

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Агабекян Раиса Левоновна

Должность: ректор

Дата подписания: 19.01.2024 22:59:24

Уникальный программный ключ:

4237c7ccb9b9e111bbaf1f4fcda9201d015c4dbaa123ff774747307b9b9fbcbe

**Негосударственное аккредитованное некоммерческое частное**

**образовательное учреждение высшего образования**

**«Академия маркетинга и социально-информационных технологий – ИМСИТ»**

**(г. Краснодар)**

**Академический колледж**

**УТВЕРЖДАЮ**

Проректор по учебной работе,

доцент Н. И. Севрюгина

25 декабря 2023г.

**ОП.05 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного  
бизнеса**

**Рабочая программа учебной дисциплины**

Для студентов специальности 43.02.16

социально-экономический профиль

квалификация выпускника – Специалист по туризму и гостеприимству

**Краснодар, 2024**

Рассмотрено  
на заседании предметно цикловой комиссии  
Протокол № 5 от 20 декабря 2023г.  
Председатель ПЦК Певтиев О. В.  
Зав. ОПГС Академического колледжа  
Елисеева М. А.

Принято  
педагогическим советом  
Академического колледжа  
Протокол № 5  
от 20 декабря 2023 г.

Рабочая программа разработана на основе основной профессиональной образовательной программы среднего профессионального образования программы подготовки специалистов среднего звена, специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство, Федерального закона Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ Об образовании в Российской Федерации (редакция от 25.12.2018 г.) и требований ФГОС среднего профессионального образования (приказ от 12.12.2022г. № 1100 Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство (Зарегистрировано в Минюсте России 24 января 2023 г. № 72111) технического профиля профессионального образования.

Содержание программы реализуется в процессе освоения студентами основной профессиональной образовательной программы по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство технического профиля (на базе основного общего образования) в соответствии с требованиями ФГОС СПО на 1 курсе (ах) во 2 семестре (ах).

Рецензенты:

Заместитель директора по учебно-методической работе ЧУ ПОО КТУИС  
г. Краснодар, Бондаренко Н. А.

Генеральный директор «Телевизионное агентство «Медиа Тема», Бережная Е. С.

Директор ООО «КМ», г. Краснодар, Горбань М. А.

## СОДЕРЖАНИЕ

|   |                                                              |    |
|---|--------------------------------------------------------------|----|
| 1 | ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ<br>УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ | 4  |
| 2 | СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ                    | 7  |
| 3 | УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ                        | 13 |
| 4 | КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ<br>ДИСЦИПЛИНЫ | 15 |

# 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ ОП.02 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТУРИЗМА И ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

## 1.1. Место дисциплины в структуре основной образовательной программы:

Учебная дисциплина ОП.02 Предпринимательская деятельность в сфере туризма и гостиничного бизнеса является обязательной частью общепрофессионального цикла примерной основной образовательной программы в соответствии с ФГОС СПО по специальности.

Особое значение дисциплина имеет при формировании и развитии ОК 01, ОК 03-05, ОК 09.

