

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 22.04.2024 11:46:58

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58480412a28e108

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования**

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Заместитель директора по учебной работе

Пятигорского института (филиал) СКФУ

Н.В. Данченко

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«БИЗНЕС-АНАЛИТИКА В ГОСТЕПРИИМСТВЕ»**

Направление подготовки
Направленность (профиль)

43.04.02 Туризм
Инновационные технологии в гостиничном и
туристическом бизнесе

Год начала обучения

2024

Форма обучения

очная

Реализуется в семестре

3

Введение

1. Назначение: обеспечение методической основы для организации и проведения текущего контроля по дисциплине «Бизнес-аналитика в гостеприимстве». Текущий контроль по данной дисциплине – вид систематической проверки знаний, умений, навыков студентов. Задачами текущего контроля являются получение первичной информации о ходе и качестве освоения компетенций, а также стимулирование регулярной целенаправленной работы студентов. Для формирования определенного уровня компетенций.

2. ФОС является приложением к программе дисциплины «Бизнес-аналитика в гостеприимстве» и в соответствии с образовательной программой высшего образования по направлению подготовки 43.04.02 Туризм.

3. Разработчик: Емцева Наталья Сергеевна, доцент кафедры туризма и гостиничного дела, кандидат экономических наук.

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель:

Огаркова И.В. – зав. кафедрой туризма и гостиничного дела, канд.пед.наук, доцент

Члены комиссии:

Рыкун Г.Н. – профессор кафедры туризма и гостиничного дела, д-р ист.наук, профессор

Карташева О.А. – доцент кафедры туризма и гостиничного дела, канд.ист.наук

Представитель организации-работодателя:

Шрайнер Анастасия Васильевна – директор ООО «Территория туризма»

Экспертное заключение: фонд оценочных средств соответствует ОП ВО по направлению подготовки 43.04.02 Туризм и рекомендуется для оценивания уровня сформированности компетенций при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации студентов по дисциплине «Бизнес-аналитика в гостеприимстве».

«__» _____ 20__ г.

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы.

1. Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования

Компетенции, индикаторы	Уровни сформированности компетенций			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
<i>Компетенция: УК-1. Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, выработать стратегию действий</i>				
<p>Результаты обучения по дисциплине</p> <p><i>Индикатор:</i> ИД-1 УК-1</p> <p>Применяет методологию прогнозирования и планирования гостиничной и туристической деятельности, систему планов, их содержание и взаимосвязь с развитием индустрии гостеприимства</p>	<p>Не владеет теоретическими знаниями о плане, прогнозе, методологии и методике их разработки.</p> <p>Не владеет общенаучными и частными методами прогнозирования и планирования и способен применять их с целью развития туристского и гостиничного предприятия.</p> <p>Не использует экономическую, социальную и информационную базу прогноза (плана) в практической деятельности в сфере гостеприимства и туризма.</p> <p>Не владеет методологией прогнозирования и планирования гостиничной и туристской деятельности.</p>	<p>Демонстрирует поверхностное владение теоретическими знаниями о плане, прогнозе, методологии и методике их разработки.</p> <p>Демонстрирует поверхностное владение общенаучными и частными методами прогнозирования и планирования и способен применять их с целью развития туристского и гостиничного предприятия.</p> <p>Частично использует экономическую, социальную и информационную базу прогноза (плана) в практической деятельности в сфере гостеприимства и туризма.</p> <p>Демонстрирует поверхностное владение методологией прогнозирования и планирования</p>	<p>Владеет основными теоретическими знаниями о плане, прогнозе, методологии и методике их разработки.</p> <p>Владеет основными общенаучными и частными методами прогнозирования и планирования и способен применять их с целью развития туристского и гостиничного предприятия.</p> <p>Использует большую часть экономической, социальной и информационной базы прогноза (плана) в практической деятельности в сфере гостеприимства и туризма.</p> <p>Владеет</p>	<p>В совершенстве владеет теоретическими знаниями о плане, прогнозе, методологии и методике их разработки.</p> <p>В совершенстве владеет общенаучными и частными методами прогнозирования и планирования и способен применять их с целью развития туристского и гостиничного предприятия.</p> <p>В совершенстве использует экономическую, социальную и информационную базу прогноза (плана) в практической деятельности в сфере гостеприимства и туризма.</p>

