностно-ориентационной деятельности;
5. Иерархия потребностей предстает в виде лестницы из пяти ступеней:
 - а) потребность в самореализации (самоутверждении) потребность в безопасности и благополучии, физиологические потребности, потребность в любви (принадлежности кому-либо), потребность в уважении;
 - б) физиологические потребности, потребность в безопасности и благополучии, потребность в любви (принадлежности кому-либо), потребность в уважении, потребность в самореализации (самоутверждении);
 - с) потребность в любви (принадлежности кому-либо), потребность в уважении, потребность в безопасности и благополучии, потребность в самореализации (самоутверждении), физиологические потребности.
6. Локальное пространство, где исполнитель услуги взаимодействует с потребителем, это:
 - а) контактная зона;
 - б) зал ожидания;
 - с) комната для посетителей.
7. В чем заключается несохраняемость услуг:
 - а) процесс предоставления и потребления услуг протекает одновременно, и потребители являются непосредственными участниками этого процесса;
 - б) услуги не могут быть протестированы и оценены прежде, чем покупатель их оплатит;
 - с) они во многом зависят от квалификации работника, его индивидуально-личностных черт и настроения.
8. Отличительными особенностями услуг являются:
 - а) неосвязаемость услуг;
 - б) неразрывность производства и потребления услуги;
 - с) незабываемость услуг.
9. Обслуживание это:

- a) деятельность исполнителя при непосредственном контакте с потребителем услуги;
- b) оказание услуги потребителю;
- c) комплекс мер по обслуживанию населения.

10. Сервис — это:

- a) это особый вид человеческой деятельности, который направлен на удовлетворение потребностей клиента путем оказания услуг;
- b) любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой;
- c) предпродажное и гарантийное обслуживание.

11. Производственные услуги – это:

- a) услуги банков, страховых компаний;
- b) инжиниринг, обслуживание оборудования, лизинг;
- c) пассажирский транспорт, торговля, образование.

12. Услуги по регистрации транспортных средств являются:

- a) государственными;
- b) идеальными;
- c) смешанными.

13. Контактная зона – это:

- a) любое место, где производится услуга;
- b) место, где услуга может храниться;
- c) определенное место контакта клиента и сотрудника сервисной сферы.

14. Устное или письменное выражение претензий потребителя по поводу

обслуживания – это:

- a) поиск понимания;
- b) призыв к совести;
- c) жалоба.

15. Социальные потребности это потребности в:

- a) в самовыражении;
- b) в познании,
- c) в жилье.

16. Методы удовлетворения сферой сервиса человеческих потребностей:

- a) обслуживание на дому;
- b) индивидуальное обслуживание;
- c) письменное обслуживание.

17. Процесс принятия решения потребителем состоит из следующих стадий:

- a) поиск информации, осознание проблемы, оценка вариантов, решение о покупке.
- b) реакция на покупку, поиск информации, осознание проблемы, решение о покупке, реакция на покупку.
- c) осознание проблемы, поиск информации, оценка вариантов, решение о покупке, реакция на покупку.

18. В практической психологии выделяют четыре межличностных расстояния.

Персональная дистанция - нормальное расстояние для общения знакомых людей..

- a) 0 – 45см;
- b) 45 – 120 см;
- c) 120 – 400 см.

19. Франчайзинг это:

- a) компания-владелец известной торговой марки продает торговую марку другой компании.
- b) компания-владелец известной торговой марки разрешает другой компании ставить эту торговую марку на свою продукцию, но при этом получает право контроля качества
- c) компания-владелец известной торговой марки разрешает другой компании ставить эту торговую марку на свою продукцию, но при этом получает право контроля качества продукции, первоначальный взнос и процент от валовой прибыли.;

20. Качество услуг тесно переплетается:
- а) с совершенствованием управленческих операций внутри сервисного предприятия;
 - б) со сбалансированным соотношением цены и качества продукции;
 - с) со стандартизацией услуг и безопасностью процесса обслуживания.
21. Внешние факторы, влияющие на покупательское поведение:
- а) референтные группы;
 - б) комфорт;
 - с) престиж.
22. Характеристика услуг:
- а) деятельность, процесс;
 - б) производство, хранение и распределение отделено от потребления;
 - с) получает только один покупатель единожды.
23. Характеристика товаров:
- а) потребитель участвует в производственном процессе;
 - б) производство и потребление осуществляются одновременно;
 - с) передача собственности.
24. Виды сервиса по содержанию работ. Мягкий сервис это:
- а) включает в себя все услуги по поддержанию работоспособности, безотказности и заданных параметров работы (выполнение нормативов, регламентирующих выполнение услуги);
 - б) включает комплекс интеллектуальных услуг, связанных с более эффективной эксплуатацией товара в конкретных условиях работы у данного потребителя, а также с расширением сферы полезности товара для него;
 - с) сервис не связан с проданным товаром, оказанной услугой, а нацелен на поддержание хороших взаимоотношений с потребителем.
25. Разработка новых товаров и услуг: сходство и различия. Основные различия:
- а) разрабатываются для того, чтобы обеспечить решение проблем покупателя, удовлетворение или выгоду;
 - б) соответствие техническим условиям и стандартам;
 - с) продукт человеческой деятельности.

