

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Задорожная Людмила Ивановна  
Должность: Проректор по учебной работе  
Дата подписания: 13.05.2023 13:34:55  
Уникальный программный ключ:  
faa404d1aeb2a023b5f4a331ee5ddc540496512d

## МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Майкопский государственный технологический университет»

Факультет \_\_\_\_\_ экономики и сервиса \_\_\_\_\_

Кафедра \_\_\_\_\_ маркетинга, сервиса и туризма \_\_\_\_\_



## РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

по дисциплине Б1.В.ДВ.03.02 Управление доходами в гостиничном бизнесе \_\_\_\_\_

по направлению подготовки  
магистров \_\_\_\_\_ 43.04.03 Гостиничное дело \_\_\_\_\_

программа магистратуры Гостиничная деятельность \_\_\_\_\_

квалификация (степень)  
выпускника \_\_\_\_\_ магистр \_\_\_\_\_

форма обучения \_\_\_\_\_ очная, заочная \_\_\_\_\_

год начала подготовки \_\_\_\_\_ 2020 \_\_\_\_\_

Рабочая программа составлена на основе ФГОС ВО и учебного плана МГТУ по направлению подготовки магистров 43.04.03 Гостиничное дело

Составитель рабочей программы:

Доцент, кандидат экономических наук  
(должность, ученое звание, степень)

  
(подпись)

Киселева В.А.  
(Ф.И.О.)

Рабочая программа утверждена на заседании кафедры  
Менеджмента и региональной экономики

\_\_\_\_\_  
(наименование кафедры)

Заведующий кафедрой  
«27» мая 2020г.

  
(подпись)

Кумпилова А.Р.  
(Ф.И.О.)

Одобрено научно-методической комиссией факультета  
(где осуществляется обучение)

«27» мая 2020г.

Председатель  
научно-методического  
совета направления (специальности)  
(где осуществляется обучение)

  
(подпись)

Кумпилова А.Р.  
(Ф.И.О.)

Декан факультета  
(где осуществляется обучение)  
«27» мая 2020г.

  
(подпись)

Ешугова С.К.  
(Ф.И.О.)

СОГЛАСОВАНО:  
Начальник УМУ  
«28» мая 2020г.

  
(подпись)

Чудесова Н.Н.  
(Ф.И.О.)

Зав. выпускающей кафедрой  
по направлению (специальности)

  
(подпись)

Кумпилова А.Р.  
(Ф.И.О.)

Руководитель магистерской программы

  
(подпись)

Кумпилова А.Р.  
(Ф.И.О.)

## **1. Цели и задачи освоения дисциплины**

Основной целью изучения дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе» является овладение системой знаний в области планирования и управления доходами в гостиничном бизнесе. Научить будущих специалистов современным методам организации экономики предприятия и финансирования на предприятии гостеприимства. Данная дисциплина позволяет приобрести практический опыт, формирует теоретические знания по вопросам экономики предприятия.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- приобретение практического опыта, формирование теоретических знаний по специфическим вопросам экономики предприятия;
- формирование теоретических знаний по специфическим вопросам учета и финансирования, и порядку составления отчетности;
- обеспечение необходимой информацией для принятия решений в области финансового управления предприятием;
- выявление конкретных направлений более эффективного использования финансового потенциала предприятия.

## **2. Место дисциплины в структуре ОПОП по направлению подготовки**

Учебная дисциплина «Управление доходами в гостиничном бизнесе» относится к дисциплинам части, формируемой участниками образовательных отношений и является дисциплиной по выбору. В процессе изучения дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе» обучающиеся используют знания, полученные при изучении таких дисциплин как «Формирование стратегических маркетинговых программ развития сферы гостеприимства и общественного питания», «Формирование производственной концепции и внедрение технологических инноваций в сферу гостеприимства и общественного питания», «Организация проектной деятельности в сфере гостеприимства», «Система управления качеством услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания», «Система управления качеством услуг организаций сферы гостеприимства и общественного питания», «Управление процессами деятельности в сфере гостеприимства» и др.

## **3. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы**

В процессе освоения дисциплины у магистров формируются следующие компетенции:

**ПКУВ-2. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства**

Индикаторы достижения компетенций:

ПКУВ-2.1. Демонстрирует навыки проведения анализа и оценки сильных и слабых сторон управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства

ПКУВ-2.2. Осуществляет выбор методов оценки эффектов и эффективности управленческих решений по стратегическим направлениям деятельности предприятий сферы гостеприимства

ПКУВ-2.3. Проводит оценку эффективности управленческих решений по разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства

**ПКУВ-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые инновации на предприятиях сферы гостеприимства и реализовывать их с использованием**

## **информационно-коммуникационных технологий**

Индикаторы достижения компетенций:

ПКУВ-4.1. Осуществляет выбор и обоснование перед собственниками бизнеса вида маркетинговых инноваций для внедрения на предприятиях сферы гостеприимства

ПКУВ-4.2. Разрабатывает стратегический план внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства

ПКУВ-4.3. Использует современные информационно-коммуникационных средства для внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства.

В результате освоения дисциплины студент должен

### **знать:**

- методические основы процесса организации активов и пассивов предприятия и учета финансовых результатов на предприятии гостеприимства (ПКУВ-2);

- теоретическую интерпретацию основных категорий экономики предприятия на основе нормативных актов (ПКУВ-2);

- методологию учета и отчетности (ПКУВ-2);

- учетную и налоговую политику предприятия гостеприимства (ПКУВ-2).

### **уметь:**

- применять методы и способы экономики предприятия и финансирования; работать с первичной документацией и отчетностью (ПКУВ-2, ПКУВ-4);

- использовать конкретные методы организации учета средств предприятия на основе действующих законодательных актов и нормативных документов (ПКУВ-2);

- использовать методы организации учета капитала и обязательств предприятия; анализировать ситуацию и решать задачу, получив при этом готовый результат (ПКУВ-2).

### **владеть:**

- специальной терминологией и лексикой данной дисциплины (ПКУВ-2, ПКУВ-4);

- навыками самостоятельного овладения новыми знаниями по теории и практике данной дисциплины (ПКУВ-2);

- логикой принятия управленческих решений в сфере финансовой деятельности (ПКУВ-2);

- методикой управления экономики предприятия и финансирования на предприятии гостеприимства (ПКУВ-2).

## **4. Объем дисциплины и виды учебной работы. Общая трудоемкость дисциплины.**

### **4.1. Объем дисциплины и виды учебной работы по очной форме обучения**

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры		
		3		
<b>Контактные часы (всего)</b>	<b>30,25/0,85</b>	<b>30,25/0,85</b>		
В том числе:				
Лекции (Л)	15/0,42	15/0,42		
Практические занятия (ПЗ)	15/0,42	15/0,42		
Лабораторные работы (ЛР)	-	-		
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)				
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)	0,25/0,01	0,25/0,01		
<b>Самостоятельная работа (СР) (всего)</b>	<b>77,75/2,15</b>	<b>77,75/2,15</b>		
В том числе:				
Расчетно-графические работы	-	-		
Реферат	32,75/0,9	32,75/0,9		

<i>Другие виды СР (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>				
1. Составление плана-конспекта	15/0,42	15/0,42		
2. Обсуждение докладов	15/0,42	15/0,42		
3. Подготовка ответов на вопросы	15/0,42	15/0,42		
Курсовой проект (работа)	-	-		
<b>Контроль (всего)</b>				
Форма промежуточной аттестации: <b>Зачет</b>				
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>108/3</b>	<b>108/3</b>		

**4.2. Объем дисциплины и виды учебной работы по заочной форме обучения**  
 Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы (108 часов).