## 1.2. Цель и планируемые результаты освоения дисциплины:

В рамках программы учебной дисциплины обучающимися осваиваются умения и знания

| Код<br>ПК,<br>ОК           | Умения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Знания                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ОК 01<br>ОК 03-05<br>ОК 09 | <ul style="list-style-type: none"> <li>– распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;</li> <li>– правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;</li> <li>– составлять план действия;</li> <li>– определить необходимые ресурсы;</li> <li>– владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;</li> <li>– реализовать составленный план;</li> <li>– оценивать результат и последствия своих действий;</li> <li>– определять актуальность нормативно-правовой</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;</li> <li>– основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;</li> <li>– алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана;</li> <li>– структура плана для решения задач;</li> <li>– порядок оценки инвестиционной привлекательности разработанных бизнес-идей;</li> <li>– содержание актуальной нормативно-правовой документации;</li> <li>– современная научная и профессиональная терминология;</li> <li>– возможные траектории профессионального развития</li> </ul> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>документации в профессиональной деятельности;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– выстраивать траектории профессионального и личностного развития;</li> <li>– организовывать работу коллектива и команды;</li> <li>– взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами;</li> <li>– излагать свои мысли на государственном языке;</li> <li>– оформлять документы</li> <li>– применять на практике правовые и нормативные документы в контексте своих профессиональных обязанностей;</li> <li>– составлять договорную документацию в соответствии со своими профессиональными функциями;</li> <li>– использовать хозяйственно-экономические положения профессиональной документации, регламентирующей деятельность технических работников и специалистов;</li> <li>– выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;</li> <li>– презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;</li> <li>– оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования</li> <li>– планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</li> </ul> | <p>и самообразования;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– психология коллектива</li> <li>– психология личности;</li> <li>– основы проектной деятельности;</li> <li>– особенности социального и культурного контекста;</li> <li>– правила оформления документов;</li> <li>– хозяйственно-экономические основы нормативного регулирования гостиничного дела;</li> <li>– содержание профессиональной документации, определяющее экономику и бухгалтерский учет гостиничного предприятия;</li> <li>– характеристику документального оформления договорных отношений в гостинице, место и роль в этих отношениях технических работников и специалистов;</li> <li>– основы предпринимательской деятельности;</li> <li>– основы финансовой грамотности;</li> <li>– правила разработки бизнес-планов;</li> <li>– порядок выстраивания презентации;</li> <li>– кредитные банковские продукты;</li> <li>– методы планирования труда работников службы приема и размещения; структуру и место службы приема и размещения в системе управления гостиничным предприятием;</li> <li>– принципы взаимодействия службы приема и размещения с другими отделами гостиницы;</li> </ul> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</li> <li>– планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;</li> <li>– определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами</li> <li>– планировать потребность службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале;</li> <li>– планировать и прогнозировать продажи.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– методика определения потребностей службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале;</li> <li>– методы планирования труда работников службы питания;</li> <li>– структуру и место службы питания в системе управления гостиничным предприятием;</li> <li>– принципы взаимодействия службы питания с другими отделами гостиницы;</li> <li>– методика определения потребностей службы питания в материальных ресурсах и персонале;</li> <li>– методы планирования труда работников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда;</li> <li>– структуру и место службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в системе управления гостиничным предприятием;</li> <li>– принципы взаимодействия службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда с другими отделами гостиницы;</li> <li>– методика определения потребностей службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале;</li> <li>– структура и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиничным предприятием, взаимосвязь с другими подразделениями гостиницы;</li> <li>– рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка;</li> <li>– виды каналов сбыта гостиничного продукта.</li> </ul> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 2. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

### 2.1. Объем учебной дисциплины и виды учебной работы

| <b>Вид учебной работы</b>                                  | <b>Объем в часах</b> |
|------------------------------------------------------------|----------------------|
| <b>Объем образовательной программы учебной дисциплины</b>  | 48                   |
| <b>в т.ч. в форме практической подготовки</b>              |                      |
| в т. ч.:                                                   |                      |
| теоретическое обучение                                     |                      |
| практические занятия                                       |                      |
| <b>Промежуточная аттестация - дифференцированный зачёт</b> |                      |

## 2.2. Тематический план и содержание учебной дисциплины

| Наименование разделов и тем                                  | Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся                                                                                              | Объем в часах | Коды компетенций и личностных результатов <sup>1</sup> , формированию которых способствует элемент программы |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>3 семестр</i>                                             |                                                                                                                                                                         | 22            |                                                                                                              |
| <b>Раздел 1. Содержание предпринимательской деятельности</b> |                                                                                                                                                                         | <b>18/4</b>   |                                                                                                              |
| <b>Тема 1.1. Содержание предпринимательской деятельности</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                    | <b>18</b>     | ОК 01<br>ОК 03-05<br>ОК 09                                                                                   |
|                                                              | Понятия и сущность предпринимательства. Условия для развития предпринимательской деятельности: экономические, социальные и правовые. Цели и задачи предпринимательства. | 2             |                                                                                                              |
|                                                              | Принципы, признаки, функции предпринимательства. Предпринимательская деятельность и предпринимательские отношения.                                                      | 2             |                                                                                                              |
|                                                              | Типы и виды предпринимательства. Производственное, коммерческое предпринимательство. Финансовое предпринимательство. Консультационное предпринимательство.              | 2             |                                                                                                              |
|                                                              | Предпринимательская деятельность малых предприятий<br>Юридические основания для открытия предпринимательской деятельности.                                              | 2             |                                                                                                              |
|                                                              | Сущность предпринимательской среды. Внешняя и внутренняя предпринимательская среда.                                                                                     | 2             |                                                                                                              |