5.2.2. Вопросы для проведения контрольной работы (коллоквиума) по рейтинговым точкам

1	Теоретические основы ценообразования. Классификация цен и их система	Экономическая сущность цены. Функции цены. Принципы и цели ценообразования в современных рыночных условиях. Рынок как условие ценообразования. Сущность государственного регулирования цен и контроля над ценами. Виды цен и их классификация.
2	Ценообразование на предприятиях гостиничного сервиса	Особенности ценообразования в гостиничном сервисе. Уровень цены в системе гостеприимства. Методы ценообразования на предприятиях гостиничного сервиса: ценообразование с ориентацией на уровень конкуренции, ценообразование с ориентацией на спрос, ценообразование на основе издержек. Налоговая система: понятие и характеристики. Особенности налогообложения деятельности гостиничного предприятия.
3	Методология ценообразования	Прибыль: сущность, виды, методы планирования. Общая схема расчета цены. Затратные методы ценообразования. Рыночные методы определения цен: определение цен с ориентацией на спрос; определение цен с ориентацией на конкуренцию. Ценовая политика гостиничного предприятия: понятие, цель, задачи и

		этапы формирования. Внешние и внутренние факторы ценообразования. Ценовая стратегия гостиничного предприятия: выбор в условиях конкурентного рынка. Стратегии «снятия сливок», «проникновение на рынок», «престижных цен», «следование за лидером», «скользящая падающая цена», «преимущественная цена», «цена сегмента рынка».
--	--	---

5.3. Оценочные материалы для промежуточной аттестации.

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Промежуточная аттестация предназначена для объективного подтверждения и оценивания достигнутых результатов обучения после завершения изучения дисциплины. Осуществляется в конце семестра и представляет собой итоговую оценку знаний по дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности» в виде проведения зачета.

Промежуточная аттестация может проводиться в устной, письменной форме, и в форме тестирования. На промежуточную аттестацию отводится до 30 баллов.

ВОПРОСЫ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЧЕТ

1. Группировка затрат, включаемых в себестоимость гостиничного продукта.
2. Классификация затрат.
3. Методика калькулирования себестоимости.
4. Метод полной и ограниченной себестоимости.
5. Понятие и функции цены.
6. Долгосрочный и краткосрочный нижний предел цены.
7. Верхний предел цены.
8. Особенности ценообразования в гостиничном сервисе.
9. Уровень цены в системе гостеприимства.
10. Методы ценообразования на предприятиях гостиничного сервиса.
11. Налоговая система: понятие и характеристики.
12. Налог: понятие и функции.
13. Классификация налогов.
14. Основные элементы налога.
15. НДС: особенности налогообложения в гостиничном сервисе.
16. Особенности упрощенной системы налогообложения и возможности ее использования в гостиничной организации.
17. Понятие и виды прибыли туристического предприятия.
18. Методика расчета прибыли.
19. Использование системы «директ-костинг» при определении прибыли и безубыточности производства и реализации продукта гостиничного предприятия.
20. Критический объем продаж и маржинальный доход.
21. Планирование прибыли гостиничного предприятия.
22. Факторный анализ прибыли.
23. Расчет цен на экспортируемую продукцию.
24. Расчет цен на импортируемую продукцию.
25. Поправки к ценам на экспортируемую и импортируемую продукцию.
26. Правила выбора контрактных цен при торговле гостиничными услугами.
27. Особенности выбора контрактных цен при поставках продукции для гостиничного предприятия.
28. Особенности формирования контрактных цен при заключении контрактов купли-продажи товаров на зарубежных рынках.
29. Влияние базисных условий поставки на цену товара и услуги.

30. Общая схема расчета цены.
31. Затратные методы ценообразования.
32. Рыночные методы определения цен.
33. Особенности ценообразования на новые товары и научно-техническую продукцию.
34. Ценовая политика гостиничного предприятия: понятие, цель, задачи и этапы формирования.
35. Внешние и внутренние факторы ценообразования.
36. Ценовая стратегия гостиничного предприятия: выбор в условиях конкурентного рынка.
37. Виды ценовых стратегий.
38. Понятие и виды франчайзинга.
39. Франчайзинг в мировой гостиничной индустрии.
40. Франшиза: понятие и методика определения.
41. Особенности учёта стоимости франшизы в системе затрат гостиничного предприятия.
42. Решение задач.

Критерии формирования оценок по промежуточной аттестации:

«отлично» (30 баллов) – получают обучающиеся, которые свободно ориентируются в материале и отвечают без затруднений. Обучающийся способен к выполнению сложных заданий, постановке целей и выборе путей их реализации. Работа выполнена полностью без ошибок, решено 100% задач;

«хорошо» (25 баллов) – получают обучающиеся, которые относительно полно ориентируются в материале, отвечают без затруднений, допускают незначительное количество ошибок. Обучающийся способен к выполнению сложных заданий. Работа выполнена полностью, но имеются не более одной негрубой ошибки и одного недочета, не более трех недочетов. Допускаются незначительные неточности при решении задач, решено 70% задач;

«удовлетворительно» (20 баллов) – получают обучающиеся, у которых недостаточно высок уровень владения материалом. В процессе ответа на зачете допускаются ошибки и затруднения при изложении материала. Обучающийся правильно выполнил не менее 2/3 всей работы или допустил не более одной грубой ошибки и двух недочетов, не более одной грубой и одной негрубой ошибки, не более трех негрубых ошибок, одной негрубой. Обучающийся затрудняется с правильной оценкой предложенной задачи, дает неполный ответ, решено 55% задач;

«неудовлетворительно» (15 баллов) – получают обучающиеся, которые допускают значительные ошибки. Обучающийся имеет лишь начальную степень ориентации в материале. В работе число ошибок и недочетов превысило норму для оценки 3 или правильно выполнено менее 2/3 всей работы. Обучающийся дает неверную оценку ситуации, решено менее 50% задач.

6. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРОЦЕДУРЫ ОЦЕНИВАНИЯ ЗНАНИЙ, УМЕНИЙ, НАВЫКОВ И (ИЛИ) ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Максимальная сумма (100 баллов), набираемая студентом по дисциплине включает две составляющие:

– первая составляющая – оценка регулярности, своевременности и качества выполнения студентом учебной работы по изучению дисциплины в течение периода изучения дисциплины (семестра, или нескольких семестров) (сумма – не более 70 баллов). Баллы, характеризующие успеваемость студента по дисциплине, набираются им в течение всего периода обучения за изучение отдельных тем и выполнение отдельных видов работ.

– вторая составляющая – оценка знаний студента по результатам промежуточной аттестации (не более 30 – баллов).

Критерием оценки уровня сформированности компетенций в рамках учебной дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» во втором семестре является зачет.

Целью промежуточных аттестаций по дисциплине является оценка качества освоения дисциплины обучающимися.

Критерии оценки качества освоения дисциплины

Оценка «отлично» – от 91 до 100 баллов – теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые навыки работы сформированы. Все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. На зачете студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» – от 81 до 90 баллов – содержание курса освоено, необходимые навыки работы сформированы, выполненные учебные задания содержат незначительные ошибки. На зачете студент демонстрирует твердое знание материала, умеет четко, грамотно, без существенных неточностей отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – от 61 до 80 баллов – содержание курса освоено не полностью, необходимые навыки работы сформированы частично, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки. На зачете студент демонстрирует знание только основного материала, ответы содержат неточности, слабо аргументированы, нарушена последовательность изложения материала

Оценка «неудовлетворительно» – от 36 до 60 баллов – содержание курса не освоено, необходимые навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На зачете студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины.

Выполнение типовых заданий, представленных в разделе 5 «Оценочные материалы для текущего и рубежного контроля успеваемости и промежуточной аттестации» позволит обеспечить реализацию компетенции ПК - 5.

Результаты освоения учебной дисциплины, подлежащие проверке

Таблица 7

Тип задач профессиональной деятельности	Результаты обучения (компетенции)	Код и наименование индикатора достижения универсальной компетенции	Основные показатели оценки результатов обучения	Вид оценочного материала, обеспечивающего формирование компетенций
Проектная деятельность	ПКС-1. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития	ПКС-1.1. Демонстрирует навыки проведения анализа и оценки сильных и слабых сторон управленческих решений	Знать: сущность и виды цен, принципы формирования и обоснования цен, специфику определения цен на экспортируемую и импортируемую продукцию гостиничного	типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1); типовые оценочные материалы для рубежного контроля (разделы 5.2.1 и 5.2.2);

	предприятий сферы гостеприимства и/или общественного питания	по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и/или общественного питания ПКС-1.2. Проводит оценку эффективности управленческих решений по разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	предприятия.	типовые оценочные материалы к зачету (раздел 5.3.).
			Уметь: осуществлять расчет цен на услуги гостиничного предприятия, рассчитывать экономическую эффективность от реализации услуг гостиничного предприятия.	примерные темы рефератов (раздел 5.1.2). типовые оценочные материалы для рубежного контроля (раздел 5.2.1 и 5.2.2);
			Владеть: методами обоснования цен, теоретическими и специальными знаниями, а также содержанием законодательных актов по вопросам практической реализации контрольных налоговых полномочий при проверке обоснованности цен, знаниями нормативных актов международного и российского гражданского законодательства, которые регламентируют формирование цен и обеспечивают эффективность сделок.	типовые оценочные материалы для устного опроса (раздел 5.1.1); типовые оценочные материалы для рубежного контроля (образцы тестов) (раздел 5.2.1);

7. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1. Основная литература

1. Габудина А.А. Ценообразование : учебное пособие / Габудина А.А., Шкилева А.А.. — Тюмень : Тюменский индустриальный университет, 2021. — 90 с. — ISBN 978-5-9961-2045-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/101438.html>
2. Косинова Е.А. Ценообразование: теория и практика [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.А. Косинова, Е.Н. Белкина, А.Я. Казарова. — Электрон. текстовые

данные. — Ставрополь: Ставропольский государственный аграрный университет, АГРУС, 2020. — 160 с. — 978-5-9596-0728-9. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/47381.html>

3. Лев М.Ю. Ценообразование [Электронный ресурс] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика», «Налоги и налогообложение» / М.Ю. Лев. — Электрон. текстовые данные. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. — 723 с. — 978-5-238-01463-0. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71070.html>

7.2 Дополнительная литература

1. Козырева Т.В. Учет и анализ туристской деятельности. В 2 частях. Ч.1: учебник / Козырева Т.В.. — Москва : Российская международная академия туризма, Университетская книга, 2019. — 400 с. — ISBN 978-5-98699-285-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/88895.html>

2. Медлик, С. Гостиничный бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям сервиса (230000) / С. Медлик, Х. Инграм ; перевод А. В. Павлов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. — 240 с. — ISBN 5-238-00792-2. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/71186.html>

3. Никулина, Ю. Н. Налогообложение в индустрии гостеприимства: практикум / Ю. Н. Никулина. — Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2018. — 119 с. — ISBN 2227-8397. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/24341.html>

4. Статистика туризма: учебное пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» / составители Н. М. Трусова. — Кемерово: Кемеровский государственный институт культуры, 2017. — 129 с. — ISBN 978-5-8154-0404-5. — Текст: электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS: [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/76345.html>

5. Чайковская Н.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Чайковская Н.В., Панягина А.Е.. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2019. — 226 с. — ISBN 978-5-4486-0590-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/83260.html>

7.3. Интернет-ресурсы

1. Всемирная ассоциация гостиниц и ресторанов – International Hotels & Restaurants Association. www.ih-ra.com

2. Официальный сайт Федерального агентства по туризму Российской Федерации.- www.russiatourism.ru

3. Федеральная служба государственной статистики- <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main>

4. электронно-библиотечные системы (ЭБС):

№ п/п	Дисциплина	Ссылка на информационный ресурс	Наименование разработки в электронной форме	Доступность
1.	Управление качеством туристских услуг и обслуживания	http://iprbookshop.ru/	Электронно-библиотечная система (ЭБС IPR BOOKS)	Индивидуальный неограниченный доступ из любой точки, в которой имеется доступ к
3.	Управление	http://www.scopus.com	Реферативная база	

	качеством туристских услуг и обслуживания		данных SciVerse Scopus	сети Интернет
4.	Управление качеством туристских услуг и обслуживания	http://webofknowledge.com	Аналитическая и цитатная база данных Web of Science (WOS)	

7.4. Методические указания по проведению учебных занятий

Учебная работа по дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности» состоит из контактной работы (лекции, практические занятия) и самостоятельной работы. Доля контактной учебной работы в общем объеме времени, отведенном для изучения дисциплины, составляет 44,4 % (в том числе лекционных занятий – 14,8%, практических занятий – 29,6%), доля самостоятельной работы – 55 %. Соотношение лекционных и практических занятий к общему количеству часов соответствует учебному плану направления подготовки 43.04.03 Гостиничное дело: Бизнес-технологии в индустрии гостеприимства.

Для подготовки к практическим занятиям необходимо рассмотреть контрольные вопросы, при необходимости обратиться к рекомендуемой литературе, записать непонятные моменты в вопросах для уяснения их на предстоящем занятии.

Методические рекомендации по изучению дисциплины «Ценообразование в гостиничной деятельности» для магистрантов

Цель курса «Ценообразование в гостиничной деятельности» - овладение теоретическими и практическими знаниями ценообразования в гостиничном деле, исследование современной практики формирования контрактных цен, изучение методики и особенностей ценообразования на различные виды услуг гостиничного предприятия, а также расширение на базе полученных знаний кругозора и компетентности в области управления гостиничным предприятием.

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться с тематическим планом занятий, списком рекомендованной учебной литературы. Следует уяснить последовательность выполнения индивидуальных учебных заданий, занести в свою рабочую тетрадь темы и сроки проведения семинаров, написания учебных и творческих работ. При изучении дисциплины обучающиеся выполняют следующие задания: изучают рекомендованную учебную и научную литературу; пишут контрольные работы, готовят рефераты и сообщения к практическим занятиям; выполняют самостоятельные творческие работы, участвуют в выполнении практических заданий. Уровень и глубина усвоения дисциплины зависят от активной и систематической работы на лекциях, изучения рекомендованной литературы, выполнения контрольных письменных заданий.

Курс изучается на лекциях, практических занятиях, при самостоятельной и индивидуальной работе обучающихся. Обучающийся для полного освоения материала должен не пропускать занятия и активно участвовать в учебном процессе. Лекции включают все темы и основные вопросы теории и практики страхования. Для максимальной эффективности изучения необходимо постоянно вести конспект лекций, знать рекомендуемую преподавателем литературу, позволяющую дополнить знания и лучше подготовиться к семинарским занятиям.

В соответствии с учебным планом на каждую тему выделено необходимое количество часов практических занятий, которые проводятся в соответствии с вопросами, рекомендованными к изучению по определенным темам. Обучающиеся должны

регулярно готовиться к семинарским занятиям и участвовать в обсуждении вопросов. При подготовке к занятиям следует руководствоваться конспектом лекций и рекомендованной литературой. Тематический план дисциплины, учебно-методические материалы, а также список рекомендованной литературы приведены в рабочей программе

В ходе изучения дисциплины обучающийся имеет возможность подготовить реферат по теме, предлагаемого в Рабочей программе дисциплины списка. Выступление с докладом по реферату в группе проводится в форме презентации с использованием мультимедийной техники.

Методические рекомендации при работе над конспектом во время проведения лекции

В процессе лекционных занятий целесообразно конспектировать учебный материал. Для этого используются общие и утвердившиеся в практике правила, и приемы конспектирования лекций:

Конспектирование лекций ведется в специально отведенной для этого тетради, каждый лист которой должен иметь поля, на которых делаются пометки из рекомендованной литературы, дополняющие материал прослушанной лекции, а также подчеркивающие особую важность тех или иных теоретических положений.

Целесообразно записывать тему и план лекций, рекомендуемую литературу к теме. Записи разделов лекции должны иметь заголовки, подзаголовки, красные строки. Для выделения разделов, выводов, определений, основных идей можно использовать цветные карандаши и фломастеры. Возможно использование магистрантами современных методов конспектирования, к примеру, метод ментальных карт.

Названные в лекции ссылки на первоисточники надо пометить на полях, чтобы при самостоятельной работе найти и вписать их. В конспекте дословно записываются определения понятий, категорий и законов. Остальное должно быть записано своими словами.

Каждому студенту необходимо выработать и использовать допустимые сокращения наиболее распространенных терминов и понятий.

Методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям

Практические занятия – составная часть учебного процесса, групповая форма занятий при активном участии студентов. Практические занятия способствуют углубленному изучению наиболее сложных проблем науки и служат основной формой подведения итогов самостоятельной работы обучающихся. Целью практических занятий является углубление и закрепление теоретических знаний, полученных обучающимися на лекциях и в процессе самостоятельного изучения учебного материала, а, следовательно, формирование у них определенных умений и навыков.

В ходе подготовки к семинарскому занятию необходимо прочитать конспект лекции, изучить основную литературу, ознакомиться с дополнительной литературой, выполнить выданные преподавателем практические задания. При этом учесть рекомендации преподавателя и требования программы. Дорабатывать свой конспект лекции, делая в нем соответствующие записи из литературы.

Желательно при подготовке к практическим занятиям по дисциплине одновременно использовать несколько источников, раскрывающих заданные вопросы.

На практических занятиях обучающиеся учатся грамотно излагать проблемы, свободно высказывать свои мысли и суждения, рассматривают ситуации, способствующие развитию профессиональной компетентности. Следует иметь в виду, что подготовка к практическому занятию зависит от формы, места проведения занятия, конкретных заданий и поручений. Это может быть написание реферата (с последующим их обсуждением), эссе, коллоквиум.

Методические рекомендации по организации самостоятельной работы

Самостоятельная работа обучающихся - способ активного, целенаправленного приобретения студентом новых для него знаний и умений без непосредственного участия в этом процесса преподавателей. Повышение роли самостоятельной работы обучающихся при проведении различных видов учебных занятий предполагает:

- оптимизацию методов обучения, внедрение в учебный процесс новых технологий обучения, повышающих производительность труда преподавателя, активное использование информационных технологий, позволяющих магистранту в удобное для него время осваивать учебный материал;
- широкое внедрение компьютеризированного тестирования;
- совершенствование методики проведения практик и научно-исследовательской работы обучающихся, поскольку именно эти виды учебной работы в первую очередь готовят обучающихся к самостоятельному выполнению профессиональных задач;
- модернизацию системы курсового и дипломного проектирования, которая должна повышать роль студента в подборе материала, поиске путей решения задач.

Самостоятельная работа приводит студента к получению нового знания, упорядочению и углублению имеющихся знаний, формированию у него профессиональных навыков и умений. Самостоятельная работа выполняет ряд функций:

- развивающую;
- информационно-обучающую;
- ориентирующую и стимулирующую;
- воспитывающую;
- исследовательскую.

В рамках курса выполняются следующие виды самостоятельной работы:

1. Проработка учебного материала (по конспектам, учебной и научной литературе);
2. Выполнение разноуровневых задач и заданий;
3. Работа с тестами и вопросами для самопроверки;
4. Выполнение итоговой контрольной работы.

Студентам рекомендуется с самого начала освоения курса работать с литературой и предлагаемыми заданиями в форме подготовки к очередному аудиторному занятию. При этом актуализируются имеющиеся знания, а также создается база для усвоения нового материала, возникают вопросы, ответы на которые студент получает в аудитории.

Необходимо отметить, что некоторые задания для самостоятельной работы по курсу имеют определенную специфику. При освоении курса студент может пользоваться библиотекой вуза, которая в полной мере обеспечена соответствующей литературой. Значительную помощь в подготовке к очередному занятию может оказать имеющийся в учебно-методическом комплексе краткий конспект лекций. Он может использоваться и для закрепления полученного в аудитории материала. Самостоятельная работа студентов предусмотрена учебным планом и выполняется в обязательном порядке. Задания предложены по каждой изучаемой теме и могут готовиться индивидуально или в группе. По необходимости студент может обращаться за консультацией к преподавателю. Выполнение заданий контролируется и оценивается преподавателем.

Для успешного самостоятельного изучения материала сегодня используются различные средства обучения, среди которых особое место занимают информационные технологии разного уровня и направленности: электронные учебники и курсы лекций, базы тестовых заданий и задач. Электронный учебник представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренаж и самостоятельную творческую работу, помогающее студентам и преподавателю оценить уровень знаний в определенной тематике, а также содержащее

необходимую справочную информацию. Электронный учебник может интегрировать в себе возможности различных педагогических программных средств: обучающих программ, справочников, учебных баз данных, тренажеров, контролирующих программ.

Для успешной организации самостоятельной работы все активнее применяются разнообразные образовательные ресурсы в сети Интернет: системы тестирования по различным областям, виртуальные лекции, лаборатории, при этом пользователю достаточно иметь компьютер и подключение к Интернету для того, чтобы связаться с преподавателем, получать знания. Использование сетей усиливает роль самостоятельной работы студента и позволяет кардинальным образом изменить методику преподавания.

Студент может получать все задания и методические указания через сервер, что дает ему возможность привести в соответствие личные возможности с необходимыми для выполнения работ трудозатратами. Студент имеет возможность выполнять работу дома или в аудитории. Большое воспитательное и образовательное значение в самостоятельном учебном труде студента имеет самоконтроль. Самоконтроль возбуждает и поддерживает внимание и интерес, повышает активность памяти и мышления, позволяет студенту своевременно обнаружить и устранить допущенные ошибки и недостатки, объективно определить уровень своих знаний, практических умений. Самое доступное и простое средство самоконтроля с применением информационно-коммуникационных технологий - это ряд тестов «on-line», которые позволяют в режиме реального времени определить свой уровень владения предметным материалом, выявить свои ошибки и получить рекомендации по самосовершенствованию.

Методические рекомендации по работе с литературой

Всю литературу можно разделить на учебники и учебные пособия, оригинальные научные монографические источники, научные публикации в периодической печати. Из них можно выделить литературу основную (рекомендуемую), дополнительную и литературу для углубленного изучения дисциплины.

Изучение дисциплины следует начинать с учебника, поскольку учебник – это книга, в которой изложены основы научных знаний по определенному предмету в соответствии с целями и задачами обучения, установленными программой.

При работе с литературой необходимо учитывать, что имеются различные виды чтения, и каждый из них используется на определенных этапах освоения материала.

Предварительное чтение направлено на выявление в тексте незнакомых терминов и поиск их значения в справочной литературе. В частности, при чтении указанной литературы необходимо подробнейшим образом анализировать понятия.

Сквозное чтение предполагает прочтение материала от начала до конца. Сквозное чтение литературы из приведенного списка дает возможность студенту сформировать свод основных понятий из изучаемой области и свободно владеть ими.

Выборочное – наоборот, имеет целью поиск и отбор материала. В рамках данного курса выборочное чтение, как способ освоения содержания курса, должно использоваться при подготовке к практическим занятиям по соответствующим разделам.

Аналитическое чтение – это критический разбор текста с последующим его конспектированием. Освоение указанных понятий будет наиболее эффективным в том случае, если при чтении текстов студент будет задавать к этим текстам вопросы. Часть из этих вопросов сформулирована в ФОС в перечне вопросов для собеседования. Перечень этих вопросов ограничен, поэтому важно не только содержание вопросов, но сам принцип освоения литературы с помощью вопросов к текстам.

Целью изучающего чтения является глубокое и всестороннее понимание учебной информации. Есть несколько приемов изучающего чтения:

1. Чтение по алгоритму предполагает разбиение информации на блоки: название; автор; источник; основная идея текста; фактический материал; анализ текста путем сопоставления имеющихся точек зрения по рассматриваемым вопросам; новизна.

2. Прием постановки вопросов к тексту имеет следующий алгоритм:

- медленно прочитать текст, стараясь понять смысл изложенного;
- выделить ключевые слова в тексте;
- постараться понять основные идеи, подтекст и общий замысел автора.

3. Прием тезирования заключается в формулировании тезисов в виде положений, утверждений, выводов.

К этому можно добавить и иные приемы: прием реферирования, прием комментирования.

Важной составляющей любого солидного научного издания является список литературы, на которую ссылается автор. При возникновении интереса к какой-то обсуждаемой в тексте проблеме всегда есть возможность обратиться к списку относящейся к ней литературы. В этом случае вся проблема как бы разбивается на составляющие части, каждая из которых может изучаться отдельно от других. При этом важно не терять из вида общий контекст и не погружаться чрезмерно в детали, потому что таким образом можно не увидеть главного.

Подготовка к зачету должна проводиться на основе лекционного материала, материала практических занятий с обязательным обращением к основным учебникам по курсу. Это позволит исключить ошибки в понимании материала, облегчит его осмысление, прокомментирует материал многочисленными примерами.

Методические рекомендации по написанию рефератов

Реферат представляет собой сокращенный пересказ содержания первичного документа (или его части) с основными фактическими сведениями и выводами. Написание реферата используется в учебном процессе вуза в целях приобретения студентом необходимой профессиональной подготовки, развития умения и навыков самостоятельного научного поиска: изучения литературы по выбранной теме, анализа различных источников и точек зрения, обобщения материала, выделения главного, формулирования выводов и т. п. С помощью рефератов студент глубже постигает наиболее сложные проблемы курса, учится лаконично излагать свои мысли, правильно оформлять работу, докладывать результаты своего труда. Процесс написания реферата включает: выбор темы; подбор нормативных актов, специальной литературы и иных источников, их изучение; составление плана; написание текста работы и ее оформление; устное изложение реферата.

Рефераты пишутся по наиболее актуальным темам. В них на основе тщательного анализа и обобщения научного материала сопоставляются различные взгляды авторов, и определяется собственная позиция студента с изложением соответствующих аргументов. Темы рефератов должны охватывать и дискуссионные вопросы курса. Они призваны отражать передовые научные идеи, обобщать тенденции практической деятельности, учитывая при этом изменения в текущем законодательстве.