		гостиничной и туристской деятельности.	основной методологией прогнозирования и планирования гостиничной и туристской деятельности.	В совершенстве владеет методологией прогнозирования и планирования гостиничной и туристской деятельности.
Результаты обучения по дисциплине <i>Индикатор:</i> ИД-2 УК-1 Выявляет особенности, сущность и функции планирования и прогнозирования в гостиничной и туристической индустрии	Не знает терминологию, определения, формулировки, основные категории, понятия теории планирования и прогнозирования, а также не способен применять эти знания в практической деятельности гостиничных и туристских предприятий. Не понимает сущность и специфику планирования и прогнозирования в гостиничной и туристической индустрии.	Демонстрирует поверхностные знания терминологии, определений, формулировок, основных категорий, понятий теории планирования и прогнозирования, а также частично способен применять эти знания в практической деятельности гостиничных и туристских предприятий. Демонстрирует поверхностное понимание сущности и специфики планирования и прогнозирования в гостиничной и туристической индустрии.	Знает основную терминологию, определения, формулировки, основные категории, понятия теории планирования и прогнозирования, а также способен в большей части применять эти знания в практической деятельности гостиничных и туристских предприятий. Понимает основную сущность и специфику планирования и прогнозирования в гостиничной и туристической индустрии	Демонстрирует совершенные знания терминологии, определений, формулировок, основных категорий, понятий теории планирования и прогнозирования, а также в совершенстве способен применять эти знания в практической деятельности гостиничных и туристских предприятий. В совершенстве понимает сущность и специфику планирования и прогнозирования в гостиничной и туристической индустрии.
<i>Компетенция: ПК-1.</i> Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности в сфере туризма и индустрии гостеприимства на различных уровнях управления				
Результаты обучения по дисциплине	Не знает этапы и инструментарий проведения	Частично знает этапы и инструментарий	Знает основные этапы и	В совершенстве знает этапы и

<p><i>Индикатор:</i> ИД-1 ПК-1 Проводит стратегический анализ, выявляет факторы успеха, экономически обосновывает корпоративные и функциональные стратегии развития, дает оценку деятельности предприятий сферы туризма и гостеприимства</p>	<p>стратегического анализа. Не проводит анализ стратегических факторов среды предприятий сферы туризма и гостеприимства на основе методики SWOT-анализа и STEP-анализа, стратегического анализа отрасли и модели «Пять сил» М. Портера. Не способен анализировать конкурентные преимущества и определяет стратегические приоритеты предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства в условиях усиления конкуренции. Не способен проводить оценку инновационного потенциала гостиничного и туристского предприятия как инструмент стратегического анализа.</p>	<p>проведения стратегического анализа. Частично способен проводить анализ стратегических факторов среды предприятий сферы туризма и гостеприимства на основе методики SWOT-анализа и STEP-анализа, стратегического анализа отрасли и модели «Пять сил» М. Портера. Частично анализирует конкурентные преимущества и определяет стратегические приоритеты предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства в условиях усиления конкуренции. Проводит частичную оценку инновационного потенциала гостиничного и туристского предприятия как инструмент стратегического анализа.</p>	<p>инструментарий проведения стратегического анализа. Проводит основной анализ стратегических факторов среды предприятий сферы туризма и гостеприимства на основе методики SWOT-анализа и STEP-анализа, стратегического анализа отрасли и модели «Пять сил» М. Портера. Способен анализировать основные конкурентные преимущества и определять стратегические приоритеты предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства в условиях усиления конкуренции. Проводит основную оценку инновационного потенциала</p>	<p>инструментарий проведения стратегического анализа. Обладает совершенными навыками проведения анализа стратегических факторов среды предприятий сферы туризма и гостеприимства на основе методики SWOT-анализа и STEP-анализа, стратегического анализа отрасли и модели «Пять сил» М. Портера. В совершенстве анализирует конкурентные преимущества и определяет стратегические приоритеты предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства в условиях усиления конкуренции. Обладает совершенными навыками проведения оценки инновационного потенциала гостиничного и туристского предприятия</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

			гостиничного и туристского предприятия как инструмент стратегического анализа.	как инструмент стратегического анализа.
ИД-2 ПК-1 Формирует концепцию и планирует реализацию конкурентной стратегии развития предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства	Не знает специфику применения различных видов стратегий, таких как стратегии ценовой конкуренции, стратегии соконкуренции, стратегии дифференциации, стратегии концентрации, стратегии конкуренции на основе инноваций и стратегии адаптации к внешним условиям на туристских и гостиничных предприятиях. Не способен выбрать оптимальную конкурентную стратегию туристского и гостиничного предприятия и методы ее реализации на основе проведенного анализа состояния предприятия в конкурентной среде. Не способен осуществлять основные этапы разработки и внедрения конкурентной	Частично знает специфику применения различных видов стратегий, таких как стратегии ценовой конкуренции, стратегии соконкуренции, стратегии дифференциации, стратегии концентрации, стратегии конкуренции на основе инноваций и стратегии адаптации к внешним условиям на туристских и гостиничных предприятиях. Частично способен выбрать оптимальную конкурентную стратегию туристского и гостиничного предприятия и методы ее реализации на основе проведенного анализа состояния предприятия в конкурентной среде. Способен частично	Знает основную специфику применения различных видов стратегий, таких как стратегии ценовой конкуренции, стратегии соконкуренции, стратегии дифференциации, стратегии концентрации, стратегии конкуренции на основе инноваций и стратегии адаптации к внешним условиям на туристских и гостиничных предприятиях. Способен выбрать оптимальную конкурентную стратегию туристского и гостиничного предприятия	В совершенстве знает специфику применения различных видов стратегий, таких как стратегии ценовой конкуренции, стратегии соконкуренции, стратегии дифференциации, стратегии концентрации, стратегии конкуренции на основе инноваций и стратегии адаптации к внешним условиям на туристских и гостиничных предприятиях. Обладает совершенными навыками выбора оптимальной конкурентной стратегии туристского и гостиничного предприятия и методов ее реализации на основе проведенного анализа состояния

	стратегии развития предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства.	осуществлять основные этапы разработки и внедрения конкурентной стратегии развития предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства.	в конкурентной среде. Осуществляет основные этапы разработки и внедрения конкурентной стратегии развития предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства.	предприятия в конкурентной среде. Обладает совершенными навыками осуществления основных этапов разработки и внедрения конкурентной стратегии развития предприятий сферы туризма и индустрии гостеприимства.
ИД-3 ПК-1 Прогнозирует развитие сферы туризма и индустрии гостеприимства в разрезе различных уровней управления, в том числе на основе форсайт-технологий	Не обладает теоретическими знаниями в области системы прогнозов, а также не знает основные виды прогнозов, их содержание и взаимосвязь с развитием сферы гостеприимства. Не способен использовать основные принципы и инструменты оперативного, краткосрочного, среднесрочного и стратегического прогнозирования в сфере туризма и гостеприимства. Не способен определять эффект сезонности и долгосрочные тренды в сфере туризма и гостеприимства в разрезе различных уровней управления путем	Частично обладает теоретическими знаниями в области системы прогнозов, а также знает основные виды прогнозов, их содержание и взаимосвязь с развитием сферы гостеприимства. Способен частично использовать основные принципы и инструменты оперативного, краткосрочного, среднесрочного и стратегического прогнозирования в сфере туризма и гостеприимства. Обладает навыками частичного определения эффектов	Обладает теоретическими знаниями в области системы прогнозов, а также знает основные виды прогнозов, их содержание и взаимосвязь с развитием сферы гостеприимства. Способен использовать основные принципы и инструменты оперативного, краткосрочного, среднесрочного и стратегического прогнозирования в сфере туризма и гостеприимства.	В совершенстве владеет теоретическими знаниями в области системы прогнозов, а также знает основные виды прогнозов, их содержание и взаимосвязь с развитием сферы гостеприимства. В совершенстве использует основные принципы и инструменты оперативного, краткосрочного, среднесрочного и стратегического прогнозирования в сфере туризма и

	проведения исследования с методами декомпозиции.	сезонности и долгосрочных трендов в сфере туризма и гостеприимства в разрезе различных уровней управления путем проведения исследования с методами декомпозиции.	ва. Способен определять эффекты сезонности и долгосрочных трендов в сфере туризма и гостеприимства в разрезе различных уровней управления путем проведения исследования с методами декомпозиции.	гостеприимства. В совершенстве способен определять эффекты сезонности и долгосрочные тренды в сфере туризма и гостеприимства в разрезе различных уровней управления путем проведения исследования с методами декомпозиции.
--	--------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Компетенция: ПК-8. Способен планировать и прогнозировать развитие рынка туристских услуг с целью эффективного функционирования туристской индустрии и удовлетворения запросов потребителей

ИД-1 ПК-8 Планирует деятельность гостиничных и туристских предприятий	Не знает сущность и содержание бизнес-планирования, методики разработки бизнес-плана туристского и гостиничного предприятий. Не способен проводить анализ внутренней и внешней среды предприятия, структуры рынка и расчет емкости рынка, а также определяет целевую аудиторию потребителей туристских и гостиничных услуг. Не способен на основе проведенного анализа разрабатывать	Частично знает сущность и содержание бизнес-планирования, методики разработки бизнес-плана туристского и гостиничного предприятий. Частично способен проводить анализ внутренней и внешней среды предприятия, структуры рынка и расчет емкости рынка, а также определяет целевую аудиторию потребителей и гостиничных услуг.	Знает сущность и содержание бизнес-планирования, методики разработки бизнес-плана туристского и гостиничного предприятий. Проводит анализ внутренней и внешней среды предприятия, структуры рынка и расчет емкости рынка, а также определяет целевую аудиторию потребителей туристских и	В совершенстве знает сущность и содержание бизнес-планирования, методики разработки бизнес-плана туристского и гостиничного предприятий. В совершенстве проводит анализ внутренней и внешней среды предприятия, структуры рынка и расчет емкости рынка, а также определяет целевую аудиторию потребителей и
---------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>перечень туристских и гостиничных услуг, формирует ценовую политику. Не способен определять систему распределения и сбыта, а также маркетинговые коммуникации, методы продвижения и рекламу. Не способен разрабатывать производственный и организационный планы гостиничного и туристского предприятия. Не способен разрабатывать финансовый план и проводить оценку эффективности и управления рисками.</p>	<p>Частично способен на основе проведенного анализа разрабатывать перечень туристских и гостиничных услуг, формирует ценовую политику. Частично способен определять систему распределения и сбыта, а также маркетинговые коммуникации, методы продвижения и рекламу. Частично способен разрабатывать производственный и организационный планы гостиничного и туристского предприятия. Частично способен разрабатывать финансовый план и проводить оценку эффективности и управления рисками.</p>	<p>гостиничных услуг. На основе проведенного анализа разрабатывает перечень туристских и гостиничных услуг, формирует ценовую политику. Определяет систему распределения и сбыта, а также маркетинговые коммуникации, методы продвижения и рекламу. Разрабатывает производственный и организационный планы гостиничного и туристского предприятия. Разрабатывает финансовый план и проводит оценку эффективности и управления рисками.</p>	<p>гостиничных услуг. На основе проведенного анализа в совершенстве разрабатывает перечень туристских и гостиничных услуг, формирует ценовую политику. В совершенстве определяет систему распределения и сбыта, а также маркетинговые коммуникации, методы продвижения и рекламу. В совершенстве разрабатывает производственный и организационный планы гостиничного и туристского предприятия. В совершенстве разрабатывает финансовый план и проводит оценку эффективности и управления рисками.</p>
<p>ИД-2 ПК-8 Применяет методы прогнозирования развития рынка</p>	<p>Не обладает теоретическими знаниями о количественных и качественных методах</p>	<p>Частично обладает теоретическими знаниями о количественных и качественных</p>	<p>Обладает теоретическими знаниями о количественных и</p>	<p>В совершенстве обладает теоретическими знаниями о количественных</p>

<p>гостиничных и туристических услуг</p>	<p>прогнозирования в сфере гостеприимства и туризма. Не знает основные показатели, используемые в прогнозировании в сфере туризма и гостеприимства. Не способен проводить анализ и прогнозировать спрос на гостиничные и туристические услуги с помощью метода простой экстраполяции, метода SMA, метода экспоненциального сглаживания, метода Брауна, методов простой и множественной линейной регрессии, метода экспертных оценок и метода Дельфи, а также не способен обосновывать выбор их использования в зависимости от ситуации.</p>	<p>методах прогнозирования в сфере гостеприимства и туризма. Частично знает основные показатели, используемые в прогнозировании в сфере туризма и гостеприимства. Частично способен проводить анализ и прогнозирование спроса на гостиничные и туристические услуги с помощью метода простой экстраполяции, метода SMA, метода экспоненциального сглаживания, метода Брауна, методов простой и множественной линейной регрессии, метода экспертных оценок и метода Дельфи, а также проводить частичное обоснование выбора их использования в зависимости от ситуации.</p>	<p>качественных методах прогнозирования в сфере гостеприимства и туризма. Знает основные показатели, используемые в прогнозировании в сфере туризма и гостеприимства. Проводит анализ и прогнозирование спроса на гостиничные и туристические услуги с помощью метода простой экстраполяции, метода SMA, метода экспоненциального сглаживания, метода Брауна, методов простой и множественной линейной регрессии, метода экспертных оценок и метода Дельфи, а также обосновывает выбор их использования в зависимости от ситуации.</p>	<p>х и качественных методах прогнозирования в сфере гостеприимства и туризма. В совершенстве знает основные показатели, используемые в прогнозировании в сфере туризма и гостеприимства. В совершенстве проводит анализ и прогнозирование спроса на гостиничные и туристические услуги с помощью метода простой экстраполяции, метода SMA, метода экспоненциального сглаживания, метода Брауна, методов простой и множественной линейной регрессии, метода экспертных оценок и метода Дельфи, а также в совершенстве обосновывает выбор их использования в зависимости от ситуации.</p>
------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Оценивание уровня сформированности компетенции по дисциплине осуществляется на основе «Положения о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования - программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры - в федеральном государственном автономном образовательном учреждении высшего образования «Северо-Кавказский федеральный университет» в актуальной редакции.

ОЦЕНОЧНЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ПРОВЕРКИ УРОВНЯ СФОРМИРОВАННОСТИ КОМПЕТЕНЦИЙ

Номер задания	Правильный ответ	Содержание вопроса	Компетенция
1.	a	Акроним техника принятия решений CATWOE означает: а) Клиенты, действующие лица, процесс трансформации, глобальный взгляд, владелец, внешние факторы и ограничения; б) Миссия, цели, стратегия, тактики; в) политика, экономика, социология, технология.	УК-1 ПК-1 ПК-8
2.	b	Акроним MOST-анализ: а) политика, экономика, социология, технология; б) Миссия, цели, стратегия, тактики; в) Клиенты, действующие лица, процесс трансформации, глобальный взгляд, владелец, внешние факторы и ограничения.	УК-1 ПК-1 ПК-8
3.	a	Акроним PEST -анализ: а) политика, экономика, социология, технология; б) Миссия, цели, стратегия, тактики; в) Клиенты, действующие лица, процесс трансформации, глобальный взгляд, владелец, внешние факторы и ограничения.	УК-1 ПК-1 ПК-8
4.	a	В планировании моделирование применяется: а) когда необходимо разработать проект системы, не создавая ее в реальной жизни; б) когда эксперимент в условиях реальной системы связан с ее разрушением; в) когда отсутствуют специально подготовленные кадры.	УК-1 ПК-1 ПК-8
5.	d	В зависимости от стадии разработки плана, разрабатываются следующие виды балансов: а) материальные и финансовые; б) натуральные и стоимостные; в) аналитические и прогнозные; г) прогнозные, плановые и отчетные.	УК-1 ПК-1 ПК-8
6.	c	Чем представлена система планирования на предприятии: а) технологией и техническими средствами планирования; б) совокупностью приемов и методов планирования;	УК-1 ПК-1 ПК-8

		с) видами планов (перспективными, текущими и оперативными).	
7.	d	По времени действия планирование бывает: а) долгосрочное; б) среднесрочное; в) краткосрочное; г) все перечисленные.	УК-1 ПК-1 ПК-8
8.	a	Укажите, на какой срок осуществляется долгосрочное планирование: а) более 5 лет; б) 1-5 лет; в) до 1 года.	УК-1 ПК-1 ПК-8
9.	b	Для оценки эффективности планов необходимо использовать: а) бессрочно; б) систему натуральных и финансовых показателей; в) систему натуральных и монетарных показателей; г) систему монетарных и финансовых показателей	УК-1 ПК-1 ПК-8
10.	b	Исходными данными для текущего планирования являются: а) показатели, рассчитанные на основе данных анализа текущего состояния рынка; б) внутрифирменные возможности на момент составления планов; в) установление финансовых результатов для определения прибыльности предприятия.	УК-1 ПК-1 ПК-8
11.	a	Анализ безубыточности в планировании – это: а) определение объема операций, начиная с которого поступления превышают издержки; б) разложение идеи или проблемы на части и тщательная проверка каждой из них; в) определение направления и интенсивности денежных потоков в заданный период.	УК-1 ПК-1 ПК-8
12.	c	Индикативное планирование: а) осуществляет целенаправленное управление социально-экономическими процессами только в государственном секторе; б) осуществляет целенаправленное управление социально-экономическими процессами только в негосударственном секторе;	УК-1 ПК-1 ПК-8

		с) призвано обеспечить решение вопросов социально-экономического развития, осуществление которых только рыночными методами невозможно.	
13.	d	По времени упреждения прогнозы подразделяются на: а) краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и дальнесрочные; б) оперативные, среднесрочные, долгосрочные и дальнесрочные; в) оперативные, краткосрочные, долгосрочные и дальнесрочные; д) оперативные, краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные и дальнесрочные.	УК-1 ПК-1 ПК-8
14.		Дайте определение понятия «бизнес-анализа».	УК-1 ПК-1 ПК-8
15.		Укажите набор задач, процессов, методов для изучения, структуры, принципов работы и операционной деятельности организаций гостеприимства.	УК-1 ПК-1 ПК-8
16.		Содержание оперативного плана.	УК-1 ПК-1 ПК-8
17.		Охарактеризуйте основные функции планирования на предприятии.	УК-1 ПК-1 ПК-8
18.		Укажите и охарактеризуйте методы планирования на предприятии.	УК-1 ПК-1 ПК-8
19.		Укажите и охарактеризуйте виды планирования на предприятии.	УК-1 ПК-1 ПК-8
20.		Укажите и охарактеризуйте методы планирования прибыли предприятия.	УК-1 ПК-1 ПК-8
21.		Укажите и охарактеризуйте методы финансового планирования на предприятии.	УК-1 ПК-1 ПК-8
22.		Перечислите задачи балансового метода планирования.	УК-1

			ПК-1 ПК-8
23.	финансового	Размер и направление потоков денежных средств является объектом _____ планирования.	УК-1 ПК-1 ПК-8
24.	низких	Наиболее эффективная конкурентная стратегия при прогнозировании параметров материального производства – это стратегия _____ издержек.	УК-1 ПК-1 ПК-8
25.	оперативным	Планирование, осуществляемое на месяц, квартал называется _____.	УК-1 ПК-1 ПК-8
26.	производственной	Операционное планирование – это оптимизация _____ программы.	УК-1 ПК-1 ПК-8
27.	прогнозирование	Этап определения целей организации, выработка сценариев возможных ситуаций в будущем — это _____.	УК-1 ПК-1 ПК-8
28.	планирование	Процесс разработки развития организации и практических мер для этой цели — это _____.	УК-1 ПК-1 ПК-8

2. Описание шкалы оценивания

Рейтинговая система оценки не предусмотрена для студентов, обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования магистратуры.

3. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов. Студент в совершенстве владеет методологией прогнозирования и планирования в сфере туризма и индустрии гостеприимства. Студент последовательно, четко и логически умеет проводить анализ внутренней и внешней среды предприятия, структуры рынка и расчет емкости рынка, а также определять целевую аудиторию потребителей туристских и гостиничных услуг. Студент в совершенстве знает сущность и содержание бизнес-планирования, методики разработки бизнес-плана туристского и гостиничного предприятий. Студент свободно применяет в теоретической, практической и научной деятельности методы простой экстраполяции, метод SMA, метод экспоненциального сглаживания, метод Брауна, методы простой и множественной линейной регрессии, метод экспертных оценок и метод Дельфи, SWOT-анализ и PEST-анализ. Студент способен анализировать конкурентные преимущества гостиничных и туристских предприятий и на этой основе выбирать стратегию развития предприятий. Студент использует в ответе дополнительный материал. Все предусмотренные программой задания выполнены, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к максимальному; анализирует полученные результаты; проявляет самостоятельность при выполнении заданий.

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, необходимые практические компетенции в области прогнозирования и планирования в сфере туризма и индустрии гостеприимства в основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент знает основы проведения стратегического анализа, способен применять качественные и количественные методы планирования, методы прогнозирования в деятельности гостиничных и туристских предприятий. Студент умеет проводить SWOT-анализ и PEST-анализ деятельности предприятий индустрии туризма и гостеприимства. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если студент имеет частичные знания теоретического содержания курса, т.е. знает основные методы планирования и прогнозирования, но испытывает затруднения при их использовании в теоретической, практической и научной деятельности. Большинство предусмотренных программой заданий выполнено, но в них имеются ошибки, при ответе на поставленный вопрос студент допускает неточности, недостаточно правильные формулировки, наблюдаются нарушения логической последовательности в изложении программного материала.

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он не знает значительной части программного материала, допускает существенные ошибки, неуверенно, с большими затруднениями выполняет практические работы, необходимые практические компетенции не сформированы, большинство предусмотренных программой обучения учебных заданий не выполнено, качество их выполнения оценено числом баллов, близким к минимальному.