|                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                           |             |                            |
|--------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|
|                                                              | Объекты и субъекты предпринимательской деятельности. Предприниматель, потребитель, наемный работник, государство как субъекты предпринимательской деятельности.                                                                                                                           | 2           |                            |
|                                                              | Портрет современного предпринимателя. Основные составляющие современной концепции деловых качеств предпринимателя.                                                                                                                                                                        | 2           |                            |
|                                                              | Товар как объект предпринимательской деятельности. Свойства товара. Потребительская ценность товара.                                                                                                                                                                                      | 2           |                            |
|                                                              | Понятие уникального торгового предложения уникального торгового предложения. Закономерности создания новых товаров                                                                                                                                                                        | 2           |                            |
|                                                              | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                                                                                                                    | <b>4</b>    |                            |
|                                                              | ПЗ № 1: Выполнение работы «100 идей, которые потрясли мир». Товары с коротким жизненным циклом. Товары, которые никогда не уйдут с рынка.                                                                                                                                                 | 2           |                            |
|                                                              | ПЗ № 2: Выполнение работы «100 идей, которые потрясли мир. Товары, которые исчезнут из обращения в ближайшее будущее                                                                                                                                                                      | 2           |                            |
|                                                              | <b>4 семестр</b>                                                                                                                                                                                                                                                                          | <b>94</b>   |                            |
| <b>Раздел 2. Предпринимательская идея и ее выбор</b>         |                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <b>12/6</b> |                            |
| <b>Тема 2.1.<br/>Предпринимательская<br/>идея и ее выбор</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                                                                                                                      | <b>12</b>   | ОК 01<br>ОК 03-05<br>ОК 09 |
|                                                              | Предпринимательская идея и её выбор. Источники формирования предпринимательских идей.                                                                                                                                                                                                     | 2           |                            |
|                                                              | Методы выработки предпринимательских идей.                                                                                                                                                                                                                                                | 2           |                            |
|                                                              | Процесс генерации предпринимательской идеи. Общая схема предпринимательских действий.                                                                                                                                                                                                     | 2           |                            |
|                                                              | Основные типы ключевых факторов успеха.                                                                                                                                                                                                                                                   | 2           |                            |
|                                                              | Основные стадии жизненного цикла товара: генерирование деловой идеи, экспертная оценка идей, сбор и анализ рыночной информации, экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи, принятие предпринимательского решения. разработка товарной модификации, ввод товара. | 2           |                            |
|                                                              | Основные стадии жизненного цикла товара: генерирование деловой идеи, экспертная оценка идей, сбор и анализ рыночной информации,                                                                                                                                                           | 2           |                            |

|                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                         |             |                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------------------------|
|                                                                                                                                                                    | экспертная оценка информации, полученной в процессе осмысления идеи, принятие предпринимательского решения. разработка товарной модификации, ввод товара.                               |             |                            |
|                                                                                                                                                                    | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                                                                                                  | <b>6</b>    |                            |
|                                                                                                                                                                    | ПЗ № 3: Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи.                                                                                                          | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | ПЗ № 4: Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист.                                                                                       | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | ПЗ № 5: Моделирование отличий товара (услуги), лежащего в основе деловой идеи. Конкурентный лист. Товарные характеристики. Позиционирование товара                                      | 2           |                            |
| <b>Раздел 3. Создание собственного дела</b>                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                         | <b>22/6</b> |                            |
| <b>Тема 3.1. Создание собственного дела</b>                                                                                                                        | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                                                                                                    | <b>22</b>   | ОК 01<br>ОК 03-05<br>ОК 09 |
|                                                                                                                                                                    | Новые бизнес-модели.                                                                                                                                                                    | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Стратегия достижения успеха.                                                                                                                                                            | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Создание собственного дела. Общие условия и принципы.                                                                                                                                   | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Правила start-up.                                                                                                                                                                       | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Основные этапы создания предпринимательской единицы.                                                                                                                                    | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Порядок создания нового предприятия и его государственной регистрации.                                                                                                                  | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. | 2           |                            |
|                                                                                                                                                                    | Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, лизинг, франчайзинг. | 2           |                            |
| Финансовое обеспечение деятельности предпринимательской единицы. Основные источники финансирования предпринимательской единицы: банковские и коммерческие кредиты, | 2                                                                                                                                                                                       |             |                            |

|                                                 |                                                                                                                   |              |                            |
|-------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------|
|                                                 | лизинг, франчайзинг.                                                                                              |              |                            |
|                                                 | Венчурное финансирование.                                                                                         | 2            |                            |
|                                                 | Бизнес-ангелы.                                                                                                    | 2            |                            |
|                                                 | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                                            | <b>6</b>     |                            |
|                                                 | ПЗ № 6: Деловая игра. Создание нового предприятия и подготовка пакета документов для государственной регистрации. | 2            |                            |
|                                                 | ПЗ № 7: Создание бизнес-модели.                                                                                   | 2            |                            |
|                                                 | ПЗ № 8: Создание бизнес-модели.                                                                                   | 2            |                            |
| <b>Раздел 4. Технология бизнес-планирования</b> |                                                                                                                   | <b>34/12</b> |                            |
| <b>Тема 4.1. Технология бизнес-планирования</b> | <b>Содержание учебного материала</b>                                                                              | <b>34</b>    | ОК 01<br>ОК 03-05<br>ОК 09 |
|                                                 | Назначение, цели и задачи бизнес-планирования.                                                                    | 2            |                            |
|                                                 | Функции бизнес-планов. Внутренние и внешние адресаты бизнес-планов.                                               | 2            |                            |
|                                                 | Виды бизнес-планов.                                                                                               | 2            |                            |
|                                                 | Структура бизнес-плана. Краткое содержание разделов бизнес-плана                                                  | 2            |                            |
|                                                 | Методики разработки бизнес-плана                                                                                  | 2            |                            |
|                                                 | Разработка концепции бизнес-плана                                                                                 | 2            |                            |
|                                                 | Основные направления и характеристики планируемой деятельности.                                                   | 2            |                            |
|                                                 | Характеристика предприятия, планирующего производство (продажу) продукции (услуг).                                | 2            |                            |
|                                                 | Определение миссии (философии) предприятия. Цели бизнеса.                                                         | 2            |                            |
|                                                 | Функции целей бизнеса. Определение целей разработки бизнес-плана                                                  | 2            |                            |
|                                                 | План маркетинга                                                                                                   | 2            |                            |
|                                                 | План производства (эксплуатационная программа гостиничного предприятия).                                          | 2            |                            |
|                                                 | Потребность в материальных и трудовых ресурсах.                                                                   | 2            |                            |
|                                                 | Структура проекта; эффективность проекта, сведения о фирме; план действий; назначение, цели и задачи написания    | 2            |                            |
|                                                 | Финансовый план. Потребность в капитале и источники финансирования; план возврата кредита.                        | 2            |                            |

|  |                                                                                            |           |  |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--|
|  | Резюме бизнес-плана.                                                                       | 2         |  |
|  | Инвестиционное предложение                                                                 | 2         |  |
|  | <b>В том числе практических и лабораторных занятий</b>                                     | <b>12</b> |  |
|  | ПЗ № 9: Разработка концепции предприятия сферы туризма и гостеприимства.                   | 2         |  |
|  | ПЗ № 10: Презентация идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности       | 2         |  |
|  | ПЗ № 11: Разработка маркетингового и финансового планов                                    | 2         |  |
|  | ПЗ № 12: Подготовка инвестиционного предложения                                            | 2         |  |
|  | ПЗ № 13: Расчёт потребности проектируемого предприятия в трудовых и материальных ресурсах. | 2         |  |
|  | ПЗ № 14: Расчёт потребности проектируемого предприятия в трудовых и материальных ресурсах. | 2         |  |
|  | <b><i>Промежуточная аттестация (дифференцированный зачет)</i></b>                          | <b>2</b>  |  |
|  | <b>Всего:</b>                                                                              | <b>48</b> |  |

### **3. УСЛОВИЯ РЕАЛИЗАЦИИ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ**

**3.1. Для реализации программы учебной дисциплины должны быть предусмотрены следующие специальные помещения:**

Кабинет «Предпринимательской деятельности в сфере туризма и гостеприимства»

#### **3.2. Информационное обеспечение реализации программы**

##### **3.2.1. Основные печатные и электронные издания**

1. Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учебник для среднего профессионального образования / В. С. Боголюбов. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 293 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10541-4. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475817>

2. Каратаева, О. Г. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / О. Г. Каратаева, О. С. Гаврилова. – Саратов : Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 111 с. – ISBN 978-5-4486-0152-1. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROОбразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/72807>

3. Ковальчук, А.П., Предпринимательская деятельность в сфере гостиничного бизнеса. : учебное пособие / А.П. Ковальчук. — Москва : КноРус, 2022. — 172 с. — ISBN 978-5-406-08823-4. — URL:<https://book.ru/book/941146> (дата обращения: 13.07.2022). — Текст : электронный.

4. Николенко, П. Г. Проектирование гостиничной деятельности : учебник и практикум для среднего профессионального образования / П. Г. Николенко, Т. Ф. Гаврильева. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 413 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13044-7. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/476139>

5. Шубаева, В. Г. Маркетинговые технологии в туризме : учебник и практикум для среднего профессионального образования / В. Г. Шубаева, И. О. Сердобольская. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 120 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-10550-6. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475811>

##### **3.2.2. Дополнительные источники**

1. Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации»

2. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей»

3. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 N 2129-р (ред. от 23.11.2020) «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года»

4. Рассохина, Т. В. Организация туристской индустрии: менеджмент туристских дестинаций : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Т. В. Рассохина. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 210 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-12302-9. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/475949>

5. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 457 с. – (Профессиональное образование). – ISBN 978-5-534-13977-8. – Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – URL: <https://urait.ru/bcode/472980>

6. Стребкова, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Л. Н. Стребкова. – 2-е изд. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 132 с. – ISBN 978-5-7782-3346-1. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/91720>

7. Стребкова, Л. Н. Основы предпринимательской деятельности : учебное пособие / Л. Н. Стребкова. – 2-е изд. – Новосибирск : Новосибирский государственный технический университет, 2017. – 132 с. – ISBN 978-5-7782-3346-1. – Текст : электронный // Электронный ресурс цифровой образовательной среды СПО PROФобразование : [сайт]. – URL: <https://profspo.ru/books/91720>

#### 4. КОНТРОЛЬ И ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

| Результаты обучения <sup>2</sup>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Критерии оценки                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Методы оценки                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Перечень знаний, осваиваемых в рамках дисциплины:<br/>           актуальный профессиональный и социальный контекст, в котором приходится работать и жить;<br/>           основные источники информации и ресурсы для решения задач и проблем в профессиональном и/или социальном контексте;<br/>           алгоритмы разработки бизнес-идей и бизнес-плана;<br/>           структура плана для решения задач;<br/>           порядок оценки инвестиционной привлекательности разработанных бизнес-идей;<br/>           содержание актуальной нормативно-правовой документации;<br/>           современная научная и профессиональная терминология;<br/>           возможные траектории профессионального развития и самообразования;<br/>           психология коллектива<br/>           психология личности;<br/>           основы проектной деятельности;<br/>           особенности социального и культурного контекста;<br/>           правила оформления документов;<br/>           хозяйственно-экономические основы нормативного регулирования гостиничного дела;<br/>           содержание профессиональной документации, определяющее экономику и бухгалтерский учет</p> | <p>Знание этапов и методов принятия решений в структурном подразделении;<br/>           Нормативно-правовой документации;<br/>           Психологию коллектива и личности;<br/>           Основы предпринимательской деятельности;<br/>           Основы маркетинга;<br/>           Основы финансовой грамотности;<br/>           Правила оформления документов;<br/>           Правила составления бизнес-планов;</p> | <p>Текущий контроль:<br/>           - тестирование;<br/>           - устный опрос;<br/>           - написание диктантов;<br/>           - оценка подготовленных обучающимися сообщений, докладов, мультимедийных презентаций;<br/>           - решение ситуационных задач.</p> |

<sup>2</sup> В ходе оценивания могут быть учтены личностные результаты.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>гостиничного предприятия;<br/>характеристику документального оформления договорных отношений в гостинице, место и роль в этих отношениях технических работников и специалистов;<br/>основы предпринимательской деятельности;<br/>основы финансовой грамотности;<br/>правила разработки бизнес-планов;<br/>порядок выстраивания презентации;<br/>кредитные банковские продукты;<br/>методы планирования труда работников службы приема и размещения; структуру и место службы приема и размещения в системе управления гостиничным предприятием;<br/>принципы взаимодействия службы приема и размещения с другими отделами гостиницы;<br/>методика определения потребностей службы приема и размещения в материальных ресурсах и персонале;<br/>методы планирования труда работников службы питания; структуру и место службы питания в системе управления гостиничным предприятием;<br/>принципы взаимодействия службы питания с другими отделами гостиницы;<br/>методика определения потребностей службы питания в материальных ресурсах и персонале;<br/>методы планирования труда работников службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда;<br/>структуру и место службы обслуживания и эксплуатации</p> |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|



|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>номерного фонда в системе управления гостиничным предприятием;<br/>     принципы взаимодействия службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда с другими отделами гостиницы;<br/>     методика определения потребностей службы обслуживания и эксплуатации номерного фонда в материальных ресурсах и персонале;<br/>     структура и место службы бронирования и продаж в системе управления гостиничным предприятием, взаимосвязь с другими подразделениями гостиницы;<br/>     рынок гостиничных услуг и современные тенденции развития гостиничного рынка;<br/>     виды каналов сбыта гостиничного продукта.</p>                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |  |
| <p>Перечень умений, осваиваемых в рамках дисциплины:<br/>     распознавать задачу и/или проблему в профессиональном и/или социальном контексте;<br/>     анализировать задачу и/или проблему и выделять её составные части;<br/>     правильно выявлять и эффективно искать информацию, необходимую для решения задачи и/или проблемы;<br/>     составлять план действия;<br/>     определить необходимые ресурсы;<br/>     владеть актуальными методами работы в профессиональной и смежных сферах;<br/>     реализовать составленный план;<br/>     оценивать результат и последствия своих действий;<br/>     определять актуальность нормативно-правовой</p> | <p>Умение распознавать задачу или проблему в профессионально социальном контексте;<br/>     Анализировать и выделять составные части задачи или проблемы;<br/>     Составлять план действий;<br/>     Реализовать составленный план;<br/>     Организовывать работу коллектива и команды;<br/>     Взаимодействовать с клиентами, руководством и коллегами;<br/>     Излагать свои мысли на государственном</p> |  |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| <p>документации в профессиональной деятельности; выстраивать траектории профессионального и личностного развития; организовывать работу коллектива и команды; взаимодействовать с коллегами, руководством, клиентами; излагать свои мысли на государственном языке; оформлять документы применять на практике правовые и нормативные документы в контексте своих профессиональных обязанностей; составлять договорную документацию в соответствии со своими профессиональными функциями; использовать хозяйственно-экономические положения профессиональной документации, регламентирующей деятельность технических работников и специалистов; выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи; презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности; оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования; планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы; определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами; планировать потребности в</p> | <p>языке;<br/>Применять на практике правовые и нормативные документы;<br/>Составлять договорную документацию;<br/>Выявлять достоинства и недостатки коммерческой идеи;<br/>Презентовать идеи открытия собственного дела в профессиональной деятельности;<br/>Оформлять бизнес-план рассчитывать размеры выплат по процентным ставкам кредитования;<br/>Планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;<br/>определять численность и Функциональные обязанности сотрудников.</p> |  |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| <p>материальных ресурсах и персонале службы;<br/>определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами;<br/>планировать потребности в материальных ресурсах и персонале службы;<br/>определять численность и функциональные обязанности сотрудников, в соответствии с особенностями сегментации гостей и установленными нормативами<br/>планировать потребность службы бронирования и продаж в материальных ресурсах и персонале;<br/>планировать и прогнозировать продажи.</p> |  |  |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|