Реферат, как правило, состоит из введения, в котором кратко обосновывается актуальность, научная и практическая значимость избранной темы, основного материала, содержащего суть проблемы и пути ее решения, и заключения, где формируются выводы, оценки, предложения. Общий объем реферата 20 листов.

Технические требования к оформлению реферата следующие. Реферат оформляется на листах формата А4, с обязательной нумерацией страниц, причем номер страницы на первом, титульном, листе не ставится. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25. Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине

страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль. На титульном листе реферата нужно указать: название учебного заведения, факультета, номер группы и фамилию, имя и отчество автора, тему, место и год его написания. Рекомендуемый объем работы складывается из следующих составляющих: титульный лист (1 страница), содержание (1 страница), введение (1 – 2 страницы), основная часть, которую можно разделить на главы или разделы (10 – 15 страниц), заключение (1 – 3 страницы), список литературы (1 страница), приложение (не обязательно). Если реферат содержит таблицу, то ее номер и название располагаются сверху таблицы, если рисунок, то внизу рисунка.

Содержательные части реферата – это введение, основная часть и заключение. Введение должно содержать рассуждение по поводу того, что рассматриваемая тема актуальна (то есть современна и к ней есть большой интерес в настоящее время), а также постановку цели исследования, которая непосредственно связана с названием работы. Также во введении могут быть поставлены задачи (но не обязательно, так как работа невелика по объему), которые детализируют цель. В заключении пишутся конкретные, содержательные выводы.

Содержание реферата студент докладывает на семинаре, кружке, научной конференции. Предварительно подготовив тезисы доклада, студент в течение 7 - 10 минут должен кратко изложить основные положения своей работы. После доклада автор отвечает на вопросы, затем выступают оппоненты, которые заранее познакомились с текстом реферата, и отмечают его сильные и слабые стороны. На основе обсуждения обучающемуся выставляется соответствующая оценка.

Методические рекомендации по написанию эссе

Эссе – это небольшое по объему сочинение, не претендующее на полноту изложения материала. Эссе содержит основные мысли на заданную тему, излагается лаконично и сжато. Однако ответ на поставленный в названии к эссе вопрос должен быть дан, или, если тема сформулирована в виде утверждения, то оно должно быть подтверждено или опровергнуто.

В курсе планируется написание как минимум два эссе в течение семестра, которые охватывают все темы дисциплины. Темы эссе объявляются заранее, поэтому у студентов есть возможность внимательно поработать с литературой и другими источниками информации, задать интересующие вопросы преподавателю, кратко сформулировать основные мысли, касающиеся вопроса эссе.

При написании эссе обычно используется ряд источников, которые служат базой для личных рассуждений автора, но которые не обязательно указывать в конце сочинения (однако при желании в конце эссе может быть приведен список используемой литературы). Использованные источники позволяют автору дать содержательный и обоснованный ответ на вопрос темы эссе, а также обосновать личную точку зрения на затрагиваемую проблему. Источниками могут быть как учебные пособия, так и публицистические и научные статьи в периодической печати и Интернете. В эссе может быть использована статистика для подтверждения высказываний, однако в силу небольшого объема сочинения, эссе не должно быть перегружено цифрами.

Стиль эссе – научный. Требования к объему эссе по данной дисциплине – 5-7 страниц текста формата А4 шрифт размера 14, интервал 1,5. Поля: верхнее, нижнее, правое, левое – 20 мм. Абзацный отступ – 1,25. Таблицы выполнять табличными ячейками Microsoft Word. Сканирование рисунков и таблиц не допускается. Выравнивание текста (по ширине страницы) необходимо выполнять только стандартными способами, а не с помощью пробелов. Размер текста в рисунках и таблицах – 12 кегль.

Методические рекомендации по подготовке сообщений

Подготовка материала для сообщения (доклада) аналогична поиску материалов для реферата и эссе. По объему текст, который рекомендуется использовать для сообщения, близок к объему текста эссе: для устного сообщения – не более трех страниц печатного текста. Если сообщение делается в письменном виде – объем его должен быть 3 – 5 страниц.

Устное сообщение может сопровождаться презентацией. Рекомендуемое количество слайдов – около 10. Текст слайда должен дополнять информацию, которая произносится докладчиком во время выступления. Полностью повторять на слайде текст выступления не целесообразно. Приоритет при написании слайдов отдается таблицам, схемам, рисункам, кратким заключениям и выводам.

В сообщении должна быть раскрыта заявленная тема. Приветствуется внимание аудитории к докладу, содержательные вопросы аудитории и достойные ответы на них поощряются более высокой оценкой выступающему.

Время выступления – 10 – 15 минут.

Литература и другие источники могут быть найдены обучающимся самостоятельно или рекомендованы преподавателем (если возникнут сложности с поиском материала по теме); при предложении конкретной темы сообщения преподаватель должен ориентироваться в проблеме и уметь направить студента.

