

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 15.01.2025 21:19:14  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

**Федеральное государственное бюджетное образовательное  
учреждение высшего образования  
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА  
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

**Северо-Западный институт управления - филиал РАНХиГС**

---

Кафедра управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса

УТВЕРЖДЕНО  
Директор СЗИУ РАНХиГС  
Хлутков А.Д.

**ПРОГРАММА МАГИСТРАТУРЫ**

**«Корпоративные стратегии гостиничного бизнеса»**  
*(наименование образовательной программы)*

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ,  
реализуемой без применения электронного (онлайн) курса**

**Б1.О.11 Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности /  
Forecasting and planning of hotelactivities**  
*(код и наименование РПД)*

**43.04.03 Гостиничное дело**  
*(код, наименование направления подготовки)*

**Очная/заочная**  
*(формы обучения)*

Год набора – 2024

Санкт-Петербург, 2024 г.

**Автор-составитель:**

Д-р экон. наук, руководитель магистерской программы  
«Корпоративные стратегии гостиничного бизнеса»

Морозова М.А.

**Руководитель образовательной программы**

кандидат экономических наук, Погорелов Николай Владимирович

**РПД Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности / Forecasting and planning of hotelactivities »** одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса.

Протокол от 10 июня 2024 г. №1.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы .....	4
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы .....	6
3. Содержание и структура дисциплины .....	8
4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся .....	18
5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации .....	27
6. Методические материалы по освоению дисциплины .....	30
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" .....	34
7.1. Основная литература .....	34
7.2. Дополнительная литература .....	35
7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация .....	36
7.4. Интернет-ресурсы .....	37
7.5. Иные источники .....	37
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы .....	37

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

1.1. Дисциплина Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности/ Forecasting and planning of hotelactivities» обеспечивает овладение следующими компетенциями с учётом этапа:

<b>Код компетенции</b>	<b>Наименование компетенции</b>	<b>Код компонента компетенции</b>	<b>Наименование компонента компетенции</b>
<b>ОПК-5</b>	Способен обеспечивать обоснование, разработку и внедрение экономической стратегии предприятия, приоритетных направлений его деятельности и уметь оценивать эффективность управленческих решений	<b>ОПК-5.2</b>	Способен владеть методикой оценивания экономической эффективности управленческих решений по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства и общественного питания
<b>ПКс-1</b>	Способен осуществлять планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	<b>ПКс-1.2</b>	Способен обеспечивать стратегический контроль деятельности предприятий и владеть навыками осуществления эффективного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
<b>ПКс-2</b>	Способен разрабатывать и реализовывать проекты в сфере гостеприимства и общественного питания с учетом отраслевых новаций	<b>ПКс-2.1</b>	Способен обосновывать необходимость разработки проектов в сфере гостеприимства и общественного питания, проектировать объекты профессиональной деятельности с учетом современных технологий и новаций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания

<b>ПКс-3</b>	Способен управлять реформированием и реструктуризацией деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	<b>ПКс-3.1</b>	Способен обосновывать планы и проекты по реформированию и реструктуризации деятельности предприятий и разрабатывать программы изменений на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания, преодолевать сопротивление их внедрению
--------------	--	----------------	---

1.2. В результате освоения дисциплины у студентов должны быть сформированы:

<b>ОТФ/ТФ</b> <i>(при наличии профстандарта)/</i> <b>трудовые или профессиональные действия</b>	<b>Код компонента компетенции</b>	<b>Результаты обучения</b>
	<b>ОПК-5.2</b>	<b>на уровне знаний:</b> представление об основах теории планирования, об особенностях методов плановой работы, о системе плановых показателей деятельности предприятия, о способах обоснования планов, о стадиях предплановой работы.
		<b>на уровне умений:</b> определять величину необходимых ресурсов на плановый период, их структуру и сроки поступления.
		<b>на уровне навыков:</b> разработкой научно-обоснованных норм и нормативов и организационно-экономических мер по совершенствованию нормативной базы.
ОТФ. D. Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении)/ ТФ. D/02.8 Взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу	<b>ПКс-1.2</b>	<b>на уровне знаний:</b> назначение, структуру и содержание основных финансовых планов организации; порядок планирования издержек предприятия; содержание и взаимосвязь основных элементов процесса стратегического планирования и управления.
ОТФ. D. Стратегическое управление развитием сети предприятий питания/ ТФ. D/02.8 Взаимодействие с собственниками предприятия и партнерами по бизнесу		<b>на уровне умений:</b> осуществлять анализ и контроль результатов производственно-хозяйственной и планово-организационной деятельности и принятие оперативных решений по их улучшению.
	<b>ПКс2.1</b>	<b>на уровне навыков:</b> планированием системы технико-экономических показателей и повышения экономической эффективности производства счет повышения производственного потенциала предприятия.
ОТФ. С. Стратегическое управление развитием гостиничного комплекса (подразделении)/ ТФ. С/03.7		<b>на уровне знаний:</b> теоретические основы современного бизнес-планирования; порядок формирования разделов бизнес-плана предприятия.
		<b>на уровне умений:</b> осуществлять составление бизнес-планов

<b>ОТФ/ТФ</b> <i>(при наличии профстандарта)/</i> <b>трудоые или профессиональные действия</b>	<b>Код компонента компетенции</b>	<b>Результаты обучения</b>
Управление проектами и изменениями в гостиничном комплексе		новых конкурентоспособных услуг (работ) и определение их эффективности и безубыточности.
ОТФ. С. Стратегическое управление развитием предприятия питания/ ТФ. С/03.7 Управление проектами и изменениями на предприятии питания		<b>на уровне навыков:</b> составлением комплексного плана социально-экономического развития предприятия с различными формами собственности.
ОТФ. D. Управление процессом финансового консультирования в организации (подразделении)/ ТФ. D/03.8 Внедрение инновационных технологий и изменений в управлении деятельностью сети гостиниц	<b>ПКс-3.1</b>	<b>на уровне знаний:</b> инновационные подходы в развитии гостиничного хозяйства, новейшие тенденции изменения законодательства в сфере туризма.
ОТФ. D. Стратегическое управление развитием сети предприятий питания/ ТФ. D/03.8 Внедрение инновационных технологий и изменений в управлении деятельностью сети предприятий питания		<b>на уровне умений:</b> проектировать внедрение разработанных планов и контролировать их выполнение.
		<b>на уровне навыков:</b> разработкой стабилизационных мер деятельности предприятия за счет использования собственного и привлечения внешнего капитала и других источников финансирования.

## 2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

### Объем дисциплины

Общая трудоемкость дисциплины составляет 3 зачетные единицы, 108 академ. часов / 81 астр. часов.

<b>Вид работы</b>	<b>Трудоемкость (в академ. часах)</b> <b>Очная/заочная</b>
<b>Общая трудоемкость</b>	<b>108/108</b>
<b>Контактная работа</b>	<b>50/14</b>
Лекции	16/8
Практические занятия	32/4
Лабораторные занятия	-
Консультации	2/2

<b>Самостоятельная работа</b>	<b>58/90</b>
Контроль	-/4
Формы текущего контроля	устный опрос, доклад (или реферат), решение задачи
<b>Форма промежуточной аттестации</b>	<b>Зачет с оценкой</b>

### **Место дисциплины в структуре образовательной программы**

Дисциплина Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности / Forecasting and planning of hotelactivities» относится к базовой части учебного плана направления 43.04.03 «Гостиничное дело» профиль «Корпоративные стратегии гостиничного бизнеса».

Основной целью изучения дисциплины Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности / Forecasting and planning of hotelactivities» является научное обоснование предстоящих экономических целей развития предприятия, выборе наилучших способов их осуществления на основе выявления требуемых рынком видов работ (услуг) и установление таких показателей их производства, которые при полном использовании ограниченных производственных ресурсов могут привести в будущем к достижению ожидаемых количественных и качественных результатов.

Дисциплина основана на знаниях экономических законов макро- и микроэкономики. Для освоения дисциплины необходимы знания системы плановых показателей оценки деятельности и нормативной базы планирования, позволяющих более точно установить достигнутый уровень эффективности и качества работы предприятия.

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://sziu-de.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

Все формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее: Б1.В.05 «Стратегическое управление гостиничной деятельностью», Б1.В.07 «Организационное проектирование в сфере гостеприимства».