Вид учебной работы	Всего часов/з.е.	Семестры		
		4		
<b>Контактные часы (всего)</b>	<b>14,25/0,4</b>	<b>14,25/0,4</b>		
В том числе:				
Лекции (Л)	6/0,17	6/0,17		
Практические занятия (ПЗ)	8/0,22	8/0,22		
Лабораторные работы (ЛР)				
Контактная работа в период аттестации (КРАТ)	0,25/0,01	0,25/0,01		
Самостоятельная работа под руководством преподавателя (СРП)				
<b>Самостоятельная работа (СР) (всего)</b>	<b>90/2,5</b>	<b>90/2,5</b>		
В том числе:				
Расчетно-графические работы				
Реферат	30/0,84	30/0,84		
<i>Другие виды СР (если предусматриваются, приводится перечень видов СРС)</i>				
1. Составление плана-конспекта	20/0,56	20/0,56		
2. Обсуждение докладов	20/0,56	20/0,56		
3. Подготовка ответов на вопросы	20/0,56	20/0,56		
Курсовой проект (работа)	-	-		
<b>Контроль (всего)</b>	<b>3,75/0,1</b>	<b>3,75/0,1</b>		
Форма промежуточной аттестации: <b>Зачет</b>				
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>108/3</b>	<b>108/3</b>		

**5. Структура и содержание дисциплины**

**5.1. Структура дисциплины для очной формы обучения**

№ п/п	Раздел дисциплины	Неделя семестра	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)						Формы текущего контроля успеваемости (по неделям семестра) Форма промежуточной аттестации (по семестрам)
			Л	ПЗ	КРАТ	СРП	Контроль	СР	
1.	Тема 1. Основы управления доходами гостиничного	1-3	2	2	-	-	-	16	Блиц-опрос Обсуждение

	предприятия.								докладов
2.	Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.	4-6	4	4	-	-	-	15	Блиц-опрос Обсуждение докладов
3.	Тема 3. Управление доходами гостиничного предприятия.	7-9	4	4	-	-	-	15	Блиц-опрос Обсуждение докладов
4.	Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.	10-12	2	2	-	-	-	16	Блиц-опрос Обсуждение докладов
5.	Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг.	13-15	3	3	-	-	-	15,75	Блиц-опрос Обсуждение докладов
6.	Промежуточная аттестация		-	-		0,25		-	Зачет
	<b>Итого:</b>		<b>15</b>	<b>15</b>		<b>0,25</b>		<b>77,75</b>	

## 5.2. Структура дисциплины для заочной формы обучения

№ п/п	Раздел дисциплины	Виды учебной работы, включая самостоятельную работу и трудоемкость (в часах)					
		Л	ПЗ	КРАТ	СРП	Контроль	СР
1.	Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия.	2	-	-	-	-	18
2.	Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.	1	2	-	-	-	18
3.	Тема 3. Управление доходами гостиничного предприятия.	2	2	-	-	-	18
4.	Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.	1	2	-	-	-	18
5.	Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг.		2	-	-	-	18
8.	Промежуточная аттестация: зачет	-	-	0,25	-	3,75	-
	<b>Итого:</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>0,25</b>	<b>-</b>	<b>3,75</b>	<b>90</b>

**5.3. Содержание разделов дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе», образовательные технологии  
Лекционный курс**

№ п/п	Наименование темы дисциплины	Трудоемкость (часы / зач. ед.)		Содержание	Формируемые компетенции	Результаты освоения (знать, уметь, владеть)	Образовательные технологии
		ОФО	ЗФО				
1.	Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия.	2/0,05	2/0,05	<p>Управление доходами; цель и задачи метода. Финансовое значение ценообразования и управления доходами. Процесс управления доходами. Внедрение системы управления доходами в гостинице. Важность статистики при принятии стратегических решений.</p> <p>Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC и т.д.. Индексы эффективности деятельности гостиничного предприятия – индексы рыночной доли.</p> <p>Управление запасами и управление доходами.</p> <p>Юридические особенности управления доходами.</p> <p>Законодательные акты в области ценообразования. Пример закона: акт Робинсона-Пэтмана (Robinson–Patman Act, Anti-Price Discrimination Act). Подход «Захватить и подменить».</p>	ПКУВ-2 ПКУВ-4	<p><b>Знать:</b> методы оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений, принципы разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать концепции и планы реализации стратегии и концепции развития предприятий сферы гостеприимства, оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений; использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы</p>	Слайд-лекция

						<p>гостеприимства и общественного питания.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений по выбору концепции, разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их с использованием информационных технологий.</p>	
2.	Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.	4/0,1	1/0,03	<p>Прогнозирование как стратегический инструмент. Точность прогнозов, инструменты точного видения структуры спроса. Календарь спроса гостиницы. Внедрение системы ограничения длительности проживания. Ценность сегментирования при прогнозировании. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. Программное обеспечение разработки</p>	ПКУВ-2 ПКУВ-4	<p><b>Знать:</b> методы оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений, принципы разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать концепции и планы</p>	Лекция-беседа



				<p>прогнозов гостиничного предприятия.  Бенчмаркинг. Как проводить сравнение гостиницы с конкурентами. Необходимые рыночные отчеты и исследования. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении.  Бюджетирование.  Стратегическое бюджетирование; по дням, по сегментам.</p>		<p>реализации стратегии и концепции развития предприятий сферы гостеприимства, оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений; использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.  <b>Владеть:</b> навыками оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений по выбору концепции, разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их с использованием информационных технологий.</p>	
3.	Тема 3. Управление доходами	4/0,1	2/0,05	Системный подход к управлению доходами. Уровни	ПКУВ-2 ПКУВ-4	<b>Знать:</b> методы оценки экономических последствий и	Лекция-визуализация

<p>гостиничного предприятия.</p>		<p>управления доходами. Чистый эффект от системы управления доходами. Измерение эффективности системы управления доходами. Контроль бронирования. Пределы бронирования, уровни ограничения. Правило Литтлвуда. Управление доходами при групповых бронированиях. Перебронирование. Модель потребительского бронирования; модель «Newsboy»; метод критического уровня. Механизмы контроля уровня бронирования. Измерение и управление перебронированием. Факторы перебронирования: отъезды, гарантированные бронирования, негарантированные бронирования, досрочные отъезды, продленные бронирования, отмены, отмены с установленным ожиданием до определенного срока, неявки по гарантированным и негарантированным бронированиям, штрафы за неявки, досрочные приезды, номера, временно выбывшие из общего номерного фонда.</p>	<p>эффективности управленческих решений, принципы разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания.  <b>Уметь:</b> разрабатывать концепции и планы реализации стратегии и концепции развития предприятий сферы гостеприимства, оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений; использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.  <b>Владеть:</b> навыками оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений по выбору концепции, разработки и плана реализации стратегии</p>	
----------------------------------	--	---	--	--

				<p>Альтернативы перебронированию. Вопросы сетевого управления гостиничных предприятий.</p> <p>Ценообразование на основе цен, предлагаемых покупателями.</p> <p>Управление доходами в сопутствующих отраслях.</p> <p>Распределение мощностей гостиничного предприятия.</p> <p>Двухтарифная проблема.</p> <p>Многотарифная проблема.</p> <p>Распределение при зависимом спросе. Измерение эффективности распределения мощностей гостиничного предприятия.</p> <p>Методики повышения эффективности информации об услугах гостиничного предприятия, разработка гостиничных директорий и других рекламных материалов.</p> <p>Анализ непопулярных услуг и возможностей для увеличения их продаж на гостиничном предприятии.</p>		<p>развития предприятий сферы гостеприимства; навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их с использованием информационных технологий.</p>	
4.	Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.	4/0,1	1/0,03	<p>Управление доходами площадок для мероприятий. Ограничения и характеристики площадей.</p> <p>Способы измерения эффективности управления.</p> <p>Динамическое ценообразование</p>	ПКУВ-2 ПКУВ-4	<p><b>Знать:</b> методы оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений, принципы разработки и плана реализации стратегии</p>	Проблемная лекция

			<p>банкетных и конференц-площадок на основе характеристик спроса. Применение расчета цены на квадратный метр. Согласование цены и технических ограничений. Разработка программ стимуляции спроса. Разработка календаря спроса на банкетные услуги. Составление отчетов по использованию конференц-площадок.</p> <p>Сопоставление и слияние прогноза загрузки и прогноза использования конференц-площадок. Анализ эффективности продаж банкетных мероприятий с учетом продаж номеров. Ключевые индикаторы использования конференц-площадок: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time). Программное обеспечение систем управления мероприятиями.</p>		<p>развития предприятий сферы гостеприимства; область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания.</p> <p><b>Уметь:</b> разрабатывать концепции и планы реализации стратегии и концепции развития предприятий сферы гостеприимства, оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений; использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p><b>Владеть:</b> навыками оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений по выбору концепции, разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на</p>	
--	--	--	--	--	---	--

						предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их с использованием информационных технологий.	
5.	Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг.	3/0,08	-	Прямые и не прямые продажи. Традиционные и новые каналы. Затраты на канал распределения (GorPAR на канал). Мощность канала как возможность для повышения доходности. Позиционирование. Разработка специальных пакетов для каналов распределения. Промо-акции. Скрытые скидки. Сегментирование тарифов. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия. Туроператоры (выбор, учет сезонности, стоимость канала), онлайн-порталы, онлайн-агентства, глобальные системы бронирования (позиционирование, стоимость канала, реклама), собственный веб-сайт (позиционирование, повышение эффективности, лучшие сайты). Паритетные цены и комиссии онлайн. Важность эффекта «последней минуты». Важность репутации	ПКУВ-2 ПКУВ-4	<b>Знать:</b> методы оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений, принципы разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания. <b>Уметь:</b> разрабатывать концепции и планы реализации стратегии и концепции развития предприятий сферы гостеприимства, оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений; использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и	Слайд-лекция

			<p>онлайн-ресурса. Повышение эффективности электронных каналов распределения. Социальные сетевые технологии, их применение в гостиничном бизнесе: FaceBook, Twitter, Google Places, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia, блоги, мобильные приложения, российские социальные системы. CRM. Как организовать управление клиентами в гостиничном бизнесе. Динамические и целевые коммуникации. Повышение лояльности и количества возвратов. Upselling. Программное обеспечение систем CRM.</p>		<p>общественного питания.  <b>Владеть:</b> навыками оценки экономических последствий и эффективности управленческих решений по выбору концепции, разработки и плана реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства; навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их с использованием информационных технологий.</p>	
Итого:	15/0,42	6/0,17				

**5.4. Практические и семинарские занятия, их наименование, содержание и объем в часах**

№ п/п	№ раздела дисциплины	Наименование практических и семинарских занятий	Объем в часах / трудоем. в з.е.	
			ОФО	ЗФО
1.	Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия.	<p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1. Что такое метод управления доходами на гостиничных предприятиях?</p> <p>2. Назовите основные этапы развития системы управления доходами на гостиничных предприятиях.</p> <p>3. Каковы особенности внедрения системы управления доходами на гостиничном предприятии?</p> <p>4. Охарактеризуйте основные показатели доходности гостиничного предприятия.</p> <p>5. Какую роль занимает ценообразование в системе управления доходами гостиничного предприятия?</p> <p>6. Назовите особенности ценообразования на гостиничных предприятиях.</p> <p>7. Охарактеризуйте юридические аспекты применения систем управления доходами на гостиничных предприятиях.</p>	2/0,05	
2.	Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.	<p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1. Каковы направления применения прогнозирования на гостиничных предприятиях?</p> <p>2. Каковы направления применения бенчмаркинга на гостиничных предприятиях?</p> <p>3. Каковы направления применения бюджетирования на гостиничных предприятиях?</p> <p>4. Охарактеризуйте программные средства прогнозирования.</p> <p>5. Как проводится сравнение с конкурентами?</p> <p>6. Как осуществить позиционирование гостиничного предприятия?</p> <p>7. Как провести бюджетирование деятельности гостиничного предприятия и его отделов?</p>	4/0,1	2/0,05
3.	Тема 3. Управление доходами гостиничного предприятия.	<p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1. Охарактеризуйте уровни управления доходами на гостиничных предприятиях.</p> <p>2. Как измерить эффективность системы управления доходами?</p> <p>3. Как осуществляется контроль бронирования?</p>	4/0,1	2/0,05

		<p>4. Раскройте правило Литтлвуда.</p> <p>5. Каковы особенности управления доходами при групповых бронированиях?</p> <p>6. Что такое перебронирование?</p> <p>7. Какие параметры учитываются при установлении квот перебронирования?</p> <p>8. Что такое модель потребительского бронирования?</p> <p>9. Какие существуют направления повышения информированности потребителя?</p> <p>10. Какие существуют программные средства управления доходами гостиничного предприятия?</p> <p>11. Каковы особенности управления доходами при сетевой модели гостиничного бизнеса?</p>		
4.	Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.	<p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1. В чем сущность управления мероприятиями на гостиничных предприятиях?</p> <p>2. Какие существуют характеристики и ограничения площадок для мероприятий?</p> <p>3. Какие существуют способы измерения эффективности использования площадок для мероприятий?</p> <p>4. Охарактеризуйте ключевые индикаторы использования конференц-площадок.</p> <p>5. Какие существуют способы ценообразования банкетных и конференц-площадок?</p> <p>6. Какое существует программное обеспечение для организации мероприятий? дайте его основные характеристики.</p> <p>7. Как можно стимулировать спрос на банкетные и конференц-услуги?</p>	2/0,05	2/0,05
5.	Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг.	<p><i>Вопросы для обсуждения:</i></p> <p>1. Какие существуют каналы распределения гостиничных услуг?</p> <p>2. Что такое затраты на канал распределения?</p> <p>3. Какие особенности разработки пакетных услуг для каналов распределения?</p> <p>4. Что такое промо-акции?</p> <p>5. Что такое скрытые скидки по каналам?</p> <p>6. Как проводится сегментирование тарифов по каналам распределения?</p> <p>7. Какие существуют стратегии онлайн-маркетинга?</p> <p>8. Что такое эффект «последней минуты»?</p> <p>9. Какие существуют способы повышения</p>	3/0,8	2/0,05



	<p>эффективности электронных каналов распределения?</p> <p>10. Как можно использовать социальные сетевые технологии на гостиничных предприятиях?</p> <p>11. Что такое CRM?</p> <p>12. Как можно повысить лояльность клиентов?</p> <p>13. Как можно увеличить количество возвратов?</p> <p>14. Какое существует программное обеспечение систем CRM?</p>		
	Итого:		15/0,42 8/0,22

### 5.5. Лабораторные занятия, их наименование и объем в часах

Лабораторные занятия учебным планом не предусмотрены

### 5.6. Примерная тематика курсовых проектов (работ)

Курсовой проект (работа) учебным планом не предусмотрены.

### 5.7. Самостоятельная работа студентов

#### Содержание и объем самостоятельной работы студентов

№ п/п	Разделы и темы рабочей программы самостоятельного изучения	Перечень домашних заданий и других вопросов для самостоятельного изучения	Сроки выполнения	Объем в часах / трудоем. в з.е.	
				ОФО	ЗФО
1.	Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия.	Написание реферата, составление плана-конспекта	1-2 неделя	16/0,44	18/0,5
2.	Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.	Написание реферата, составление плана-конспекта	3-4 неделя	15/0,413	18/0,5
3.	Тема 3. Управление доходами гостиничного предприятия.	Написание реферата, составление плана-конспекта	5-6 неделя	15/0,41	18/0,5
4.	Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.	Написание реферата, составление плана-конспекта	7-8 неделя	16/0,44	18/0,5
5.	Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг.	Написание реферата, составление плана-конспекта	9-10 неделя	15,75/0,43	18/0,5
	Итого:			77,75/2,15	90/2,5

### 6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

## 6.1. Методические указания

1. Методические указания по изучению дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе»: для студентов всех форм обучения направления подготовки магистров 43.04.03 Гостиничное дело, магистерская программа Гостиничная деятельность [Электронный ресурс] / [составитель Киселева В.А. - Майкоп, 2020. - 36с. <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100051477>

## 6.2. Литература для самостоятельной работы

1. Джум, Т. А. Организация гостиничного хозяйства [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.А. Джум, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: Инфра-М, 2019. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1023717>

2. Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д. В. Лысенко. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 372 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002725>

3. Медлик, С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: учебник / С. Медлик, Х. Инграм. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 240 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71186.html>

4. Дорман, В. Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. Н. Дорман. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 108 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>

5. Зайцева, Н. А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. - 320 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/424026>

Учебно-методические материалы для самостоятельной работы обучающихся из числа инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) предоставляются в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья и восприятия информации:

Для лиц с нарушениями зрения:

– в печатной форме увеличенным шрифтом.

Для лиц с нарушениями слуха:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

Для лиц с нарушениями опорно-двигательного аппарата:

– в печатной форме,

– в форме электронного документа.

## 7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине «Управление доходами в гостиничном бизнесе»

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

7.1.1. Для очной формы обучения

Этапы формирования компетенции (согласно учебному плану)	Наименование дисциплин и практик формирующих компетенции в процессе освоения ОП
<b>ПКУВ-2. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства</b>	
1	Управление персоналом организаций сферы гостеприимства

	и общественного питания
1	Организационные структуры предприятий индустрии гостеприимства
1	Управление процессами деятельности в сфере гостеприимства
2	Организационно-управленческая практика
3	Управление процессами реформирования и реструктуризации деятельности в сфере гостеприимства
3	Антикризисное управление гостиничного предприятия
<b>3</b>	<b>Управление доходами в гостиничном бизнесе</b>
3	Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства
3	Проектно-технологическая практика
4	Научно-исследовательская работа
4	Преддипломная практика
4	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
4	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
<b>ПКУВ-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые инновации на предприятиях сферы гостеприимства и реализовывать их с использованием информационно-коммуникационных технологий</b>	
2	Организационно-управленческая практика
3	Инновационные технологии в сфере гостеприимства и общественного питания
3	Бенчмаркетинг в индустрии гостеприимства
3	Антикризисное управление гостиничного предприятия
<b>3</b>	<b>Управление доходами в гостиничном бизнесе</b>
3	Проектно-технологическая практика
4	Научно-исследовательская работа
4	Преддипломная практика
4	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
4	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

#### 7.1.2. Для заочной формы обучения

Этапы формирования компетенции (согласно учебному плану)	Наименование дисциплин и практик формирующих компетенции в процессе освоения ОП
<b>ПКУВ-2. Способен оценивать экономические последствия и эффективность управленческих решений по выбору концепции, разработке и реализации стратегии развития предприятий сферы гостеприимства</b>	
1	Управление персоналом организаций сферы гостеприимства и общественного питания
1	Организационно-управленческая практика
2	Организационные структуры предприятий индустрии гостеприимства
2	Управление процессами деятельности в сфере гостеприимства
2	Управление процессами реформирования и реструктуризации деятельности в сфере гостеприимства
2	Антикризисное управление гостиничного предприятия

2	<b>Управление доходами в гостиничном бизнесе</b>
2	Оптимизация бизнес-процессов предприятий сферы гостеприимства
2	Проектно-технологическая практика
2	Научно-исследовательская работа
3	Преддипломная практика
3	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
3	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы
<b>ПКУВ-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые инновации на предприятиях сферы гостеприимства и реализовывать их с использованием информационно-коммуникационных технологий</b>	
1	Организационно-управленческая практика
2	Инновационные технологии в сфере гостеприимства и общественного питания
2	Бенчмаркетинг в индустрии гостеприимства
2	Антикризисное управление гостиничного предприятия
2	<b>Управление доходами в гостиничном бизнесе</b>
2	Проектно-технологическая практика
2	Научно-исследовательская работа
3	Преддипломная практика
3	Подготовка к сдаче и сдача государственного экзамена
3	Выполнение и защита выпускной квалификационной работы

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкалы оценивания

Планируемые результаты освоения компетенции	Критерии оценивания результатов обучения				Наименование оценочного средства
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично	
<p><b>ПКУВ-2. Способен применять современные технологии ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства</b>  <b>Индикаторы достижения компетенций:</b>            ПКУВ-2.1. Проводит анализ системы ценообразования организаций общественного питания и тарифной политики организаций сферы гостеприимства;            ПКУВ-2.2. Принимает участие в разработке ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений;            ПКУВ-2.3. Разрабатывает меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства;            ПКУВ-2.4. Проводит выбор систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства и анализирует основные показатели деятельности предприятия.</p>					
<p><b>знать:</b> методику анализа системы ценообразования организаций общественного питания и тарифной политики организаций сферы гостеприимства; особенности разработки ценовой и сбытовой политики организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений.</p>	Фрагментарные знания	Неполные знания	Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания	Сформированные систематические знания	реферат, тестовые задания, зачет
<p><b>уметь:</b> выбирать системы автоматизации предприятий сферы гостеприимства и анализировать основные показатели деятельности предприятия; азрабатывать меры по совершенствованию ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства.</p>	Частичные умения	Неполные умения	Умения полные, допускаются небольшие ошибки	Сформированные умения	

<p><b>владеть:</b> методикой анализа системы ценообразования организаций общественного питания и тарифной политики организаций сферы гостеприимства; навыками совершенствования ценовой и сбытовой политики предприятий сферы гостеприимства; навыками выбора систем автоматизации предприятий сферы гостеприимства и анализа основных показателей деятельности предприятия.</p>	<p>Частичное владение навыками</p>	<p>Несистематическое применение навыков</p>	<p>В систематическом применении навыков допускаются пробелы</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков</p>	
<p><b>ПКУВ-4. Способен разрабатывать и внедрять маркетинговые инновации на предприятиях сферы гостеприимства и реализовывать их с использованием информационно-коммуникационных технологий</b></p> <p><b>Индикаторы достижения компетенций:</b></p> <p>ПКУВ-4.1. Осуществляет выбор и обоснование перед собственниками бизнеса вида маркетинговых инноваций для внедрения на предприятиях сферы гостеприимства</p> <p>ПКУВ-4.2. Разрабатывает стратегический план внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства</p> <p>ПКУВ-4.3. Использует современные информационно-коммуникационных средства для внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства</p>					
<p><b>Знать:</b> область применения и роль информационных технологий в сфере гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>Фрагментарные знания</p>	<p>Неполные знания</p>	<p>Сформированные, но содержащие отдельные пробелы знания</p>	<p>Сформированные систематические знания</p>	
<p><b>Уметь:</b> использовать информационные технологии при разработке и внедрении маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.</p>	<p>Частичные умения</p>	<p>Неполные умения</p>	<p>Умения полные, допускаются небольшие ошибки</p>	<p>Сформированные умения</p>	<p>реферат, тестовые задания, зачет</p>
<p><b>Владеть:</b> навыками разработки и внедрения маркетинговых инноваций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания и реализовывать их</p>	<p>Частичное владение навыками</p>	<p>Несистематическое применение навыков</p>	<p>В систематическом применении навыков допускаются</p>	<p>Успешное и систематическое применение навыков</p>	

с использованием информационных технологий.			пробелы		
---	--	--	---------	--	--

7.3 Типовые контрольные задания и иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы

### Темы рефератов

1. Разработка тарифной сетки гостиничного предприятия.
2. Расчет возможных скидок на тарифы для разных сегментов гостей.
3. Разработка пакетов услуг и расчет их цены.
4. Построение кривой выигрыша/проигрыша.
5. Разработка модели сезонных цен.
6. Разработка BAR.
7. Разработка группового тарифа.
8. Разработка корпоративного тарифа.
9. Проведение оптимизации тарифной сетки.
10. Разработка мероприятия по снижению неудовлетворенности восприятия тарифов.
11. Расчет эффективности внедрения системы управления доходами.
12. Принципы построения кривых бронирования для гостиничного предприятия.
13. Расчет квоты перебронирования на основе гостиничной статистики.
14. Расчет вероятностного эффекта от перебронирования на основе статистики гостиницы.
15. Построение двухтарифной модели гостиничного предприятия.
16. Построение многотарифной модели гостиничного предприятия.
17. Разработка гостиничной директории.
18. Проведение анализа непопулярных услуг гостиничного предприятия.
19. Разработка мероприятия по повышению спроса на непопулярные гостиничные услуги.
20. Разработка системы управления доходами гостиничного предприятия.
21. Разработка методики внедрения системы управления доходами.
22. Анализ современного программного обеспечения управления доходами гостиничного предприятия.
23. Разработка плана конференц-комнаты с применением специализированных программных средств.
24. Разработка возможных вариантов проведения мероприятий в конференц-помещении.
25. Расчет эффективности использования конференц-помещения.
26. Расчет тарифов конференц-помещения.
27. Разработка программы стимуляции спроса на конференц-услуги гостиничного предприятия.
28. Разработка методики прямых продаж услуг гостиничного предприятия.
29. Расчет затрат на электронный канал распределения услуг гостиничного предприятия.
30. Проведение позиционирования канала распределения.
31. Разработка пакета для электронного канала распределения гостиничных услуг.
32. Разработка плана промо-акций для электронного канала распределения гостиничных услуг.
33. Разработка плана внедрения канала распределения: работа с туроператором.
34. Разработка плана внедрения канала распределения: работа с онлайн-порталом.
35. Разработка плана внедрения канала распределения: работа с системами глобального бронирования.



36. Разработка плана внедрения канала распределения: электронные социальные сети.
37. Разработка сетки комиссий для работы с каналами распределения.
38. Разработка системы CRM для гостиничного предприятия.
39. Разработка плана мероприятий по повышению лояльности клиентов.

### Тестовые задания

1. Центрами ответственности называют:
1. все подразделения предприятия
  2. **подразделения, где менеджер несет прямую персональную ответственность за контролируемые показатели деятельности**
  3. отделы снабжения и сбыта
  4. филиалы холдинговых компаний
2. Цели формирования центров ответственности заключаются:
1. в упрощении учета и отчетности
  2. в разграничении зон ответственности
  3. **в необходимости поставить каждое подразделение (в некоторых случаях условно) перед лицом рыночной конкуренции**
  4. нет правильного ответа
3. На выбор типа центра ответственности влияют следующие факторы:
1. организационная структура предприятия
  2. степень делегирования полномочий
  3. область деятельности и стратегия
  4. **все ответы правильные**
4. Центр ответственности, руководитель которого несет персональную ответственность за доходы, расходы и использование прибыли в процессе реализации стратегии называют центром:
1. доходов
  2. расходов
  3. прибыли
  4. **инвестиций**
5. Подразделение, руководитель которого несет персональную ответственность за доходы и расходы подразделения, называют центром:
1. доходов
  2. расходов
  3. **прибыли**
  4. инвестиций
6. Какое из названных подразделений может быть определено как центр дохода (выручки):
1. **отдел продаж**
  2. филиал холдинговой компании
  3. самостоятельное предприятие в рамках холдинга
  4. сборочный цех (участок)
7. Для целей управленческого учета инфляция:
1. **ускоряет оборачиваемость оборотных средств коммерческой организации**

2. замедляет оборачиваемость средств
3. не оказывает на оборачиваемость оборотных средств никакого влияния
4. компания несет только убытки

8. В случае если организация продает товар по ценам выше себестоимости, но не получает за него денежные средства, то оно:

1. **будет иметь в отчетности прибыль, но не иметь денежных средств**
2. не будет иметь ни прибыли, ни денег
3. будет иметь кредиторскую задолженность
4. будет иметь в отчетности убыток

9. Оценку выгодности тех или иных покупателей и клиентов целесообразнее всего производить на основе данных:

1. **управленческого учета**
2. бухгалтерского (финансового) учета
3. метода АБС
4. исходя из приятельских отношений

10. Наиболее распространенным на предприятии являются центры ответственности, отвечающие:

1. **за расходование денег, но не за получение дохода**
2. за получение дохода
3. за расходование денег и получение дохода
4. за расходование и распределение дохода

11. Бюджетирование является:

1. **часть общего процесса управления экономикой предприятия**
2. технической стороной учета затрат и результатов
3. работой, позволяющей предприятию "свести концы с концами" , т.е. затраты и источники
4. новомодным явлением, необходимым для получения максимальной прибыли

12. Для разработки бюджета производства необходимой информацией является:

1. **плановый объем реализации и величина запасов**
2. плановый объем реализации и величина коммерческих расходов
3. величина запасов и величина административных расходов
4. величина запасов и объем реализации за предыдущий год

13. Чтобы оценить количество прямых материалов, которое необходимо закупить, должен быть подготовлен текущий бюджет:

1. коммерческих расходов
2. продаж
3. **производства**
4. общепроизводственных расходов

14. Заключительным этапом сметного планирования будет подготовка сметы (бюджета):

1. **прибылей и убытков**
2. общехозяйственных расходов
3. капитальных затрат
4. движения денежных средств

15. Для оценки количества материалов, которое необходимо закупить, следует подготовить следующий текущий бюджет:

1. продаж
2. **производства**
3. использования материалов
4. коммерческих расходов

16. Процедура планирования начинается с составления:

1. плана коммерческих затрат
2. **бюджета продаж**
3. плана производства
4. бюджета инвестиций

17. В основе составления гибкого бюджета лежит деление затрат на:

1. прямые и косвенные
2. переменные и постоянные
3. затраты на продукт и расходы периода
4. **единовременные и периодические**

18. Анализ точки безубыточности необходим для:

1. контроля за деятельностью предприятия
2. **определения критической производственной программы предприятия, оценки его состояния и выработки стратегии будущего развития**
3. планирования доходов
4. управления предприятием

19. Величина постоянных затрат на единицу продукции:

1. снижается при сокращении объема производства
2. не зависит от изменений объемов производства
3. увеличивается при росте объемов производства
4. **изменяется при росте и снижении объемов производства**

20. Общая величина постоянных затрат:

1. изменяется прямо пропорционально объему производства
2. снижается при уменьшении объемов производства
3. **остаётся неизменной**
4. увеличивается при росте объемов производства

21. Величина переменных затрат на единицу продукции:

1. изменяется прямо пропорционально объему
2. снижается при уменьшении объемов выпуска
3. увеличивается при росте объемов производства
4. **остаётся неизменной**

22. Общая сумма переменных затрат:

1. остаётся неизменной
2. **изменяется прямо пропорционально объему производства**
3. снижается при росте объемов производства
4. увеличивается при снижении объемов производства

23. Не все активы компании идентифицированы с конкретными бизнес-единицами. Это означает, что:

1. уровень целевой нормы прибыли, устанавливаемый подразделениям, не должен превышать стоимость капитала компании
  2. **уровень целевой нормы прибыли, устанавливаемый подразделениям, должен быть выше стоимости капитала компании**
  3. ответ зависит от отраслевой принадлежности бизнес-единиц
  4. ответ зависит от организационной структуры организации
24. Прямую зависимость изменения объемов производства можно увидеть по затратам:
1. прямым
  2. косвенным
  3. **переменным**
  4. постоянным
25. Взаимосвязь затрат, выручки, объема производства и прибыли лежит в основе:
1. **анализа поведения затрат**
  2. управления предприятием
  3. бюджетирования
  4. анализа формирования доходов
26. В основе системы «стандарт-кост» лежит:
1. деление производственных затрат на прямые и косвенные
  2. **алгебраическое суммирование затрат по нормам, изменениям норм и отклонениям от норм**
  3. характер технологического процесса и тип производства
  4. обобщение затрат по стадиям технологического процесса
27. Способ калькулирования путем исключения стоимости попутной продукции применяется в производствах, в которых:
1. нет остатков незавершенного производства
  2. большая номенклатура изготавливаемой продукции
  3. **изготавливаемая продукция подразделяется на основную и побочную**
  4. с крупносерийным или массовым типом производства
28. Нижним пределом цены в долгосрочном периоде является себестоимость:
1. переменная
  2. цеховая
  3. **полная**
  4. производственная
29. Отчеты, разработанные для более высокого уровня управления, не являются результатом суммирования показателей отчетов, представленных нижестоящим руководителям. Это положение верно для:
1. отчетности, формируемой по центрам затрат
  2. отчетности, формируемой по центрам доходов
  3. отчетности, формируемой по центрам прибыли
  4. **отчетности, формируемой по центру ответственности любого типа**
30. Уровнями анализа отклонений фактических затрат от бюджетных являются:
1. низший и высший
  2. первый и второй
  3. арифметический и алгебраический

#### 4. нулевой, первый, второй и третий

31. Бюджет денежных средств разрабатывается до:

1. плана прибылей и убытков
2. бюджета капитальных вложений
3. бюджета продаж
4. **прогнозного бухгалтерского баланса**

32. В процессе разработки генерального бюджета отправной точкой является частный бюджет...

1. бюджет коммерческих расходов
2. **бюджет продаж**
3. бюджет производства
4. бюджет себестоимости реализованной продукции

33. Бюджетным циклом в управленческом учете называют:

1. отчетный период организации
2. отчетный период, устанавливаемый руководством центру ответственности
3. **процесс составления организацией бюджета**
4. процесс разработки государственного бюджета

34. Процесс принятия управленческого решения включает в себя ...

1. выбор действий, обеспечивающих наибольшую выручку
2. **анализ двух или более альтернатив и выбор наилучшей**
3. выбор действий, обеспечивающих наибольшую прибыль
4. получение внешнего финансирования для осуществления проекта

35. Релевантный подход к принятию управленческих решений предполагает использование информации о:

1. **ожидаемых доходах и расходах**
2. нормативных издержках
3. фактических затратах
4. о прибылях и убытках

36. Маржинальный доход рассчитывается как:

1. **разница между выручкой от реализации продукции и ее переменной себестоимостью**
2. разница между выручкой от реализации продукции и ее производственной себестоимостью
3. сумма переменных издержек и прибыли от продаж
4. сумма постоянных издержек и прибыли

37. По оперативности учета и контроля за затратами различают следующие методы калькулирования:

1. попроцессный, попередельный, позаказный
2. калькулирования полной и неполной себестоимости
3. **учет фактической и нормативной себестоимости**
4. нормативный метод и система «директ-костинг»

38. В условиях системы «директ-костинг» постоянные общепроизводственные расходы списываются проводкой:

1. Дт20 Кт25

2. Дт 43 Кт 25
3. Дт **90** Кт **25**
4. в соответствии с учетной политикой организации

39. Коэффициент распределения общепроизводственных расходов при списании общепроизводственных расходов на заказ – это:

1. фактические общепроизводственные расходы, деленные на фактический объем производства
2. **фактические общепроизводственные расходы, деленные на планируемый объем производства**
3. планируемые общепроизводственные расходы, деленные на фактический объем производства
4. планируемые общепроизводственные расходы, деленные на планируемый объем производства

40. Внутри масштабной базы переменные затраты на единицу продукции:

1. различны при каждом объеме производства
2. **постоянны при различных объемах производства**
3. увеличиваются пропорционально увеличению объема производства
4. уменьшаются при увеличении объема производства

41. Производственный учет это часть:

1. налогового учета
2. управленческого учета
3. финансового учета
4. **финансового учета и управленческого учета**

42. Наличие центров прибыли и инвестиций возможно при существовании:

1. централизованной структуры управления организацией
2. **децентрализованной структуры управления организацией**
3. инвестиционной программы у предприятия
4. при наличии прибыли у организации

43. Руководитель центра прибыли несет ответственность за:

1. затраты своего подразделения
2. доходы своего подразделения
3. **затраты и доходы своего подразделения**
4. прибыль организации

44. Общим для финансового и управленческого учета является:

1. **их информация является основой для принятия управленческих решений**
2. операции могут отражаться лишь в рублевой оценке
3. целью ведения является составление бухгалтерского баланса
4. приемы и методы используемые в учете

45. Наибольшей хозяйственной самостоятельностью в принятии управленческих решений обладает:

1. центр затрат
2. центр доходов
3. центр прибыли
4. **центр инвестиций**

46. Принципами управленческого учета являются:

1. единый подход к выбору целей и задач управленческого и финансового учета производства

2. единые планово-учетные единицы для двух видов учета

3. однократное введение первичной информации для всех видов учета

4. **преемственность и дополнение информации одного вида учета другим**

47. В функциональные обязанности бухгалтера-аналитика предприятия входят:

1. анализ финансовой отчетности

2. **управленческое консультирование по вопросам планирования, контроля и регулирования деятельности центров ответственности**

3. налоговое консультирование

4. рассчитывать налоги

48. Требование обязательности ведения учета в наибольшей степени распространяется на:

1. **финансовый учет**

2. управленческий учет

3. оперативный производственный учет

4. статистический учет

49. Основная цель управленческого учета состоит в предоставлении информации:

1. внешним пользователям

2. **внутренним пользователям**

3. органам исполнительной власти

4. аудиторам

50. Основные разделы системы производственного учета:

1. планирование, учет и контроль затрат на производство

2. формирование себестоимости производственной продукции

3. документирование затрат, учет и обобщение

4. **учет издержек: по видам, по местам их возникновения, по носителям**

### **Вопросы к зачету**

1. Классификация и характеристика предприятия.

2. Производственная структура предприятия.

3. Организационно-правовые формы предприятия.

4. Прибыль предприятия (валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, прибыль от обычной деятельности, чистая прибыль).

5. Доходы предприятия, классификация доходов и их состав.

6. Механизм налогообложения прибыли (метод начисления, кассовый метод).

7. Распределение и использование чистой прибыли.

8. Рентабельность предприятия (показатели рентабельности).

9. Затраты, расходы и издержки предприятия.

10. Классификация расходов предприятия и их состав.

11. Себестоимость продукции.

12. Классификация затрат по первичным элементам.

13. Классификация затрат по статьям калькуляции.

14. Классификация затрат по способу отнесения на себестоимость продукции (прямые и косвенные расходы).

15. Классификация затрат по функциональной роли в формировании себестоимости (основные и накладные расходы).
16. Классификация затрат в зависимости от изменения объема производства (условно-переменные и условно-постоянные затраты).
17. Классификация затрат по степени однородности затрат (элементные, комплексные).
18. Классификация затрат в зависимости от времени возникновения (текущие, будущих периодов, предстоящие).
19. Классификация затрат по рациональности затрат (производительные, непроизводительные затраты).
20. Классификация затрат на производство и продажу продукции (релевантные, нерелевантные).
21. Калькулирование себестоимости продукции.
22. Расчет прямых затрат.
23. Распределение косвенных затрат.
24. Виды калькуляций.
25. Смета затрат на производство и реализацию продукции.
26. методы учета затрат и калькулирования себестоимости.
27. Тарифная система оплаты труда.
28. Сдельная форма оплаты труда.
29. Повременная форма оплаты труда.
30. Бестарифные системы оплаты труда.
31. Заработная плата. Фонд заработной платы.
32. Классификация затрат рабочего времени.
33. Методы изучения затрат рабочего времени
34. Нормирование труда.
35. Структура кадров (персонала) предприятия.

7.4. Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений и навыков, и опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций

### **Требования к выполнению тестового задания**

Тестирование является одним из основных средств формального контроля качества обучения. Это метод, основанный на стандартизированных заданиях, позволяющих автоматизировать процедуру измерения уровня знаний и умений обучающегося.

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 федерального государственного образовательного стандарта.

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 представлены 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.

### **Критерии оценки знаний при проведении тестирования**

Отметка «отлично» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 85% тестовых заданий;

Отметка «хорошо» выставляется при условии правильного ответа не менее чем 70 % тестовых заданий;

Отметка «удовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа не менее 50 %;

Отметка «неудовлетворительно» выставляется при условии правильного ответа менее чем на 50 % тестовых заданий.

Результаты текущего контроля используются при проведении промежуточной аттестации.

### **Критерии оценки знаний на зачете**

Форма проверки знаний, умений и навыков, приобретенных обучающимися в процессе усвоения учебного материала лекционных, практических и семинарских занятий по дисциплине.

Проведение зачета организуется на последней неделе семестра до начала экзаменационной сессии в соответствии с утвержденным расписанием занятий. Зачет принимается преподавателем, читающим лекции по данной дисциплине. Экзаменатор может проставить зачет без опроса или собеседования тем обучающимся, которые активно участвовали в семинарских занятиях.

«Зачтено» - выставляется при условии, если магистрант показывает хорошие знания изученного учебного материала; самостоятельно, логично и последовательно излагает и интерпретирует материалы учебного курса; полностью раскрывает смысл предлагаемого вопроса; владеет основными терминами и понятиями изученного курса;

показывает умение переложить теоретические знания на предполагаемый практический опыт.

«Не зачтено» - выставляется при наличии серьезных упущений в процессе изложения учебного материала; в случае отсутствия знаний основных понятий и определений курса или присутствии большого количества ошибок при интерпретации основных определений; если магистрант показывает значительные затруднения при ответе на предложенные основные и дополнительные вопросы; при условии отсутствия ответа на основной и дополнительный вопросы.

### **Требования к написанию реферата**

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

Реферат должен быть структурирован (по главам, разделам, параграфам) и включать разделы: введение, основная часть, заключение, список использованных источников. В зависимости от тематики реферата к нему могут быть оформлены приложения, содержащие документы, иллюстрации, таблицы, схемы и т.д. Объем реферата – 15-20 страниц печатного текста, включая титульный лист, введение, заключение и список литературы.

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.

При оценке реферата используются следующие критерии:

- новизна текста;

- обоснованность выбора источника;

- степень раскрытия сущности вопроса;

- соблюдения требований к оформлению.

<b>Критерии оценивания реферата:</b>	
«отлично»	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 объём, соблюдены требования к внешнему оформлению, даны правильные ответы на дополнительные вопросы.
«хорошо»	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; невыдержан объём реферата; имеются упущения в оформлении; на дополнительные вопросы при защите даны неполные ответы.
«удовлетворительно»	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.
«неудовлетворительно»	Тема реферата не раскрыта, обнаруживается существенное непонимание проблемы.

Тематика рефератов выдается преподавателем в конце семинарского занятия.

## **8. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

### **8.1. Основная литература**

1. Джум, Т. А. Организация гостиничного хозяйства [Электронный ресурс]: учебное пособие / Т.А. Джум, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: Инфра-М, 2019. - 400 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/1023717>

2. Медлик, С. Гостиничный бизнес [Электронный ресурс]: учебник / С. Медлик, Х. Инграм. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2017. - 240 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/71186.html>

3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация. Доходы и расходы, финансовый результат [Электронный ресурс]: учебное пособие / В. Н. Дорман. - Екатеринбург: Уральский федеральный университет, ЭБС АСВ, 2016. - 108 с. - ЭБС «IPRbooks» - Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66537.html>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. Лысенко, Д.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие / Д. В. Лысенко. - Москва: ИНФРА-М, 2019. - 372 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002725>

2. Зайцева, Н. А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе [Электронный ресурс]: учебное пособие / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - Москва: Альфа-М: ИНФРА-М, 2014. - 320 с. - ЭБС «Znanium.com» - Режим доступа: <https://new.znanium.com/catalog/product/424026>

3. Методические указания по изучению дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе»: для студентов всех форм обучения направления подготовки магистров 43.04.03 Гостиничное дело, магистерская программа Гостиничная деятельность [Электронный ресурс] / [составитель Киселева В.А. - Майкоп, 2020. - 36с. <http://lib.mkgtu.ru:8002/libdata.php?id=2100051477>

### **8.3. Информационно-телекоммуникационные ресурсы сети «Интернет»**

1. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.aup.ru>

2. Бесплатная библиотека России. Конференции, книги, пособия, научные издания [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://libed.ru/knigi-nauka/>

## 9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Раздел / Тема с указанием основных учебных элементов	Методы обучения	Способы (формы) обучения	Средства обучения	Формируемые компетенции/ трудовые функции
<p>Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия. Управление доходами; цель и задачи метода. Финансовое значение ценообразования и управления доходами. Процесс управления доходами. Внедрение системы управления доходами в гостинице. Важность статистики при принятии стратегических решений. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC и т.д.. Индексы эффективности деятельности гостиничного предприятия – индексы рыночной доли. Управление запасами и управление доходами. Юридические особенности управления доходами. Законодательные акты в области ценообразования. Пример закона: акт Робинсона-Пэтмана (Robinson–Patman Act, Anti-Price Discrimination Act). Подход «Захватить и подменить».</p>	<p>Лекция, конспектирование, приобретение знаний, формирование умений и навыков, закрепление, проверка знаний, умений навыков</p>	<p>Аудиторная (изучение нового учебного материала, формирование и совершенствование умений и навыков, обобщение и систематизация знаний, контроль и коррекция знаний). Проведение занятий с использованием ЭО и ДОТ.</p>	<p>Устная речь, письмо, схемы, рисунки, учебники, учебные пособия</p>	<p>ПКУВ-2 ПКУВ-4</p>
<p>Тема 2. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях. Прогнозирование как стратегический инструмент. Точность прогнозов, инструменты точного видения структуры</p>	<p>Лекция, конспектирование, приобретение знаний, формирование умений и навыков, закрепление, проверка знаний, умений навыков</p>	<p>Аудиторная (изучение нового учебного материала, формирование и совершенствование умений и навыков, обобщение и систематизация знаний,</p>	<p>Устная речь, письмо, схемы, рисунки, учебники, учебные</p>	<p>ПКУВ-2 ПКУВ-4</p>

<p>спроса. Календарь спроса гостиницы. Внедрение системы ограничения длительности проживания. Ценность сегментирования при прогнозировании. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. Программное обеспечение разработки прогнозов гостиничного предприятия. Бенчмаркинг. Как проводить сравнение гостиницы с конкурентами. Необходимые рыночные отчеты и исследования. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении. Бюджетирование. Стратегическое бюджетирование; по дням, по сегментам.</p>		<p>контроль и коррекция знаний). Проведение занятий с использованием ЭО и ДОТ.</p>	<p>пособия</p>	
<p>Тема 3. Управление доходами гостиничного предприятия. Системный подход к управлению доходами. Уровни управления доходами. Чистый эффект от системы управления доходами. Измерение эффективности системы управления доходами. Контроль бронирования. Пределы бронирования, уровни ограничения. Правило Литтлвуда. Управление доходами при групповых бронированиях. Перебронирование. Модель потребительского бронирования; модель «Newsboy»; метод критического уровня. Механизмы контроля уровня бронирования. Измерение и управление перебронированием. Факторы</p>	<p>Лекция, конспектирование, приобретение знаний, формирование умений и навыков, закрепление, проверка знаний, умений навыков</p>	<p>Аудиторная (изучение нового учебного материала, формирование и совершенствование умений и навыков, обобщение и систематизация знаний, контроль и коррекция знаний). Проведение занятий с использованием ЭО и ДОТ.</p>	<p>Устная речь, письмо, схемы, рисунки, учебники, учебные пособия</p>	<p>ПКУВ-2 ПКУВ-4</p>

<p>перезаказов: отъезды, гарантированные бронирования, негарантированные бронирования, досрочные отъезды, продленные бронирования, отмены, отмены с установленным ожиданием до определенного срока, неявки по гарантированным и негарантированным бронированиям, штрафы за неявки, досрочные приезды, номера, временно выбывшие из общего номерного фонда. Альтернативы перезаказу. Вопросы сетевого управления гостиничных предприятий. Ценообразование на основе цен, предлагаемых покупателями. Управление доходами в сопутствующих отраслях. Распределение мощностей гостиничного предприятия. Двухтарифная проблема. Многотарифная проблема. Распределение при зависимом спросе. Измерение эффективности распределения мощностей гостиничного предприятия. Методики повышения эффективности информации об услугах гостиничного предприятия, разработка гостиничных директорий и других рекламных материалов. Анализ непопулярных услуг и возможностей для увеличения их продаж на гостиничном предприятии.</p>				
<p>Тема 4. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.</p>	<p>Лекция, конспектирование, приобретение знаний, формирование умений и</p>	<p>Аудиторная (изучение нового учебного материала, формирование и</p>	<p>Устная речь, письмо, схемы,</p>	<p>ПКУВ-2 ПКУВ-4</p>

