

Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Серяков Владимир Дмитриевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 25.08.2022 12:37:59
Уникальный программный ключ:
a8a5e969b08c5e57b011bba6b38ed24f6da2f41a

**ЧАСТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И КУЛЬТУРЫ**

Кафедра экономики и менеджмента



УТВЕРЖДАЮ

Ректор института

В.Д. Серяков

«26» августа 2022 г.

Рабочая программа учебной дисциплины

**ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЙ ПАРИКМАХЕРСКИХ И
КОСМЕТИЧЕСКИХ УСЛУГ**

(наименование учебной дисциплины (модуля))

43.03.01 Сервис

(код и направление подготовки/специальности)

направленность (профиль): сервис в индустрии моды и красоты

Квалификация (степень) выпускника – бакалавр

Формы обучения: очная, очно-заочная, заочная

Рабочая программа учебной дисциплины (модуля)
рассмотрена и утверждена на заседании кафедры
«26» августа 2022 г., протокол № 1

Заведующий кафедрой сервиса

/В.В.Белобрагин/

(подпись, учёная степень, учёное звание, ФИО)

Москва – 2022

1. НАИМЕНОВАНИЕ И ЦЕЛЬ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Учебная дисциплина «Экономика и организация деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг» изучается обучающимися, осваивающими образовательную программу «Сервис в индустрии моды и красоты» в соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования – бакалавриат по направлению подготовки 43.03.01 Сервис, утвержденным приказом Министерства образования и науки РФ от 08.06.2017 № 514 (ФГОС ВО 3++).

Цели дисциплины:

-раскрытие теоретических основ и основных положений деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг как одних из основных звеньев национальной экономики, их организационно-правовых форм.

Задачи дисциплины:

-ознакомление студентов с методологическими основами организации деятельности предприятия сферы услуг, его форм, создания материальной базы и направлений ее использования, планирования и управления производством, формирования издержек и цен на производимую продукцию;

-маркетинговой деятельности и товародвижения, кадрового и организационного обеспечения;

-направлениями повышения доходности и рентабельности производства, инвестиционной и инновационной деятельности;

-привитие студентам практических навыков в проведении и обосновании технико-экономических расчетов показателей деятельности предприятия в условиях рынка и конкуренции.

Изучение учебной дисциплины направлено на подготовку обучающихся к осуществлению деятельности по организации постпродажного обслуживания и сервиса в соответствии с профессиональным стандартом "Специалист по организации постпродажного обслуживания и сервиса", утвержденным приказом Министерства труда и социальной защиты РФ от 31.10.2014 г. N 864н, выполнению обобщенной трудовой функции «организация и координация совместной деятельности сотрудников по обеспечению постпродажного обслуживания и сервиса на уровне структурного подразделения (службы, отдела) (код В), выполнению трудовой функции "организация процессов анализа требований к постпродажному обслуживанию и сервису и управление взаимоотношениями с потребителями продукции (код В/01.6), "разработка организационных схем, стандартов и процедур и выполнение руководства процессами постпродажного обслуживания и сервиса (код В/02.6).

2. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), СООТНЕСЕННЫЕ С ПЛАНИРУЕМЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ОСВОЕНИЯ ОП.

В результате обучения по дисциплине обучающиеся должны овладеть следующими компетенциями:

УК-9 - Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности;

ПК-7 - Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Код результата обучения
УК-9	Знать	Базовые экономические понятия, объективные	УК-9 – 3.1

Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности		основы функционирования экономики и поведения экономических агентов;	
		Экономические основы организации деятельности предприятия парикмахерских и косметических услуг;	УК-9 – 3.2
	Уметь	Анализировать информационно-аналитические источники для принятия обоснованных экономических решений при организации деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг;	УК-9 – У.1
		Проводить анализ сложившейся ситуации на рынке, делать выводы и принимать управленческие решения	УК-9 – У.2
	Владеть	Методами финансового планирования профессиональной деятельности, использования экономических знаний в профессиональной практике;	УК-9 – В.1
		Основными инструментами для проведения маркетинговых исследований и ситуационного анализа.	УК-9 – В.2
ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.	Знать	Принципы формирования потребительского спроса и факторы его определяющие;	ПК-7 – 3.1
		Подходы к анализу систем качества продукции, услуг – с целью обеспечения её конкурентоспособности.	ПК-7 – 3.2
	Уметь	Проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг;	ПК-7 – У.1
		Проводить анализ конкурентной сферы отрасли.	ПК-7 – У.2
	Владеть	Методами применения средств программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции.	ПК-7 – В.1
		Технологиями моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции.	ПК-7 – В.2

3. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОП

Б1.В.12 «Экономика и организация деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг» является обязательной дисциплиной части, формируемой участниками образовательных отношений, изучается обучающимися четвертого курса в седьмом семестре очной формы обучения (полный срок обучения).

3.1. Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Освоение дисциплины «Экономика и организация деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг» основывается на знаниях, умениях и навыках, приобретенных при изучении дисциплин: «Социология», «Политология», «Математика», «Экономика», «Экономика сферы обслуживания», «Маркетинг в сервисе», «Основы предпринимательской деятельности».

3.2. Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Дисциплина «Экономика и организация деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг» является предшествующей для изучения таких дисциплин как «Технологии формирования рекламы и бренда в сервисе», для

прохождения преддипломной практики, а также для выполнения и защиты выпускной квалификационной работы.

Развитие у обучающихся навыков построения комплекса маркетинга, принятия решений при организации деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг, лидерских качеств для организации деятельности на предприятиях сервиса обеспечивается чтением интерактивных лекций по 1 и 5 темам, проведением практических занятий по темам 2 и 7.

4.ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В ЗАЧЕТНЫХ ЕДИНИЦАХ С УКАЗАНИЕМ КОЛИЧЕСТВА АКАДЕМИЧЕСКИХ ЧАСОВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА КОНТАКТНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ С ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ (ПО ВИДАМ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ) И НА САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ РАБОТУ ОБУЧАЮЩИХСЯ.

Общая трудоемкость дисциплины составляет 6 зачётных единиц (216 часов).
Дисциплина предполагает изучение 11 тем.

№	Форма обучения	семестр	Общая трудоемкость		В том числе контактная работа с преподавателем				сам. работа	вид контроля
			в з.е.	в часах	всего	лекции	семинары, ПЗ	кур.раб/контр. раб		
1	Очная	7	6	216	108	48	58	2	81	Экзамен (27 часа)
2	Очно-заочная	8	3	108	36	14	22		72	Зачёт
		9	3	108	36	14	20	2	45	Экзамен (27 часа)
3	Заочная	7	2	72	8	2	6		64	
		8	3	108	12	4	8		92	Зачет (4 часа)
		9	1	36	2			2	25	Экзамен (9 часов)

Очная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
7 семестр								
1. Предприятие – основное звено экономики	14	8	4	4			6	УК-9--3.1
2. Предпринимательство и предпринимательская деятельность в РФ	14	8	4	4			6	УК-9 – 3.2 УК-9– В.1 ПК-7 – 3.1
3. Имущество и капитал предприятия. Основные фонды предприятия	14	8	4	4			6	УК-9 – 3.1 ПК-7 – 3.1
4. Оборотные средства предприятия	18	10	4	6			8	ПК-7 – 3.1
5. Трудовые ресурсы предприятия	18	10	4	6			8	ПК-7 – 3.2 ПК-7 – В.1
6. Прогнозирование и планирование – основа деятельности предприятия	14	8	4	4			6	УК-9 – В.2 ПК-7 – У.1

								ПК-7 – В.1
7. Издержки производства и себестоимость продукции	17	10	4	6			7	ПК-7 – 3.1 ПК-7 – В.1
8. Формирование цен на продукцию предприятия	17	10	4	6			7	УК-9 – В.2 ПК-7 – В.1
9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	20	12	6	6			8	ПК-7 – У.2 ПК-7 – В.2
10. Финансы предприятия	17	10	4	6			7	УК-9 – У.1 УК-9 – У.2
11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса	20	12	6	6			8	ПК-7 – В.1 ПК-7 – В.2
Курсовая работа	6	2				2		4
Экзамен	27						27	
Итого	216	108	48	58		2	27	81

Очно-заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
8 семестр								
1. Предприятие – основное звено экономики	16	4	2	2			12	УК-9--3.1
2. Предпринимательство и предпринимательская деятельность в РФ	18	6	2	4			12	УК-9 – 3.2 УК-9– В.1 ПК-7 – 3.1
3. Имущество и капитал предприятия. Основные фонды предприятия	20	6	2	4			14	УК-9 – 3.1 ПК-7 – 3.1
4. Оборотные средства предприятия	22	8	4	4			14	ПК-7 – 3.1
5. Трудовые ресурсы предприятия	22	8	4	4			14	ПК-7 – 3.2 ПК-7 – В.1
Зачет	10					4	6	
Всего в семестре	108	32	14	18		4	72	
9 семестр								
6. Прогнозирование и планирование – основа деятельности предприятия	10	4	2	2			6	УК-9 – В.2 ПК-7 – У.1 ПК-7 – В.1
7. