

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Шебзухова Татьяна Александровна

Должность: Директор Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского

федерального университета

Дата подписания: 21.05.2025 14:54:38

Уникальный программный ключ:

d74ce93cd40e39275c3ba2f58486412a1c8ef96f

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Пятигорский институт (филиал) СКФУ

УТВЕРЖДАЮ

Зам. Директора по УР

Пятигорского института (филиала) СКФУ

Н.В. Данченко

**ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ПО ДИСЦИПЛИНЕ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ГОСТИНИЧНОМ И САНАТОРНО-КУРОРТНОМ БИЗНЕСЕ**

Направление подготовки
Направленность (профиль)

43.03.03 Гостиничное дело

Управление гостиничным и санаторно-курортным
бизнесом

Год начала обучения

2025

Форма обучения

очная

заочная

Реализуется в

5

5

Введение

1. Назначение фонда оценочных средств - обеспечение научно-методической основы для организации и проведения текущего и промежуточного контроля по дисциплине «Ценообразование и налогообложение в гостиничном и санаторно-курортном бизнесе». Текущий и промежуточный контроль по дисциплине «Ценообразование и налогообложение в гостиничном и санаторно-курортном бизнесе» – вид систематической проверки знаний, умений, навыков студентов. Задача текущего контроля – получить первичную оперативную информацию о ходе и качестве усвоения учебного материала, а также стимулировать регулярную целенаправленную работу студентов. Задача промежуточного контроля – получить достоверную информацию о степени освоения дисциплины.
2. ФОС является приложением к программе дисциплины (модуля) «Ценообразование и налогообложение в гостиничном и санаторно-курортном бизнесе», составлен в соответствии с образовательной программой по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

3. Разработчик Асрян Г.А., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

4. Проведена экспертиза ФОС.

Члены экспертной группы:

Председатель: Новосёлова Н.Н., зав кафедрой финансов и бухгалтерского учета

Хачиров А.Д., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

Есакова Е.Е., доцент кафедры финансов и бухгалтерского учета

Представитель организации-работодателя

Носолева В.А., директор ООО «Финэкс»

Экспертное заключение: данные оценочные средства соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования, рекомендуются для использования в учебном процессе по направлению подготовки 43.03.03 Гостиничное дело

5. Срок действия ФОС определяется сроком реализации образовательной программы

1.Описание критериев оценивания компетенции на различных этапах их формирования

Компетенции, индикатора (ы)	Уровни сформированности компетенции (ий),			
	Минимальный уровень не достигнут (Неудовлетворительно) 2 балла	Минимальный уровень (удовлетворительно) 3 балла	Средний уровень (хорошо) 4 балла	Высокий уровень (отлично) 5 баллов
Компетенция: ПК-3. Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности организаций сферы гостеприимства для принятия эффективных управленческих решений				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД -1 ПК-3. Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности организаций сферы гостеприимства для принятия эффективных управленческих решений	Недостаточно навыков для сбора и анализа данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений	С затруднением осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений	В целом правильно осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений	Грамотно интерпретирует и осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства, их структурных подразделений
Компетенция: ПК-4. Способен осуществлять продвижение и продажу гостиничного продукта				
Результаты обучения по дисциплине (модулю): <i>Индикатор:</i> ИД-1 ПК-4 Применяет современные стратегии ценовой и сбытовой политики организаций в индустрии гостеприимства	Неудовлетворительно использует с системы, методы и информационные технологии для выполнения расчетов по ценообразованию на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства	Удовлетворительно использует с системы, методы и информационные технологии для выполнения расчетов по ценообразованию на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства	Хорошо использует с системы, методы и информационные технологии для выполнения расчетов по ценообразованию на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства	Отлично использует с системы, методы и информационные технологии для выполнения расчетов по ценообразованию на предприятиях индустрии туризма и гостеприимства

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.		Роль цен в рыночной экономике	ПК-3 ИД-1
2.		Закон стоимости, его влияние на процесс создания стоимости в товарном производстве.	ПК-3 ИД-1
3.		Закон спроса и предложения как ценообразующий фактор.	ПК-3 ИД-1
4.		Макро- и микроэкономические государственные меры по регулированию цены.	ПК-3 ИД-1
5.		Отличительные черты рыночного (свободного) ценообразования от централизованного (планового) установления цен.	ПК-3 ИД-1
6.		Либерализация цен в России.	ПК-3 ИД-1
7.		Функции цены.	ПК-3 ИД-1
8.		Методы и принципы ценообразования.	ПК-3 ИД-1
9.		Определение рыночной равновесной цены	ПК-3 ИД-1
10.		Зависимость эластичности спроса (предложения) от цены.	ПК-3 ИД-1
11.		Эластичность спроса от дохода.	ПК-3 ИД-1
12.		Необходимые условия рыночного ценообразования.	ПК-3 ИД-1
13.		Макро- и микроэкономические факторы ценообразования.	ПК-3 ИД-1
14.		Взаимосвязь установления цены с исследованиями маркетинга	ПК-3 ИД-1
15.		Система цен и взаимозависимость их при формировании.	ПК-3 ИД-1
16.		Классификация цен.	ПК-3 ИД-1
17.		Свободные, регулируемые, фиксированные цены, их характеристика.	ПК-3 ИД-1
18.		Оптовые, закупочные и розничные цены	ПК-3 ИД-1
19.		Цены на продукцию строительства, тарифы пассажирского и грузового транспорта, на услуги для населения	ПК-3 ИД-1
20.		Цены, используемые во внешнеторговом обороте и международной коммерческой деятельности	ПК-3 ИД-1
21.		Уровень цен и исчисление средней цены.	ПК-4 ИД-1
22.		Формы индексной оценки динамики цен.	ПК-4 ИД-1
23.		Себестоимость как основной элемент цены.	ПК-4 ИД-1
24.		Прибыль в составе цены.	ПК-4 ИД-1
25.		Прямые и косвенные налоги в составе цены.	ПК-4 ИД-1
26.		Надбавки и скидки к ценам.	ПК-4 ИД-1
27.		Затратные методы ценообразования.	ПК-4 ИД-1
28.		Эконометрические методы ценообразования.	ПК-4 ИД-1
29.		Цели и методы ценовой политики государственного регулирования цен социально -ориентированной национальной экономики.	ПК-4 ИД-1
30.		Цели и этапы ценовой политики предприятия (фирмы).	ПК-4 ИД-1
31.		Этапы установления окончательной цены.	ПК-4 ИД-1
32.		Изучение рынков и определение целей ценовой политики предприятия (фирмы).	ПК-4 ИД-1
33.		Анализ издержек (затрат)	ПК-4 ИД-1

34.		Выбор метода ценообразования	ПК-4 ИД-1
35.		Сущность стратегии ценообразования предприятия и ее этапы.	ПК-4 ИД-1
36.		Виды ценовой стратегии предприятия и их характеристика.	ПК-4 ИД-1
37.		Взаимодействие цен с финансово - кредитной системой.	ПК-4 ИД-1
38.		Денежное обращение, инфляция и изменение цен.	ПК-4 ИД-1
39.		Ценообразование и система налогообложения.	ПК-4 ИД-1
40.		Риски в ценообразовании.	ПК-4 ИД-1
41.	г	Цена - это: а) объективная экономическая категория б) неотъемлемый элемент товарно-денежных отношений в) количество денег (других товаров и услуг, величина процента), за которое продавец согласен продать, а покупатель готов купить единицу товара или услуги г) все перечисленное выше	ПК-3 ИД-1
42.	в	Установление цен на основе затратного метода характеризует применение организацией: а) активной политики ценообразования б) нейтральной политики ценообразования в) пассивной политики ценообразования	ПК-3 ИД-1
43.	б	Через какую функцию цены осуществляется связь между производством и потреблением, предложением и спросом: а) стимулирующую б) сбалансирования спроса и предложения в) распределительную	ПК-3 ИД-1
44.	а	К внешним факторам ценообразования относят: а) масштабы государственного регулирования цен б) мобильность производственного процесса в) эффективность рекламной деятельности г) послепродажный сервис (гарантия)	ПК-3 ИД-1
45.	а	Закон спроса гласит что: а) при прочих равных условиях по низкой цене удастся продать больше товаров, чем по высокой; б) при высоких ценах продавцы выставят на продажу большее количество товара, чем при низких; в) при прочих равных условиях цена не влияет на количество покупок.	ПК-3 ИД-1
46.	а	Ценовая стратегия предприятия представляет собой: а) обоснованный выбор цены, направленный на достижение прибыли; б) изменение цен под воздействием спроса и предложения на рынке; в) поведение продавца на рынке в условиях несовершенной конкуренции; г) установление цены на товары.	ПК-3 ИД-1
47.	а	Объем спроса – это: а) количество товара (услуг), которое покупатель готов приобрести при данных условиях в течение определенного промежутка времени. б) количество товаров, которое продавцы могут и желают предложить покупателю в определенное время и в опреде-	ПК-3 ИД-1

		ленном месте. в) количественный экономический показатель; г) количество проданного за определенный период товара в денежном или физическом измерении.	
48.	б	Скользящая цена — это: а) цена, достигшая прежнего уровня после ее понижения или повышения б) цена, исчисленная в момент исполнения контракта путем пересмотра договорной (базисной) цены с учетом изменений в издержках производства, происшедших в период исполнения контракта в) цена, учитывающая инфляцию издержек г) цена, при которой производственная фирма может лишь возмещать свои издержки	ПК-3 ИД-1
49.	б	Полная себестоимость определяется как: а) затраты на сырье, материалы, зарплату работникам б) затраты предприятия на производство и реализацию продукции в) затраты на финансирование инвестиционных проектов г) затраты на приобретение ценных бумаг	ПК-3 ИД-1
50.	в	Прямо пропорционально изменению объема производства изменяются: а) условно-постоянные затраты б) предельные издержки в) условно-переменные затраты	ПК-3 ИД-1
51.	б	При эластичном спросе снижение цены ведет: а) к значительному снижению объема покупок; б) к значительному росту объема покупок; в) к увеличению спроса прямо пропорционально снижению цены.	ПК-4 ИД-1
52.	в	Торговая надбавка при условии, что товар реализуется оптовиком в торговую сеть устанавливается к свободной от-пускной цене (без НДС) плюс: а) оптовая надбавка б) оптовая скидка в) оптовая надбавка и НДС	ПК-4 ИД-1
53.		Расчетная цена участника внешнеторговой сделки – это: а) цена, по которой участник сделки желал бы продать (купить) товар б) цена, оглашенная в справочных каталогах и рекламных проспектах в) нижний порог цены для участника сделки г) цена другой сходной сделки на сходный товар	ПК-4 ИД-1
54.	в	К накладным расходам не относятся: а) общехозяйственные расходы б) общепроизводственные расходы в) зарплата производственных рабочих г) расходы по производственному управлению	ПК-4 ИД-1

55.	а	Предположим, предложение товара "А" абсолютно неэластично. Если спрос на этот товар вырастет, то равновесная цена а) увеличится, а равновесное количество останется неизменным б) и равновесное количество вырастут в) увеличится, а равновесное количество уменьшится г) и равновесное количество уменьшатся	ПК-4 ИД-1
56.	б	При снижении цены гостиничного номера на 4% объем предложения снизится на 7%. Предложение является: а) неэластичным б) эластичным в) абсолютно эластичным	ПК-4 ИД-1
57.	в	Розничная цена отличается от отпускной цены производителя на величину: а) оптовой скидки б) прибыли торговой организации в) посреднической и торговой надбавки г) косвенных налогов	ПК-4 ИД-1
58.	б	Сезонность может привести на рынке к: а) стабильности розничных цен б) колебаниям розничных цен в) шокам предложения г) шокам спроса	ПК-4 ИД-1
59.	г	Рентабельность продукции – это: а) отношение чистой прибыли к полной себестоимости реализованной продукции б) отношение прибыли от производства и реализации продукции к текущим затратам на производство в) отношение выручки от реализации продукции к прибыли от реализации продукции г) отношение прибыли от производства и реализации продукции к полной себестоимости реализованной продукции	ПК-4 ИД-1
60.	а	Если ставка таможенной пошлины установлена в процентах, то она является: а) адвалорной б) специфической в) комбинированной г) нет правильного ответа	ПК-4 ИД-1

2. Описание шкалы оценивания

В рамках рейтинговой системы успеваемость студентов по каждой дисциплине оценивается в ходе текущего контроля и промежуточной аттестации. Рейтинговая система оценки знаний студентов основана на использовании совокупности контрольных мероприятий по проверке пройденного материала (контрольных точек), оптимально расположенных на всем временном интервале изучения дисциплины. Принципы рейтинговой системы оценки знаний студентов основываются на положениях, описанных в Положении об организации образовательного процесса на основе рейтинговой системы оценки знаний студентов в ФГАОУ ВО «СКФУ».

Рейтинговая система оценки не предусмотрена для студентов, обучающихся на образовательных программах уровня высшего образования бакалавриата заочной формы обучения.

3. Критерии оценивания компетенций

Оценка «отлично» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено полностью, без пробелов; исчерпывающе, последовательно, четко и логически стройно излагает материал; свободно справляется с задачами, вопросами и другими видами применения знаний; 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 основном сформированы, все предусмотренные программой обучения учебные задания выполнены, качество их выполнения достаточно высокое. Студент твердо знает материал, грамотно и по существу излагает его, не допуская существенных неточностей в ответе на вопрос.

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если теоретическое содержание курса освоено частично, но пробелы не носят существенного характера, 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.

Оценка «отлично» выставляется студенту, если он правильно ответил на 100% от общего числа вопросов тестовых заданий

Оценка «хорошо» выставляется студенту, если он правильно ответил на 80 % от общего числа вопросов тестовых заданий

Оценка «удовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил на 60% от общего числа вопросов тестовых заданий

Оценка «неудовлетворительно» выставляется студенту, если он правильно ответил менее чем на 60% от общего числа вопросов тестовых заданий