Изучение дисциплины осуществляется в течение одного семестра: для студентов очной формы обучения – на 2 семестре 1 курса. Изучение дисциплины для заочной формы обучения осуществляется в течение 1 и 2 курсов.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины

##### Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ	КСР		
Topic 1 Тема 1	The content and essence of planning and forecasting / Содержание и сущность планирования и прогнозирования.	9	2		2		5	УО
Topic 2 Тема 2	Organization of planning / Организация планирования	11	2		4		5	УО, Д(Р)
Topic 3 Тема 3	Содержание среднесрочного плана развития предприятия / The content of the medium-term development plan of the enterprise	8	1		2		5	УО
Topic 4 Тема 4	Regulatory framework for planning / Нормативная база планирования	8	1		2		5	УО
Тема 5 Topic 5	Production program planning / Планирование производственной программы	10	1		4		5	УО, Д(Р)
Тема 6 Topic 6	Sales planning (forecasting) / Планирование продаж (прогнозирование)	8	1		2		5	УО
Тема 7	Labor and personnel	7	1		2		4	УО

Topic 7	planning / Трудовое и кадровое планирование							
Тема 8 Topic 8	Salary planning Планирование заработной платы	7	1		2		4	УО
Тема 9 Topic 9	Production cost planning / Планирование себестоимости продукции	8	1		2		5	УО
Тема 10 Topic 10	Методика прогнозирования деятельности предприятия /Methodology of forecasting the activity of the enterprise	10	1		4		5	УО, Д(Р)
Тема 11 Topic 11	Прогнозирование в условиях неопределенности / Forecasting under conditions of uncertainty	11	2		4		5	УО, Д(Р)
Тема 12 Topic 12	Экономическая оценка планов (прогнозов) /Economic evaluation of plans (forecasts)	9	2		2		5	УО, РЗ
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>Консультации – 2</b>					<b>Зачет с оценкой</b>	
<b>Всего:</b>		<b>108</b>	<b>16</b>		<b>32</b>	<b>2</b>	<b>58</b>	

Примечание: \* УО – устный опрос, Д(Р) – доклад (или реферат), РЗ – решение задачи.

**Заочная форма обучения**

№ п/п	Наименование тем и/или разделов	Объем дисциплины (модуля), час.					Форма текущего контроля успеваемости*, промежуточной аттестации	
		Всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий					СР
			Л/ДОТ	ЛР/ДОТ	ПЗ/ДОТ	КСР		
Topic 1 Тема 1	The content and essence of planning and forecasting /	9	2		-		7	УО

	Содержание и сущность планирования и прогнозирования.							
Topic 2 Тема 2	Organization of planning / Организация планирования	<b>9</b>	2		-		7	УО, Д(Р)
Topic 3 Тема 3	Содержание среднесрочного плана развития предприятия / The content of the medium-term development plan of the enterprise	<b>9</b>	2		-		7	УО
Topic 4 Тема 4	Regulatory framework for planning / Нормативная база планирования	<b>7</b>	-		-		7	УО
Тема 5 Topic 5	Production program planning / Планирование производственной программы	<b>9</b>	2		-		7	УО, Д(Р)
Тема 6 Topic 6	Sales planning (forecasting) / Планирование продаж (прогнозирование)	<b>7</b>	-		-		7	УО
Тема 7 Topic 7	Labor and personnel planning / Трудовое и кадровое планирование	<b>8</b>	-		-		8	УО
Тема 8 Topic 8	Salary planning / Планирование заработной платы	<b>8</b>	-		-		8	УО
Тема 9 Topic 9	Production cost planning / Планирование себестоимости продукции	<b>8</b>	-		-		8	УО

Тема 10 Topic 10	Методика прогнозирования деятельности предприятия /Methodology of forecasting the activity of the enterprise	9	-		1		8	УО, Д(Р)
Тема 11 Topic 11	Прогнозирование в условиях неопределенности / Forecasting under conditions of uncertainty	9	-		1		8	УО, Д(Р)
Тема 12 Topic 12	Экономическая оценка планов (прогнозов) /Economic evaluation of plans (forecasts)	10	-		2		8	УО, РЗ
<b>Промежуточная аттестация</b>		<b>Консультации – 2</b>						<b>Зачет с оценкой</b>
<b>Всего:</b>		<b>108</b>	<b>8</b>		<b>4</b>	<b>2</b>	<b>90</b>	

### 3.2. Содержание дисциплины

#### Тема 1. Содержание и сущность планирования и прогнозирования.

Планирование является важной функцией управления деятельностью предприятия в условиях рыночной экономики. Планирование на предприятии – это сложный управленческий процесс, комплексно учитывающий все обстоятельства и особенности, важные для рынка сбыта. Ему предшествует разработка стратегии развития и философии существования предприятия. В процессе планирования обеспечивается необходимый баланс между производством и потреблением услуг, работ, величиной рыночного спроса на товары, услуги и объемом их предложения организациями, предприятиями туристско-рекреационной сферы. Потребности рынка становятся, по сути, будущими планами производства и оказания услуг этими предприятиями. Планирование заключается в научном обосновании предстоящих экономических целей развития предприятия, выборе наилучших путей их реализации.

#### Тема 2. Организация планирования

Планирование предусматривает необходимое развитие отдельных производств, экономических систем и предприятия в целом. Планирование – это процесс подготовки управленческого решения, основанный на обработке исходной информации и включающий определение средств, путей достижения намеченных целей путем сравнительной оценки альтернативных вариантов и принятия наиболее приемлемого из них. Виды планирования на предприятии можно систематизировать по таким основным классификационным признакам,

как уровень управления, продолжительность, виды целей, способы обоснования и другие признаки. По уровню управления различают микроэкономическое планирование (внутрифирменное, корпоративное, планирование на уровне структурных подразделений, участков и должностей), а также макроэкономическое планирование, региональное планирование.

### **Тема 3. Содержание среднесрочного плана развития предприятия.**

Процедура планирования на отечественных предприятиях включает технологию планирования, содержащую три этапа практической деятельности.

1. Принятие решений о будущих целях предприятия и построение планов.
2. Организация реализации плановых решений, оценка достигнутых показателей деятельности предприятия.
3. Контроль и анализ конечных результатов, корректировка фактических показателей и совершенствование деятельности предприятия. Основой тактического плана является стратегический план и портфель заказов, сформированный на плановый период. На основе стратегического плана разрабатывается инновационный план, а на основе портфеля заказов — план производства и реализации услуг и работ. План производства и реализации является основным в структуре тактического плана. Задачи этого плана определяют показатели остальных разделов тактического плана: плана затрат, прибыли и рентабельности, плана материально-технического обеспечения, плана кадров и вознаграждений.

### **Тема 4. Нормативная база планирования**

Нормативная база представляет собой совокупность норм и стандартов использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов, порядка актуализации и применения, а также методов их формирования.

Термин «норма» от лат. язык означает установленную меру, среднюю ценность чего-либо. В основных положениях о нормировании средств производства под нормой понимается предельно допустимая плановая величина потребления средств производства и живого труда на единицу продукции, услуги или на выполнение определенного объема работы. (например, расход материалов на услугу или размер заработной платы за услугу). Норма – это предельно допустимая величина абсолютного расхода различных ресурсов на единицу работы, услуги в данных производственных условиях. Норматив представляет собой относительную величину использования производственных ресурсов в зависимости от условий производства как поэлементных составляющих норм.

### **Тема 5. Планирование производственной программы.**

Планирование производства – это процесс разработки и выполнения основных показателей годового плана, в том числе определения потребности рынка в услугах в ближайшей и долгосрочной перспективе. В рыночных условиях основной задачей предприятия является обеспечение подъема производства, повышение его эффективности, увеличение продаж и доходов и т. д.

Для этого требуется выбор и обоснование наиболее важных направлений производственной и торговой деятельности; установление объемов производства услуг, работ; расчет потребности во всех видах экономических ресурсов.

### **Тема 6. Планирование продаж (прогнозирование)**

Целью планирования продаж является своевременное предложение потребителям тех услуг, которые соответствуют профилю производства. деятельности и наилучшим образом удовлетворять их потребности.

Содержание планирования объема продаж заключается, во-первых, в определении характера новых услуг, во-вторых, в определении соотношения объемов выпуска старых и новых услуг, в-третьих, в установлении уровня цен и повышении конкурентоспособности услуг.

Планирование продаж — это непрерывный процесс, начиная с момента появления новой услуги, включая весь жизненный цикл, и заканчивая снятием ее с производства. При разработке плана продаж на первом этапе проводится исследование ситуации на рынке, в ходе которого анализируются объем продаж за предыдущий период, сегментация рынка, выбирается целевой рынок и определяется его емкость, а также дан прогноз развития рынка.

Второй этап разработки плана продаж предусматривает формирование структуры ассортимента и планируется развитие новых услуг.

### **Тема 7. Трудовое и кадровое планирование.**

План труда и численности персонала является одним из важнейших разделов тактического плана предприятия, поскольку в рыночных условиях задача состоит в выполнении плана по производству и реализации услуг, работе с наименьшим прожиточным минимумом. и материализованный труд. В этом разделе рассчитываются показатели производительности труда, определяется численность персонала, устанавливаются общий фонд оплаты труда и средняя заработная плата по каждой категории работников и по предприятию в целом. Разработке плана по труду и персоналу предшествует анализ трудовых показателей, в ходе которого намечаются мероприятия по экономии затрат человеческого труда, снижению потерь рабочего времени, доли ручного труда и внедрению научно обоснованного труда. стандарты и стандарты. Планирование труда обеспечивает рост и совершенствование всего производства, способствует снижению себестоимости услуг, работ и в конечном итоге влияет на рост прибыли предприятия. Основным плановым показателем является годовая производительность труда, а для анализа эффективности использования персонала используются часовые, дневные, месячные трудозатраты и т.д.

### **Тема 8. Планирование заработной платы**

Планирование заработной платы включает в себя определение фонда оплаты труда и средней заработной платы по категориям персонала.

Плановый фонд оплаты труда – сумма денег, предусмотренная в плановом периоде для оплаты труда работников по тарифным ставкам, окладов, а также премий и всех видов доплат к основному окладу.

Планирование расчета заработной платы должно обеспечивать заинтересованность персонала в улучшении отдельных результатов труда и конечных результатов предприятия.

Для расчета планируемого фонда ЗП используются следующие методы: укрупненный; метод прямого подсчета (по средней заработной плате); нормативный (уровневый или инкрементальный); поэлементный метод.

### **Тема 9. Планирование себестоимости продукции**

Целью планирования затрат является обеспечение высоких темпов роста прибыли и повышение рентабельности производства на основе рационального использования ресурсов.

План затрат разрабатывается как при стратегическом, так и при тактическом планировании на основе действующих норм и стандартов. Он включает в себя следующие разделы: расчет снижения затрат; смета расходов на производство; расчет стоимости единицы услуг и сводную смету на весь объем оказанных услуг.

Вся система показателей плана по себестоимости тесно связана с другими разделами плана предприятия: производственной программой, объемом продаж, планом труда и персонала, планом технического развития и организации производства, планом МТО и финансовым планом.

### **Тема 10. Методика прогнозирования деятельности предприятия.**

Прогнозирование предполагает описание возможных или желательных аспектов, состояний, решений проблем будущего. Помимо формального прогнозирования, основанного на научных методах, предсказание включает в себя предчувствие и предвидение. Прогнозирование – это предсказание будущего состояния внутренней и внешней среды компании, основанное на научных методах и интуиции. По своему составу прогнозирования шире планирования, поскольку включает в себя не только результаты деятельности предприятия, но и разнообразные данные о его внешней среде.

### **Тема 11. Прогнозирование в условиях неопределенности**

Прогнозирование, основанное на творческом видении, использует субъективные знания прогнозиста, его интуицию. Разведывательное прогнозирование – это метод научного прогнозирования из настоящего в будущее. Разведывательное прогнозирование может быть традиционным или экстраполяционным, инновационным или альтернативным. Основное предположение экстраполяционного подхода к прогнозированию заключается в признании того, что в пределах ключевых интересов фирмы силы прошлого способны контролировать будущее. Альтернативный подход исходит из того, что внешняя и внутренняя бизнес-среда подвержена постоянным изменениям, поэтому развитие компании происходит скачкообразно и прерывисто. Альтернативный подход широко распространен во внутрифирменном планировании. Разведывательное прогнозирование опирается как на количественные, так и на качественные методы.

### **Тема 12. Экономическая оценка планов (прогнозов)**

Эффективность производства – сложная экономическая категория, отражающая действие многих объективных экономических законов и показывающая одну из важнейших сторон общественного производства – его эффективность. ▯

Повышение эффективности производства является одной из наиболее актуальных проблем, ее успешное решение открывает большие возможности для дальнейшего развития экономики страны и повышения уровня жизни населения.

Формы проявления эффективности можно сгруппировать следующим образом: по функциональным подсистемам - технологическим, экономическим, социальным; по уровню структуры народного хозяйства - народнохозяйственный, отраслевой, на уровне предприятий; по отражению затрат (ресурсов) - эффективность затрат труда, себестоимости продукции, используемых ресурсов; по форме определения эффективности - абсолютная и сравнительная.

Повышение эффективности производства определяется совокупностью постоянно действующих факторов и рядом особенностей современного этапа экономического развития общества.

### **Topic 1. Content and essence of planning and forecasting**

Planning is an important function of managing the activities of the enterprise in a market economy. Planning at an enterprise is a complex management process that comprehensively takes into account all the circumstances and features that are important for the sales market. It is preceded by the development of a development strategy and philosophy of the existence of the enterprise. In the planning process, the necessary balance is ensured between the production and consumption of services, works, the magnitude of market demand for goods, services and the volume of their supply by organizations, enterprises of the tourism and recreational sector. Market demands become, in essence, the future plans for the production and provision of services by these enterprises. Planning consists in the scientific substantiation of the forthcoming economic goals for the development of the enterprise, the choice of the best ways to implement them.

### **Topic 2. Organization of planning**

Planning provides for the necessary development of certain production facilities, economic systems and the enterprise as a whole. Planning is the process of preparing a management decision based on the processing of initial information and including the determination of means, ways to achieve the intended goals through a comparative assessment of alternative options and the adoption of the most acceptable of them. Types of planning in an enterprise can be systematized according to such basic classification criteria as the level of management, duration, types of goals, methods of justification and other features. According to the level of management, microeconomic (intra-company, corporate, planning at the level of structural divisions, sections and jobs), and one can also distinguish between macroeconomic planning, regional planning.

### **Topic 3. The content of the medium-term development plan of the enterprise**

The planning procedure at domestic enterprises includes planning technology, which contains three stages of practical activity.

1. Making decisions about the future goals of the enterprise and making plans.
2. Organization of the implementation of planned decisions, assessment of the achieved performance indicators of the enterprise.

3. Control and analysis of the final results, adjustment of actual indicators and improvement of the enterprise. The basis of the tactical plan is the strategic plan and the portfolio of orders formed for the planned period. On the basis of the strategic plan, an innovation plan is developed, and on the basis of a portfolio of orders, a plan for the production and sale of services and works. The production and implementation plan is the main one in the structure of the tactical plan. The tasks of this plan determine the indicators of the remaining sections of the tactical plan: the plan for costs, profit and profitability, the plan for logistics, the plan for personnel and remuneration.

#### **Topic 4. Regulatory framework for planning**

The regulatory framework is a set of norms and standards for the use of material, labor, financial resources, the procedure for updating and applying, as well as methods for their formation.

The term "norm" from lat. language means an established measure, the average value of something. In the basic provisions on the rationing of the means of production, the norm is understood as the maximum allowable planned value of the consumption of means of production and living labor per unit of output, service, or for the performance of a certain amount of work (for example, the consumption of materials for a service or the amount of wages for a service). The norm is the maximum permissible value of the absolute consumption of various resources per unit of work, service in given production conditions. The standard is the relative value of the use of production resources, depending on the conditions of production, as element-wise components of the norms.

#### **Topic 5. Production program planning**

Production planning is the process of developing and fulfilling the main indicators of the annual plan, including determining the market's need for services in the near and long term. In market conditions, the main task of the enterprise is to ensure the rise of production, increase its efficiency, increase sales and income, etc.

This requires the selection and justification of the most important areas of industrial and commercial activities; establishment of volumes of production of services, works; calculation of the needs of all types of economic resources.

#### **Topic 6. Sales planning (forecasting)**

The purpose of sales planning is the timely offer to consumers of those services that correspond to the profile of production. activities and best meet their needs.

The content of sales volume planning is, firstly, in determining the nature of new services, secondly, in determining the ratio of the volume of outputs of old and new services, and thirdly, setting the price level and increasing the competitiveness of services.

Sales planning is a continuous process, starting from the moment a new service appears, including the entire life cycle, and ending with its withdrawal from production. During the development of a sales plan, at the first stage, a study of the market situation is carried out, during which the sales volume for the previous period, market segmentation are analyzed, the target market is selected and its capacity is determined, and a market development forecast is given.

The second stage of the development of the sales plan provides for the formation of the structure of the assortment and the development of new services is planned

### **Topic 7. Labor and personnel planning**

The plan for labor and the number of personnel is one of the most important sections of the tactical plan of the enterprise, because in market conditions the task is to fulfill the plan for the production and sale of services, work with the lowest cost of living and materialized labor. In this section, labor productivity indicators are calculated, the number of personnel is determined, the general wage fund and the average wage for each category of workers and for the enterprise as a whole are established. The development of a plan for labor and personnel is preceded by an analysis of labor indicators, during which measures are outlined to save the cost of human labor, reduce the loss of working time, the share of manual labor and the introduction of scientifically based labor standards and standards. Labor planning ensures the growth and improvement of all production, helps to reduce the cost of services, works and ultimately affects the growth of the company's profits. The main planned indicator is annual productivity, and hourly, daily, monthly labor etc. are used to analyze the effectiveness of personnel use.

### **Topic 8. Salary planning**

Payroll planning includes the determination of the payroll fund and the average salary by personnel category.

The planned wage fund is the amount of money provided in the planning period for paying employees at tariff rates, salaries, as well as bonuses and all types of additional payments to the basic salary.

The planning of the payroll should ensure the interest of the personnel in improving the individual results of work and the final results of the enterprise.

The following methods are used to calculate the planned RFP fund: enlarged; direct count method (according to average wages); normative (level or incremental); element-by-element method.

### **Topic 9. Production cost planning**

The purpose of cost planning is to ensure high rates of profit growth and increase the profitability of production based on the rational use of resources.

The cost plan is developed both in strategic and tactical planning on the basis of applicable norms and standards. It includes the following sections: cost reduction calculation; cost estimate for production; costing of a unit of services and a summary cost estimate for the entire volume of services provided.

The entire system of indicators of the plan at cost is closely related to other sections of the enterprise plan: the production program, sales volume, labor and personnel plan, technical development and production organization plan, MTO plan and financial plan.

### **Topic 10. Methodology of forecasting the activity of the enterprise**

Forecasting involves the description of possible or desirable aspects, states, solutions to the problems of the future. In addition to formal forecasting based on scientific methods, prediction

includes premonition and foresight. Forecasting is a prediction of the future state of the internal and external environment of the company, based on scientific methods and intuition. In its composition, forecasting is wider than planning, since it includes not only the performance of the company, but also a variety of data about its external environment.

### **Topic 11. Forecasting under conditions of uncertainty**

Forecasting based on creative vision uses the subjective knowledge of the forecaster, his intuition. Exploratory forecasting is a method of scientific forecasting from the present to the future. Exploratory forecasting can be traditional or extrapolative, innovative or alternative. The main assumption of the extrapolative approach to forecasting lies in the recognition that, within the range of the firm's key interests, the forces of the past are able to control the future. An alternative approach proceeds from the fact that the external and internal business environment is subject to constant changes, so the development of the company occurs spasmodically and intermittently. An alternative approach is widespread in intra-company planning. Exploratory forecasting relies on both quantitative and qualitative methods.

### **Topic 12. Economic evaluation of plans (forecasts)**

Production efficiency- a complex economic category, which reflects the operation of many objective economic laws and shows one of the most important aspects of social production - its effectiveness.

Increasing the efficiency of production is one of the most urgent problems, its successful solution provides great opportunities for further development of the country's economy and improving the living standards of the population.

Forms of manifestation of efficiency can be grouped as follows: by functional subsystems - technological, economic, social; according to the level of the structure of the national economy - national economic, sectoral, at the enterprise level; on the reflection of costs (resources) - the efficiency of labor costs, production costs, resources used; according to the form of efficiency identification - absolute and comparative.

Increasing the efficiency of production is determined by a combination of constantly operating factors and a number of features of the current stage of the economic development of society.

## **4. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся**

**4.1. В ходе реализации дисциплины *Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности / Forecasting and planning of hotelactivities»* используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:**

<b>Тема и/или раздел</b>	<b>Методы текущего контроля успеваемости</b>
Содержание и сущность планирования и прогнозирования. /The content and essence of planning and forecasting	устный опрос
Организация планирования /Organization of planning	устный опрос, доклад (реферат)

Содержание среднесрочного плана развития предприятия / The content of the medium-term development plan of the enterprise	устный опрос
Нормативная база планирования / Regulatory framework for planning	устный опрос, доклад (реферат)
Планирование производственной программы/ Production program planning	устный опрос
Планирование продаж (прогнозирование)/ Sales planning (forecasting)	устный опрос
Трудовое и кадровое планирование/ Labor and personnel planning	устный опрос
Планирование заработной платы / Salary planning	устный опрос
Планирование себестоимости продукции/ Production cost planning	устный опрос
Методика прогнозирования деятельности предприятия /Methodology of forecasting the activity of the enterprise	устный опрос
Прогнозирование в условиях неопределенности / Forecasting under conditions of uncertainty	устный опрос, доклад (реферат)
Экономическая оценка планов (прогнозов) /Economic evaluation of plans (forecasts)	устный опрос, доклад (реферат)
The content and essence of planning and forecasting / Содержание и сущность планирования и прогнозирования.	устный опрос, решение задачи

*В случае реализации дисциплины в ДОТ формат заданий адаптирован для платформы Moodle.*

#### **4.2. Типовые материалы текущего контроля успеваемости обучающихся**

##### **Типовые оценочные материалы по темам 1-12**

##### **Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля**

*Изложите теоретические основы по данной теме (дайте определения, перечислите и назовите) и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере).*

1. Назовите цели планирования.
2. Какая из экономических целей планирования характеризует максимальную отдачу всех имеющихся ограниченных производственных ресурсов при приемлемых минимальных затратах?
3. Назовите функции планирования.
4. Какой из принципов планирования предусматривает разработку генерального или сводного плана развития на основе частных планов?

5. Какой из принципов планирования предусматривает разработку генерального или сводного плана развития на основе частных планов?
6. Опишите оперативное планирование.
7. Каково содержание среднесрочного планирования?
8. Дайте основные характеристики стратегического планирования.
9. Какой метод планирования основан на заранее установленных нормах?
10. Какой метод планирования можно использовать для перехода от средних значений к относительным?
11. Какой из методов планирования основан на заранее установленных нормах, технико-экономических нормативах, рассчитывающих потребность предприятия в ресурсах.
12. Назовите разделы среднесрочного плана.
13. Укажите раздел среднесрочного плана, составленного в виде баланса доходов и расходов.
14. Укажите критерии классификации норм и стандартов.
15. Какое планирование является средством реализации промежуточных планов и предшествует стратегическому плану?
16. Какой метод основан на использовании экспертного заключения?
17. Назовите раздел среднесрочного плана, устанавливающий потребность предприятия в материальных ресурсах:
18. Назовите основной раздел среднесрочного плана.
19. Какой метод планирования можно использовать для перехода от средних значений к относительным?
20. Сущность какого метода заключается в том, что цена гостиничного продукта формируется путем прибавления к его стоимости наценки?
21. Назовите метод планирования роста производительности труда, основанный на снижении трудоемкости услуг, работ.
22. По какой формуле определяется экономия на персонале за счет изменения трудоемкости работ, услуг?
23. По какой формуле определяется экономия в цифрах за счет уменьшения потерь рабочего времени?
24. По какой формуле определяется экономия в цифрах в результате структурных изменений в производстве?
25. Перечислите основные задачи разработки трудового плана.
26. Назовите исходные данные для разработки плана труда.
27. Перечислите методы, используемые для планирования уровня годового выпуска продукции.
28. Перечислите виды обучения и повышения квалификации, учитываемые при планировании развития персонала.
29. Определить цели и задачи планирования заработной платы.
30. Назовите методы составления плановой сметы на производство.
31. Что такое разработка сметы на гостиничную продукцию?
32. Назовите показатели производственной программы предприятия.

33. Как можно представить структуру производственной программы? технология планирования производственной программы предприятия.

34. Как осуществляется обоснование плановых решений по объему продаж?

35. Назовите способы прогнозирования стоимости продаж.

36. Укажите методы прогнозирования.

37. В чем сущность методов экспертной оценки?

38. Определите содержание моделирования.

39. Что такое расчет показателей выполнения планов, прогнозов?

40. Обосновать выбор критерия экономической эффективности прогноза, плана.

1. Name the goals of planning.

2. Which of the economic goals of planning characterizes the maximum return of all available limited production resources at an acceptable minimum cost?

3. Name the planning functions.

4. Which of the planning principles provides for the development of a general or consolidated development plan based on private plans?

5. Which of the planning principles provides for the development of a general or consolidated development plan based on private plans?

6. Describe operational planning.

7. What is the content of medium-term planning?

8. Give the main characteristics of strategic planning

9. Which planning method is based on predetermined norms?

10. What planning method can be used to move from average values to relative ones?

11. Which of the planning methods is based on pre-established norms, technical and economic standards that calculate the enterprise's need for resources.

12. Name the sections of the medium-term plan.

13. Indicate the section of the medium-term plan drawn up in the form of a balance of income and expenses.

14. Indicate the classification criteria for norms and standards.

15. What kind of planning is a means of implementing intermediate plans and precedes the strategic plan?

16. What method is based on the use of expert judgment

17. Name the section of the medium-term plan, which establishes the need of the enterprise for material resources:

18. Name the main section of the medium-term plan

19. What planning method can be used to move from average values to relative ones?

20. The essence of what method is that the price of a hotel product is formed by adding a margin to its cost?

21. Name the method of planning the growth of labor productivity, based on reducing the labor intensity of services, works

22. What formula is used to determine the savings in personnel due to changes in the labor intensity of work, services?

23. What formula determines the savings in numbers by reducing the loss of working time?

24. What formula is used to determine the savings in numbers as a result of structural changes in production?
25. List the main tasks of developing a labor plan.
26. Name the initial data for the development of a labor plan.
27. List the methods used to plan the level of annual output.
28. List the types of training and advanced training considered when planning the development of personnel.
29. Determine the goals and objectives of wage planning.
30. Name the methods for compiling a planned cost estimate for production.
31. What is the development of a hotel product cost estimate?
32. Name the indicators of the production program of the enterprise.
33. How can the structure of the production program be presented? technology of planning the production program of the enterprise.
34. How is the substantiation of planned decisions on sales volume carried out?
35. Name the ways of forecasting the value of sales.
36. Indicate forecasting methods.
37. What is the essence of expert assessment methods?
38. Determine the content of the simulation.
39. What is the calculation of performance indicators of plans, forecasts?
40. Justify the choice of the criterion for the economic efficiency of the forecast, plan.

### **Типовые оценочные материалы по теме 2, 4, 10, 11**

#### **Примерные темы докладов/рефератов**

***Соберите информацию по предложенной теме, систематизируйте ее, сделайте выводы и предложите использование.***

1. Предмет и метод прогнозирования. Процесс разработки прогноза.
2. Основные функции экономического прогноза. Классификация экономических прогнозов.
3. Основные принципы и методы прогнозирования.
4. Сущность планирования. Причины планирования.
5. Классификация видов планировки.
6. Особенности планирования в рыночной экономике.
7. Характеристика методов планирования.
8. Логика и технология планирования.
9. Сущность и функции стратегического планирования.
10. Организация планирования на предприятиях. Плановая система. Структура объектов планирования.
11. Бизнес-план, его значение в становлении и развитии предпринимательской деятельности.
12. Цели и задачи бизнес-плана. Формирование бизнес-плана. Дизайн и стиль бизнес-плана.
13. Содержание, структура и схема стратегического планирования.
14. Постановка целей функционирования предприятия. Технология обоснования цели.

15. Виды стратегий развития бизнеса. Выбор стратегии предприятия.
16. Оценка реализации стратегии предприятия, системы управления.
17. Роль маркетинговых исследований в разработке бизнес-плана.
18. Планируемая прибыль. Анализ точки критического объема продаж в бизнес-плане.
19. Учет рисков при составлении бизнес-плана.

1. Subject and method of forecasting. Forecast development process.
2. The main functions of the economic forecast. Classification of economic forecasts.
3. Basic principles and methods of forecasting.
4. Essence of planning. Reasons for planning.
5. Classification of types of planning.
6. Features of planning in a market economy.
7. Characteristics of planning methods.
8. Logic and planning technology.
9. Essence and functions of strategic planning.
10. Organization of planning in enterprises. Plan system. The structure of planning objects.
11. Business plan, its importance in the formation and development of entrepreneurial activity.

activity.

12. Goals and objectives of the business plan. Formation of a business plan. Design and style of the business plan.

13. Content, structure and scheme of strategic planning.
14. Setting goals for the functioning of the enterprise. Goal substantiation technology.
15. Types of business development strategies. Choosing an enterprise strategy.
16. Evaluation of the implementation of the enterprise strategy, control system.
17. The role of marketing research in the development of a business plan.
18. Planned profit. Analysis of the point of critical sales volume in the business plan.
19. Accounting for risks in the preparation of a business plan.

## **Типовые оценочные материалы по теме 12**

### **Примерные задачи**

#### **Задание 1**

В плановом году выручка от реализации увеличивается по сравнению с фактической (базовой) на 500 тыс. руб.; стоимость реализуемой продукции увеличится на 400 тыс. руб., в т.ч. материальные затраты – на 250 тыс. руб. Предполагается заключение договоров с покупателями, согласно которым средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности составит 35 дней, кредиторской задолженности - 30 дней; Оборачиваемость запасов - 25 дней.

1. Определить, какие изменения в плановом балансе активов и пассивов по сравнению с отчетным основным балансом произойдут в результате увеличения выручки от реализации.

2. Определить возможность обеспечения сбалансированности активов и пассивов в плановом балансе. Проанализируйте динамику других составляющих активов и пассивов планового баланса в сравнении с их фактическими базовыми значениями.

#### **Решение**

1. Увеличение дебиторской задолженности составит:

$(500/360)*35 = 48,6\%$  тыс. руб.; увеличение запасов: -  $(250/360)*26 = 17,4$  тыс. руб.;

увеличение кредиторской задолженности: -  $(400/360)*30 = 33,3$  тыс. руб.

Таким образом, при прочих равных условиях прирост оборотных активов составит  $48,6+17,4=66$  тыс. руб., а краткосрочной задолженности - всего  $33,3$  тыс. руб.

Увеличение оборотных активов на  $32,7$  тыс. руб. не охвачены увеличением источников финансирования. Касательно:

2. Определить возможность обеспечения сбалансированности активов и пассивов в плановом балансе. Проанализировать динамику других составляющих активов и пассивов планового баланса в сравнении с их фактическими базовыми значениями.

Решение

а) Внеоборотные активы уменьшатся на  $15$  тыс. руб. (сумма амортизации нематериальных активов и основных средств). Покупки новых или продажи внеоборотных активов не предполагается.

Убытков на балансе нет как в фактическом, так и в плановом годах. Собственные источники финансирования предполагается пополнить за счет увеличения чистой прибыли, связанной с увеличением выручки от реализации. Увеличение чистой прибыли при ставке налога на прибыль  $30\%$  составит  $(500 - 400)*0,7 = 70$  тыс. руб.

Какой объем чистого дохода следует направить на увеличение капитала и резервов, чтобы исключить превышение активов над источниками финансирования без привлечения дополнительных заемных источников финансирования?

Превышение активов над пассивами в плановом балансе уменьшается в результате уменьшения стоимости внеоборотных активов и составляет  $32,7 - 15 = 17,7$  тыс. руб. Если у предприятия есть практическая возможность отправить такую сумму в  $70$  тыс. руб. чистая прибыль для увеличения собственного капитала, проблема решена. Если нет, то придется искать другие способы уравнивания активов и пассивов в запланированном балансе.

б) Балансовая стоимость внеоборотных активов в плановом балансе выше, чем в базовом, поскольку приобретаются нематериальные активы, основные средства и увеличиваются долгосрочные финансовые вложения. Общая сумма прироста внеоборотных активов за вычетом годовой амортизации составляет  $150$  тыс. руб. Собственные источники финансирования увеличены без использования прибыли на эти цели, за счет вкладов инвесторов, на  $170$  тыс. руб.

Таким образом, общий прирост активов составит:

$150+66=216$  тысяч рублей; общий прирост обязательств:

$170+ 33,3 = 203,3$  тыс. руб.

Необходимы дополнительные источники финансирования в размере  $216 - 203,3 = 12,7$  тыс. руб. Их можно получить либо за счет чистой прибыли, либо за счет привлечения краткосрочных банковских кредитов. Последний способ наименее желателен.

в) Никаких иных изменений в балансе, кроме увеличения стоимости оборотных активов и кредиторской задолженности, рассчитанной в пункте 1, не ожидается. Чистая прибыль не может быть использована для увеличения капитала и резервов, т.к. должны быть полностью использованы для других целей. Таким образом, недостаток источников финансирования составляет  $32,7$  тыс. руб.

Одной из причин отсутствия источников финансирования является более медленная оборачиваемость задолженности покупателей по сравнению с оборачиваемостью кредиторской задолженности предприятия.

Можно ли устранить недостаток источников финансирования путем изменения договорных условий расчетов с покупателями и поставщиками?

Какова должна быть оборачиваемость дебиторской задолженности покупателей, чтобы ее балансовая сумма составила 32,7 тыс. руб. меньше расчетного?

$$(500/360)*x = 48,6 - 32,7 = 15,9$$

( $x$  – желаемое количество дней оборачиваемости дебиторской задолженности покупателей).

$$x = 11,4 \text{ дня.}$$

Ускорить оборачиваемость долгов покупателей более чем в 3 раза вряд ли реально. Допустим, они согласны ускорить оборот с 35 дней до 30 дней. Тогда балансовая дебиторская задолженность несколько уменьшится, а вместе с ней и объем недостающих источников финансирования. Увеличение дебиторской задолженности вместо 48,6 тыс. руб. будет:

$$(500/360)*30 = 41,7 \text{ тыс. руб.}$$

Недостаток источников финансирования уменьшится на  $48,6 - 41,7 = 6,9$  тыс. руб. и будет равна 25,8 тыс. руб.

Переговоры с поставщиками привели к возможности продления среднего срока.

### **Task 1**

In the planned year, sales revenue increases compared to the actual (base) by 500 thousand rubles; the cost of sold products will increase by 400 thousand rubles, incl. material costs - by 250 thousand rubles. It is expected to conclude agreements with buyers, according to which the average turnover of receivables will be 35 days, accounts payable - 30 days; inventory turnover - 25 days.

1. Determine what changes in the planned balance sheet of assets and liabilities compared with the reporting basic balance sheet will occur as a result of an increase in sales proceeds.

2. Determine the possibility of ensuring the balance of assets and liabilities in the planned balance. Analyze the dynamics of other components of assets and liabilities of the planned balance in comparison with their actual basic values.

### **Decision**

1. The increase in accounts receivable will be:

$(500/360) * 35 = 48,6\%$  thousand rubles; increase in stocks: -  $(250/360) * 26 = 17,4$  thousand rubles; increase in accounts payable: -  $(400/360) * 30 = 33,3$  thousand rubles.

Thus, other things being equal, the increase in current assets will be  $48,6 + 17,4 = 66$  thousand rubles, and short-term debt - only 33.3 thousand rubles.

The increase in current assets by 32.7 thousand rubles. not covered by the increase in funding sources. Concerning:

2. Determine the possibility of ensuring the balance of assets and liabilities in the planned balance. Analyze the dynamics of other components of assets and liabilities of the planned balance in comparison with their actual basic values

### **Decision**

a) Non-current assets will decrease by 15 thousand rubles. (the amount of depreciation of intangible assets and fixed assets). Purchase of new or sale of non-current assets is not expected.

There are no losses on the balance sheet both in the actual and in the planned years. Own sources of financing are supposed to be replenished due to the increase in net profit associated with an increase in sales proceeds. The increase in net profit at a 30% income tax rate is  $(500 - 400) * 0.7 = 70$  thousand rubles.

How much net income should be allocated to increase capital and reserves in order to eliminate the excess of assets over sources of financing without attracting additional borrowed sources of financing?

The excess of assets over liabilities in the planned balance decreases as a result of a decrease in the value of non-current assets and amounts to  $32.7 - 15 = 17.7$  thousand rubles. If the enterprise has a practical opportunity to send such an amount of 70 thousand rubles. net profit to increase equity, the problem is solved. If not, you will have to look for other ways of balancing assets and liabilities in the planned balance.

b) The book value of non-current assets in the planned balance sheet is higher than in the basic one, because intangible assets, fixed assets are acquired and long-term financial investments are increased. The total amount of growth of non-current assets minus annual depreciation is 150 thousand rubles. Own sources of financing are increased without using profit for this purpose, at the expense of investors' contributions, by 170 thousand rubles.

Thus, the total increase in assets will be:

$150 + 66 = 216$  thousand rubles; total increase in liabilities:

$170 + 33.3 = 203.3$  thousand rubles

Additional sources of financing are needed in the amount of  $216 - 203.3 = 12.7$  thousand rubles. They can be obtained either from net profit or by attracting short-term bank loans. The last way is the least desirable.

c) No other changes in the balance sheet, except for the increase in the value of current assets and payables calculated in paragraph 1, are expected. Net profit cannot be used to increase capital and reserves, because. must be used in full for other purposes. Thus, the lack of funding sources is 32.7 thousand rubles.

One of the reasons for the lack of funding sources is the slower turnover of buyers' debts compared to the turnover of accounts payable of the enterprise.

Is it possible to eliminate the lack of funding sources by changing the contractual terms of settlements with buyers and suppliers?

What should be the turnover of accounts receivable of buyers so that its balance sheet amount is 32.7 thousand rubles. less than calculated?

$(500/360) * x \approx 48.6 - 32.7 \approx 15.9$

(x - the desired number of days of turnover of receivables from buyers).

$x = 11.4$  days.

It is hardly realistic to accelerate the turnover of buyers' debts by more than 3 times. Let's say they agree to accelerate turnover from 35 days to 30 days. Then the balance sheet accounts receivable will decrease somewhat, and with it the amount of missing sources of financing. Increase in receivables instead of 48.6 thousand rubles. will be:

$(500/360) * 30 = 41.7$  thousand rubles.

The lack of funding sources will decrease by  $48.6 - 41.7 = 6.9$  thousand rubles. and will be equal to 25.8 thousand rubles.

Negotiations with suppliers led to the possibility of extending the average terms of payment of debts from 30 days to 35 days. Under this condition, the increase in accounts payable will be:

$$(400/360) * 35 = 38.9 \text{ thousand}$$

This will reduce the lack of funding sources by another 5.6 thousand rubles. ( $38.9 - 33.3 = 5.6$ ). It is necessary to find sources of financing in the amount of  $25.8 - 5.6 = 20.2$  thousand rubles.

If it is not possible to form retained earnings in such an amount, perhaps there are ways to attract investors' funds. If they are absent, only a short-term bank loan remains.

If the loan is refused, the increase in sales revenue envisaged in the plan turns out to be unrealistic in terms of its financial consequences.

## 5. Оценочные материалы для промежуточной аттестации

**5.1. Зачет с оценкой проводится с применением следующих методов (средств):** в рамках сдачи зачёта с оценкой предусматривается устный ответ студентом на полученный вопрос.

*В случае проведения промежуточной аттестации в дистанционном режиме используется платформа Moodle и Teams.*

### 5.2. Оценочные материалы промежуточной аттестации

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
ОПК-5.2 Способен владеть методикой оценивания экономической эффективности управленческих решений по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства и общественного питания	Оценивает экономическую эффективность управленческих решений по разработке и внедрению экономической стратегии организаций сферы гостеприимства и общественного питания	Правильно проведен стратегический анализ и оценку конкурентных преимуществ гостиничного предприятия. Использована правильная оценка эффективности экономических решений в стратегическом планировании гостиничного предприятия.
ПКс-1.2 Способен обеспечивать стратегический контроль деятельности предприятий и владеть навыками осуществления эффективного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	Обеспечивает стратегический контроль деятельности предприятий и осуществляет эффективное взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления	Великолепно владеет навыками организации функциональных процессов в гостиницах и других средствах размещения. Отлично оценивает состояние развития гостиничного бизнеса и общественного питания. Может самостоятельно владеть навыками контроля деятельности в сфере гостеприимства и общественного питания.

Компонент компетенции	Промежуточный/ключевой индикатор оценивания	Критерий оценивания
<p>ПКс-2.1 Способен обосновывать необходимость разработки проектов в сфере гостеприимства и общественного питания, проектировать объекты профессиональной деятельности с учетом современных технологий и новаций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>Генерирует идеи бизнес-проектов в индустрии гостеприимства и общественного питания с учетом отраслевых новаций</p>	<p>Отлично умеет обосновывать необходимость разработки проектов в сфере гостеприимства и общественного питания. Свободно владеет способностью проектировать объекты профессиональной деятельности с учетом современных технологий и новаций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Способен самостоятельно применять навыки организации, координации и контролирует деятельность по разработке бизнес-планов в сфере туризма как технологии обоснования проектов и принятия предпринимательских решений.</p>
<p>ПКс-3.1 Способен обосновывать планы и проекты по реформированию и реструктуризации деятельности предприятий и разрабатывать программы изменений на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания, преодолевать сопротивление их внедрению</p>	<p>Организует работу планированию и разработке проектов реформирования и реструктуризации деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>Отлично умеет обосновывать необходимость разработки проектов по реформированию в сфере гостеприимства и общественного питания. Свободно владеет способностью проектировать объекты профессиональной деятельности с учетом современных технологий и новаций на предприятиях сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>Способен самостоятельно оценить социально-экономические последствия реформирования и реструктуризации предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.</p>

### Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

#### Перечень вопросов к зачёту с оценкой

*Изложите теоретические основы по данной теме (дайте определения, перечислите и назовите) и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере):*

1. Сущность и содержание планирования на туристическом предприятии.
2. Система планов туристического предприятия и ее характеристика.
3. Основные принципы и методы планирования туристических предприятий.
4. Маркетинговое планирование туристического предприятия.

5. Планирование оперативной деятельности на предприятии туризма.
  6. Финансовое планирование туристических предприятий.
  7. Планирование трудовых ресурсов и оплаты труда работников на предприятии индустрии гостеприимства и туризма.
  8. Планирование производительности труда. Метод расчета. Предельная производительность труда
  9. Планирование социального развития предприятия
  10. Стратегическое планирование на туристическом предприятии.
  11. Бизнес-планирование туристических предприятий.
  12. Бизнес-план гостиничного предприятия: основные разделы и методы разработки.
  13. Бизнес-план туристического предприятия: основные разделы и методы разработки.
  14. Методика разработки раздела «Общее описание компании, цели компании» бизнес-плана.
  15. Методика разработки раздела «Оценка рынка сбыта» бизнес-плана.
  16. Методика разработки раздела «Конкуренция» бизнес-плана.
  17. План маркетинга и его роль в бизнес-плане.
  18. Методика разработки раздела «Производственный план» бизнес-плана.
  19. Методика разработки раздела «Управление и организация» бизнес-плана.
  20. Методика разработки раздела «Финансовый план» бизнес-плана.
  21. Методика разработки раздела «Оценка бизнес-рисков» бизнес-плана.
- 
1. Essence and content of planning at a tourism enterprise.
  2. The system of plans for the tourism enterprise and its characteristics.
  3. Basic principles and methods of planning for tourism enterprises.
  4. Marketing planning for a tourism enterprise.
  5. Planning of operational activity at the enterprise of tourism.
  6. Financial planning for tourism enterprises.
  7. Planning of labor resources and remuneration of employees at the enterprise of the hospitality and tourism industry
  8. Planning of labor productivity. Method of calculation. Marginal productivity of labor
  9. Planning for the social development of the enterprise
  10. Strategic planning in the tourism enterprise.
  11. Business planning for tourism enterprises.
  12. Business plan of a hotel enterprise: main sections and methods of development.
  13. Business plan of a tourist enterprise: main sections and methods of development.
  14. Methodology for developing the section "General description of the company, company goals" in the business plan.
  15. Methodology for developing the section "Assessment of the sales market" in the business plan.
  16. Methodology for developing the "Competition" section in the business plan.
  17. Marketing plan and its role in the business plan.
  18. Methodology for developing the section "Production plan" in the business plan.
  19. Methodology for developing the section "Management and organization" in the business

plan.

20. Methodology for developing the section "Financial plan" in the business plan.

21. Methodology for developing the section "Assessment of business risks" in the business plan.

### **Шкала оценивания**

Оценка результатов производится на основе Положения о текущем контроле успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам среднего профессионального и высшего образования в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации», утвержденного Приказом Ректора РАНХиГС при Президенте РФ от 30.01.2018 г. № 02-66 (п.10 раздела 3 (первый абзац) и п.11), а также Решения Ученого совета Северо-западного института управления РАНХиГС при Президенте РФ от 19.06.2018, протокол № 11.

**Оценка зачтено «отлично»** заслуживает ответ, содержащий:

- глубокое системное знание всего программного материала и структуры дисциплины, а также основного содержания лекционного курса;
- отчетливое и свободное владение концептуально-понятийным аппаратом и терминологией соответствующей данной дисциплины;
- умение выполнять предусмотренные программой задания;
- логически корректное и убедительное изложение ответа.

**Оценка зачтено «хорошо»** заслуживает ответ, содержащий:

- знание узловых проблем программы и основного содержания лекционного курса;
- умение пользоваться концептуально-понятийным аппаратом;
- умение выполнять предусмотренные программой задания;
- в целом логически корректное, но не всегда точное и аргументированное изложение ответа.

**Оценка зачтено «удовлетворительно»** заслуживает ответ, содержащий:

- фрагментарные, поверхностные знания важнейших разделов программы и содержания лекционного курса;
- затруднения с использованием научно-понятийного аппарата и терминологии учебной дисциплины;
- частичные затруднения с выполнением предусмотренных программой заданий;
- стремление логически определенно и последовательно изложить ответ.

**Оценка не зачтено «неудовлетворительно»** ставится при:

- незнании либо отрывочном представлении учебно-программного материала;
- неумении выполнять предусмотренные программой задания.

### **6. Методические материалы по освоению дисциплины**

Студент допускается к зачету по дисциплине в случае выполнения им всех заданий и мероприятий, предусмотренных программой дисциплины.

Зачет с оценкой проводится в период сессии в соответствии с текущим графиком учебного процесса, утвержденным в соответствии с установленным в СЗИУ порядком.

Продолжительность зачета с оценкой для каждого студента не может превышать четырех академических часов. Зачет с оценкой не может начинаться ранее 9.00 часов и заканчиваться позднее 21.00 часа. Время на подготовку ответов по билету каждому обучающемуся отводится 45 минут. При явке на зачет с оценкой обучающийся должен иметь при себе зачетную книжку. Во время зачета с оценкой обучающиеся по решению преподавателя могут пользоваться учебной программой дисциплины и справочной литературой.

Обучение по дисциплине Б1.О.11 «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности» предполагает изучение курса на аудиторных занятиях (лекции и практические занятия) и самостоятельной работы студентов, включая подготовку к зачёту. Практические занятия дисциплины «Прогнозирование и планирование гостиничной деятельности» предполагают их проведение в различных формах с целью выявления полученных знаний, умений, навыков и компетенций.

### ***Подготовка к лекции***

С целью обеспечения успешного обучения студент должен готовиться к лекции, поскольку она является важнейшей формой организации учебного процесса, поскольку:

- знакомит с новым учебным материалом;
- разъясняет учебные элементы, трудные для понимания;
- систематизирует учебный материал;
- ориентирует в учебном процессе.

### ***Подготовка к лекции заключается в следующем:***

- внимательно прочитайте материал предыдущей лекции;
  - узнайте тему предстоящей лекции (по тематическому плану, по информации лектора);
- ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям; постарайтесь уяснить место изучаемой темы в своей профессиональной подготовке; запишите возможные вопросы, которые вы зададите лектору на лекции.

### ***Подготовка к практическим занятиям:***

- внимательно прочитайте материал лекций относящихся к данному семинарскому занятию, ознакомьтесь с учебным материалом по учебнику и учебным пособиям;
- выпишите основные термины;
- ответьте на контрольные вопросы по семинарским занятиям, готовьтесь дать развернутый ответ на каждый из вопросов;
- уясните, какие учебные элементы остались для вас неясными и постарайтесь получить на них ответ заранее (до семинарского занятия) во время текущих консультаций преподавателя;
- готовиться можно индивидуально, парами или в составе малой группы, последние являются эффективными формами работы.

***Подготовка к опросу*** представляет собой проектирование студентом обсуждения в группе в форме дискуссии. В этих целях студенту необходимо:

- самостоятельно выбрать тему (проблему) для проведения опроса;
- разработать вопросы, продумать проблемные ситуации (с использованием периодической, научной литературы, а также интернет-сайтов);

— разработать план-конспект обсуждения с указанием времени обсуждения, вопросов, вариантов ответов.

Выбранная студентом тема (проблема) должна быть актуальна на современном этапе развития, должен быть представлен подробный план-конспект, в котором отражены вопросы для дискуссии, временной регламент обсуждения, даны возможные варианты ответов, использованы примеры из науки и практики.

### **Методические указания по организации самостоятельной работы**

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающихся во всех формах учебных занятий, определенных для данной дисциплины.

Самостоятельная работа обучающихся предполагает изучение в соответствии с данными методическими рекомендациями учебной и научной литературы, нормативных документов, данных научных исследований, материалов интернет-источников, а также выполнение практических заданий, подготовку докладов и реферата, подготовку к тестированию и контрольной работе, к опросам на занятиях и к зачету. Рекомендации по научной литературе, информационным источникам и учебно-методическому обеспечению самостоятельной работы содержатся в разделе 7 данной РПД.

### **Методические рекомендации по подготовке к опросу**

Устный опрос является одним из основных способов проверки усвоения знаний обучающимися. Развернутый ответ студента должен представлять собой связное, логически последовательное сообщение на определенную тему, показывать его умение применять определения, правила в конкретных случаях. Основные критерии оценки устного ответа: правильность ответа по содержанию; полнота и глубина ответа; логика изложения материала (учитывается умение строить целостный, последовательный рассказ, грамотно пользоваться специальной терминологией); использование дополнительного материала.

Подготовка обучающихся к опросу предполагает изучение в соответствии тематикой дисциплины основной/ дополнительной литературы, нормативных документов, интернет-источников.

### **Методические рекомендации по подготовке доклада**

Доклад – это официальное сообщение, посвященное заданной теме, которое может содержать описание состояния дел в какой-либо сфере деятельности или ситуации; взгляд автора на ситуацию или проблему, анализ и возможные пути решения проблемы. Доклад должен быть представлен в письменной форме преподавателю и изложен устно во время занятия. Структура доклада включает:

#### **1. Введение:**

- указывается тема и цель доклада;
- обозначается проблемное поле и вводятся основные термины доклада, а также тематические разделы содержания доклада;
- намечаются методы решения представленной в докладе проблемы и предполагаемые результаты.

## 2. Основное содержание доклада:

– последовательно раскрываются тематические разделы доклада.

## 3. Заключение:

– приводятся основные результаты и суждения автора по поводу путей возможного решения рассмотренной проблемы, которые могут быть оформлены в виде рекомендаций.

Текст доклада должен быть построен в соответствии с регламентом предстоящего выступления: не более десяти минут.

### **Методические рекомендации по подготовке реферата**

Реферат – это самостоятельное, содержательное исследование по выбранной теме.

Подготовка реферата предусматривает:

- изучение литературы, справочных и научных источников (включая зарубежные) по теме исследования;
- самостоятельный анализ основных концепций по изучаемой проблеме;
- уточнение основных понятий и научных положений;
- резюмирование полученных выводов.

Структура реферата должна способствовать раскрытию избранной темы и ее составных элементов:

- во введении должно быть указано: актуальность выбранной темы, ее значимость, цели и задачи, объект и предмет исследования, методы достижения поставленных целей и задач, обзор библиографии по теме работы;

- основная часть работы должна содержать не менее двух глав, разбитых на параграфы.

Деление параграфов на подпараграфы нецелесообразно. Названия параграфов не должны повторять название темы реферата. В конце каждого параграфа и каждой главы делается небольшой вывод. Все части должны быть изложены в строгой логической последовательности и взаимосвязи.

Текст целесообразно иллюстрировать схемами, таблицами, диаграммами, графиками, рисунками и т. д.

В заключении должны быть сформулированы основные выводы, сделанные в результате исследования.

Список использованной литературы должен содержать не менее 10-20 названий, включая нормативно-правовые акты.

Текст реферата должен продемонстрировать знание студентом основной литературы по данной теме, умение выделить проблему и определить методы ее решения, умение последовательно изложить существо рассматриваемых вопросов, приемлемый уровень языковой грамотности, включая владение функциональным стилем научного изложения.

Объем реферата должен составлять 15-20 страниц печатного текста. В указанный объем не включаются приложения, которые сшиваются вместе с работой.

Работа имеет титульный лист, структурный план и соответствующее оформление. В работе используется сплошная нумерация страниц. Второй страницей является содержание работы. На титульном листе номер страницы не проставляется. Введение, каждая глава, заключение, а также список использованных источников начинаются с новой страницы.

## **7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"**

### **7.1. Основная литература**

1. Казакевич, Т. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие для вузов / Т. А. Казакевич. — 2-е изд., доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 188 с. — (Университеты России). — ISBN 978-5-534-07278-5. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://www.biblio-online.ru/bcode/437462>
2. Основы функционирования систем сервиса : учебник для вузов / М. Е. Ставровский [и др.] ; под редакцией М. Е. Ставровского. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 190 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13009-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/476888>
3. Панина, З. И. Организация и планирование деятельности предприятия сферы сервиса : практикум / З. И. Панина, М. В. Виноградова. — 2-е изд. — М. : Дашков и К, 2017. — 244 с. — ISBN 978-5-394-01984-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/85138.html>
4. Сергеев, А. А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для вузов / А. А. Сергеев. — 4-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 483 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13182-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/470376>
5. Скобкин, С. С. Стратегический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма : учебник для вузов / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 442 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-04473-7. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472713>
6. Скобкин, С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма : учебник и практикум для вузов / С. С. Скобкин. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 373 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-09532-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/472710>

#### **Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы**

1. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. Учебное пособие./ Л.Е. Басовский. – М.: ИНФРА-М, 2012.
2. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: учебное пособие/ М.В. Виноградова, З.И. Панова. – М.: Дашков и К, 2012.
3. Горемыкин, В. А.. Планирование на предприятии : учебник для студентов вузов / В.А. Горемыкин.- М. : Юрайт, 2010. - 699 с.
4. Михеева, Н. А. Региональный мониторинг гостиничных услуг и прогнозирование : учебник / Н. А. Михеева. — СПб. : Троицкий мост, 2013. — 184 с. — ISBN 978-5-4377-0018-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/40888.html>

5. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учеб. пособие / Т.Н. Бабич [и др.]. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 336 с.
6. Стрекалова, Н. Д. Бизнес-планирование: учебное пособие/ Н.Д. Стрекалова. — СПб. : Питер, 2010. — 352 с.
7. Янковская, В.В. Планирование на предприятии: учебник / В.В. Янковская. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 425 с.

## 7.2. Дополнительная литература

1. Буйленко, В. Ф. Планирование экологических туров. Гостиничный и туристический бизнес : учебное пособие / В. Ф. Буйленко. — Краснодар : Южный институт менеджмента, 2007. — 202 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/9757.html>
2. Виноградова, М. В. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса (8-е издание) : учебное пособие / М. В. Виноградова, З. И. Панина. — М. : Дашков и К, 2014. — 446 с. — ISBN 978-5-394-02351-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/24799.html>
3. Виноградова, С. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие / С. А. Виноградова, Н. В. Сорокина, Т. С. Жданова. — Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 158 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/16742.html>
4. Виноградская, Н. А. Управление производством. Методы экономического прогнозирования и планирования : практикум / Н. А. Виноградская, Е. Н. Елисеева, О. О. Скрябин. — М. : Издательский Дом МИСиС, 2013. — 96 с. — ISBN 978-5-87623-687-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/56187.html>
5. Молокова, Е. И. Планирование деятельности предприятия : учебное пособие / Е. И. Молокова, Н. П. Коваленко. — 2-е изд. — Саратов : Вузовское образование, 2019. — 194 с. — ISBN 978-5-4487-0418-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/79780.html>
6. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие / Т. Н. Костюченко, Н. Ю. Ермакова, Ю. В. Орел [и др.]. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, Секвойя, 2017. — 138 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/76044.html>
7. Организация, планирование и управление хозяйственной деятельностью малого предприятия : учебное пособие / А. М. Афанасьев, А. М. Фролов, А. А. Лочан [и др.]. — Самара : Самарский государственный архитектурно-строительный университет, ЭБС АСВ, 2012. — 266 с. — ISBN 978-5-9585-0530. — Текст : электронный //

- Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/20491.html>
8. Радыгина, Е. Г. Технологии гостиничной деятельности : учебно-методическое пособие по организации самостоятельной работы студентов/ Е. Г. Радыгина. — Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 80 с. — ISBN 978-5-4486-0051-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/70285.html>
  9. Семиглазов, В. А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса : учебное пособие / В. А. Семиглазов. — Томск : Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, 2016. — 164 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/72148.html>
  10. Специфика организации и технологии обслуживания гостиничного фонда : учебное пособие / Ю. М. Елфимова, А. Г. Иволга, К. Ю. Михайлова, Т. А. Радишаускас. — Ставрополь : Ставропольский государственный аграрный университет, Секвойя, 2016. — 75 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/76056.html>
  11. Стёпочкина, Е. А. Планирование и прогнозирование в условиях рынка : учебное пособие / Е. А. Стёпочкина. — Саратов : Вузовское образование, 2015. — 152 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/29290.html>
  12. Тимофеева, Е. С. Проектирование гостиничной деятельности : учебное пособие / Е. С. Тимофеева, С. А. Коломоец. — СПб. : Троицкий мост, 2015. — 192 с. — ISBN 978-5-4377-0047-1. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/40884.html>

### **7.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация**

1. Конституция Российской Федерации
2. Трудовой кодекс РФ (ТК РФ) от 30.12.2001 N 197-ФЗ
3. Гражданский кодекс РФ (ГК РФ) от 30.11.1994 N 51-ФЗ
4. Налоговый кодекс РФ (НК РФ) часть 1 от 31.07.1998 N 146-ФЗ
5. Федеральный закон РФ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» от 24 ноября 1996 года, №132-ФЗ
6. Постановление Правительства РФ от 25.04.1997 N 490 (ред. от 01.02.2005) "Об утверждении правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации"
7. Приказ Минэкономразвития РФ от 21.06.2003 N 197 "Об утверждении положения о государственной системе классификации гостиниц и других средств размещения" (Зарегистрировано в Минюсте РФ 21.08.2003 N 4996)
8. ГОСТ Р 50645-94 "Туристско-экскурсионное обслуживание. Классификация гостиниц"
9. ГОСТ Р 51185-98 "Туристские услуги. Средства размещения. Общие требования"

#### 7.4. Интернет-ресурсы

СЗИУ располагает доступом через сайт научной библиотеки <http://nwapa.spb.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

##### *Русскоязычные ресурсы*

- Электронные учебники электронно - библиотечной системы (ЭБС) «Айбукс»
- Электронные учебники электронно – библиотечной системы (ЭБС) «Лань»
- Научно-практические статьи по финансам и менеджменту Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам «Ист - Вью»
- Энциклопедии, словари, справочники «Рубрикон»
- Полные тексты диссертаций и авторефератов Электронная Библиотека Диссертаций РГБ
- Информационно-правовые базы - Консультант плюс, Гарант.

##### *Англоязычные ресурсы*

- EBSCO Publishing – доступ к мультидисциплинарным полнотекстовым базам данных различных мировых издательств по бизнесу, экономике, финансам, бухгалтерскому учету, гуманитарным и естественным областям знаний, рефератам и полным текстам публикаций из научных и научно-популярных журналов.
- Emerald – крупнейшее мировое издательство, специализирующееся на электронных журналах и базах данных по экономике и менеджменту. Имеет статус основного источника профессиональной информации для преподавателей, исследователей и специалистов в области менеджмента.

Возможно использование, кроме вышеперечисленных ресурсов, и других электронных ресурсов сети Интернет.

#### 7.5. Иные источники

1. Официальный сайт Министерства спорта, туризма и молодежной политики Российской Федерации - Свободный доступ из сети Интернет. – <http://tourism.minstm.gov.ru>
2. <http://www.100menu.ru>
3. <http://www.allcafe.info>
4. <http://www.all-hotels.ru>
5. <http://www.nha.ru>
6. <http://horeca-spb.org>
7. <http://www.hotel-spb.ru>
8. <http://www.planeta.ru>

#### 8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные классы для проведения лекций и практических занятий
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы,

	оборудованные посадочными местами
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.

***Программные, технические и электронные средства обучения и контроля знаний студентов:***

Пакеты программного обеспечения общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (справочные системы, н-р, Консультант или Гарант, поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

Допускается применение системы дистанционного обучения с использованием платформ TEAMS, Zoom, Skype for Business, СДО Moodle.