<p>Управление доходами площадок для мероприятий. Ограничения и характеристики площадей. Способы измерения эффективности управления. Динамическое ценообразование банкетных и конференц-площадок на основе характеристик спроса. Применение расчета цены на квадратный метр. Согласование цены и технических ограничений. Разработка программ стимуляции спроса. Разработка календаря спроса на банкетные услуги. Составление отчетов по использованию конференц-площадок. Сопоставление и слияние прогноза загрузки и прогноза использования конференц-площадок. Анализ эффективности продаж банкетных мероприятий с учетом продаж номеров. Ключевые индикаторы использования конференц-площадок: REVPAM (Revenue per Available Square Meter), CONPAM (Contribution per Available Square Meter), RevPASH (Revenue Per Available Seat Hour), ConPAST (Contribution per Available Space Time). Программное обеспечение систем управления мероприятиями.</p>	<p>навыков, закрепление, проверка знаний, умений навыков</p>	<p>совершенствование умений и навыков, обобщение и систематизация знаний, контроль и коррекция знаний). Проведение занятий с использованием ЭО и ДОТ.</p>	<p>рисунки, учебники, учебные пособия</p>	
<p>Тема 5. Каналы распределения гостиничных услуг. Прямые и непрямые продажи. Традиционные и новые каналы. Затраты на канал распределения (GorPAR на канал). Мощность канала как возможность для</p>	<p>Лекция, конспектирование, приобретение знаний, формирование умений и навыков, закрепление, проверка знаний, умений навыков</p>	<p>Аудиторная (изучение нового учебного материала, формирование и совершенствование умений и навыков, обобщение и систематизация знаний,</p>	<p>Устная речь, письмо, схемы, рисунки, учебники, учебные</p>	<p>ПКУВ-2 ПКУВ-4</p>

<p>повышения доходности.          Позиционирование. Разработка специальных пакетов для каналов распределения. Промо-акции. Скрытые скидки. Сегментирование тарифов. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия. Туроператоры (выбор, учет сезонности, стоимость канала), онлайн-порталы, онлайн-агентства, глобальные системы бронирования (позиционирование, стоимость канала, реклама), собственный веб-сайт (позиционирование, повышение эффективности, лучшие сайты). Паритетные цены и комиссии онлайн. Важность эффекта «последней минуты». Важность репутации онлайн-ресурса. Повышение эффективности электронных каналов распределения. Социальные сетевые технологии, их применение в гостиничном бизнесе: FaceBook, Twitter, Google Places, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia, блоги, мобильные приложения, российские социальные системы. CRM. Как организовать управление клиентами в гостиничном бизнесе. Динамические и целевые коммуникации. Повышение лояльности и количества возвратов. Upselling. Программное обеспечение систем CRM.</p>		<p>контроль и коррекция знаний).          Проведение занятий с использованием ЭО и ДОТ.</p>	<p>пособия</p>	
--	--	---	----------------	--



**10. Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)**

Информационные технологии, используемые при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, позволяют:

- организовать процесс образования путем визуализации изучаемой информации посредством использования презентаций, учебных фильмов;
- контролировать результаты обучения на основе компьютерного тестирования;
- автоматизировать расчеты аналитических показателей, предусмотренные программой научно-исследовательской работы;
- автоматизировать поиск информации посредством использования справочных систем.

**10.1. Перечень необходимого программного обеспечения**

<b>Наименование программного обеспечения, производитель</b>	<b>Реквизиты подтверждающего документа (№ лицензии, дата приобретения, срок действия)</b>
Операционная система «Windows»	Договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015
Adobe Reader 9	Бесплатно, бессрочный
K-Lite Codec Pack, Codec Guide	Бесплатно, бессрочный
7-zip.org	GNU LGPL
Офисный пакет WPSOffice	Свободно распространяемое ПО

**10.2. Перечень необходимых информационных справочных систем**

Каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечен индивидуальным неограниченным доступом к электронно-библиотечным системам:

1. Электронная библиотечная система «IPRbooks» (<http://www.iprbookshop.ru/>)
2. Электронная библиотечная система «ZNANIUM.COM» (<http://www.znanium.com>).

Для обучающихся обеспечен доступ (удаленный доступ) к следующим современным профессиональным базам данных, информационным справочным и поисковым системам:

1. Консультант Плюс – справочная правовая система (<http://consultant.ru>)
2. Web of Science (WoS) (<http://apps.webofknowledge.com>)
3. Научная электронная библиотека (НЭБ) (<http://www.elibrary.ru>)
4. Электронная Библиотека Диссертаций (<https://dvs.rsl.ru>)
5. КиберЛенинка (<http://cyberleninka.ru>)
6. Национальная электронная библиотека (<http://нэб.рф>)

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

Наименования специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Оснащенность специальных помещений и помещений для самостоятельной работы	Перечень лицензионного программного обеспечения. Реквизиты подтверждающего документа
Специальные помещения		

<p>Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа: № ауд. 3-12, 3-15, 3-17, 3-19, 3-20, 3-22, адрес: г. Майкоп, ул. Пушкина 177.</p> <p>Аудитории для занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации: ауд. 3-11, 3-12, 3-15, 3-16, 3-17, 3-19, 3-20, 3-22, адрес: г. Майкоп, ул. Пушкина 177.</p> <p>Компьютерный класс: ауд. 3-2 адрес: г. Майкоп, ул. Пушкина 177.</p>	<p>Переносное мультимедий-ное оборудование, доска, мебель для аудиторий, компьютерный класс на 12 посадочных мест, оснащенный компьютерами Pentium с выходом в Интернет.</p>	<p>1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015; свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-Lite Codec»;</li> <li>2. Офисный пакет «WPS Office»;</li> <li>3. Программа для работы с архивами «7zip»;</li> <li>4. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe Reader»</li> </ol>
<p><b>Помещения для самостоятельной работы</b></p>		
<p>Учебные аудитории для самостоятельной работы: ауд. 3-11, 3-16 адрес: г. Майкоп, ул. Пушкина 177.</p> <p>Читальный зал: ул. Первомайская, 191, 3 этаж.</p>	<p>Переносное мультимедий-ное оборудование, доска, мебель для аудиторий, компьютерный класс на 12 посадочных мест, оснащенный компьютерами Pentium с выходом в Интернет.</p> <p>Читальный зал имеет 60 посадочных мест, оснащен 15 компьютерами с выходом в Интернет, специализированной мебелью, стационарным мультимедийным оборудованием, оргтехникой.</p>	<p>1. Операционная система «Windows», договор 0376100002715000045-0018439-01 от 19.06.2015; свободно распространяемое (бесплатное не требующее лицензирования) программное обеспечение:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Программа для воспроизведения аудио и видео файлов «K-Lite Codec»;</li> <li>2. Офисный пакет «WPS Office»;</li> <li>3. Программа для работы с архивами «7zip»;</li> <li>4. Программа для работы с документами формата .pdf «Adobe Reader»</li> </ol>

**12. Дополнения и изменения в рабочей программе**

за 20\_\_ / 20\_\_ учебный год

В рабочую программу \_\_\_\_\_  
(наименование дисциплины)

для направления \_\_\_\_\_  
подготовки магистров \_\_\_\_\_

программа магистратуры \_\_\_\_\_

вносятся следующие дополнения и изменения:

Дополнения и изменения внес \_\_\_\_\_  
(должность, Ф.И.О., подпись)

Рабочая программа пересмотрена и одобрена на заседании кафедры \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ (наименование кафедры)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Заведующий кафедрой \_\_\_\_\_ (подпись) \_\_\_\_\_ (Ф.И.О.)