Методические рекомендации для подготовки к зачету

Зачет во втором семестре является формой итогового контроля знаний и умений обучающихся по данной дисциплине, полученных на лекциях, практических занятиях и в процессе самостоятельной работы. Основой для определения оценки служит уровень усвоения обучающимися материала, предусмотренного данной рабочей программой. К зачету допускаются студенты, набравшие 36 и более баллов по итогам текущего и промежуточного контроля. На зачете студент может набрать от 15 до 30 баллов.

В период подготовки к зачету обучающиеся вновь обращаются к учебно-методическому материалу и закрепляют промежуточные знания.

Подготовка обучающегося к зачету включает три этапа:

- самостоятельная работа в течение семестра;
- непосредственная подготовка в дни, предшествующие зачету по темам курса;
- подготовка к ответу на вопросы зачета.

При подготовке к зачету обучающимся целесообразно использовать материалы лекций, учебно-методические комплексы, нормативные документы, основную и дополнительную литературу.

На зачет выносятся материалы в объеме, предусмотренном рабочей программой учебной дисциплины за семестр. Зачет проводится в письменной / устной форме.

При проведении письменного зачета на работу отводится 60 минут.

Результат устного (письменного) зачета выражается оценками:

Оценка «отлично» – от 91 до 100 баллов – содержание курса освоено полностью, без пробелов, необходимые практические навыки работы с освоенным материалом сформированы. Все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному. На зачете студент демонстрирует глубокие знания предусмотренного программой материала, умеет четко, лаконично и логически последовательно отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «хорошо» – от 81 до 90 баллов – содержание курса освоено, необходимые практические навыки работы сформированы, выполненные учебные задания содержат незначительные ошибки. На зачете студент демонстрирует твердое знание основного (программного) материала, умеет четко, грамотно, без существенных неточностей отвечать на поставленные вопросы.

Оценка «удовлетворительно» – от 61 до 80 баллов – содержание курса освоено не полностью, необходимые практические навыки работы сформированы частично, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки. На зачете студент демонстрирует знание только основного материала, ответы содержат неточности, слабо аргументированы, нарушена последовательность изложения материала

Оценка «неудовлетворительно» – от 36 до 60 баллов – содержание курса не освоено, необходимые практические навыки работы не сформированы, выполненные учебные задания содержат грубые ошибки, дополнительная самостоятельная работа над материалом курса не приведет к существенному повышению качества выполнения учебных заданий. На зачете студент демонстрирует незнание значительной части программного материала, существенные ошибки в ответах на вопросы, неумение ориентироваться в материале, незнание основных понятий дисциплины.

8. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

8.1. Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации рабочей программы дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного и семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы и помещения для хранения и профилактического обслуживания оборудования. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления информации большой аудитории.

Для проведения занятий лекционного типа имеются демонстрационное оборудование и учебно-наглядные пособия. По дисциплине «Ценообразование в гостиничной деятельности» имеются презентации по отдельным темам курса, позволяющие наиболее эффективно освоить представленный учебный материал.

При проведении занятий лекционного/ семинарского типа занятий используются:
лицензионное программное обеспечение:

- Продукты Microsoft (Desktop Education ALNG LicSaPk OLVS Academic Edition Enterprise) подписка (Open Value Subscription);

Антивирусное программное обеспечение Kaspersky Endpoint Security Стандартный Russian Edition;

свободно распространяемые программы:

- WinZip для Windows - программ для сжатия и распаковки файлов;
- Adobe Reader для Windows – программа для чтения PDF файлов;
- Far Manager - консольный файловый менеджер для операционных систем семейства Microsoft Windows.

При осуществлении образовательного процесса студентами и преподавателем используются следующие информационно справочные системы: ЭБС «АйПиЭрбукс», ЭБС «Консультант студента», СПС «Консультант плюс», СПС «Гарант».

8.2. Особенности реализации дисциплины для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья

Для студентов с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для получения образования. В целях доступности получения высшего образования по образовательным программам инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья университетом обеспечивается:

1. Альтернативная версия официального сайта в сети «Интернет» для слабовидящих;

2. Для инвалидов с нарушениями зрения (слабовидящие, слепые)

- присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь, дублирование вслух справочной информации о расписании учебных занятий; наличие средств для усиления остаточного зрения, брайлевской компьютерной техники, видеоувеличителей, программ невизуального доступа к информации, программ-синтезаторов речи и других технических средств приема-передачи учебной информации в доступных формах для студентов с нарушениями зрения;

- задания для выполнения на зачете зачитываются ассистентом;

- письменные задания выполняются на бумаге, надиктовываются ассистенту обучающимся;

3. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху (слабослышащие, глухие):

- на зачете присутствует ассистент, оказывающий студенту необходимую техническую помощь с учетом индивидуальных особенностей (он помогает занять рабочее место, передвигаться, прочесть и оформить задание, в том числе записывая под диктовку);

- зачет проводится в письменной форме;

4. Для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата, созданы материально-технические условия, обеспечивающие возможность беспрепятственного доступа обучающихся в учебные помещения, объекты питания, туалетные и другие помещения университета, а также пребывания в указанных помещениях (наличие расширенных дверных проемов, поручней и других приспособлений).

- письменные задания выполняются на компьютере со специализированным программным обеспечением или надиктовываются ассистенту;

- по желанию студента зачет проводится в устной форме.

Обучающиеся из числа лиц с ограниченными возможностями здоровья обеспечены электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья.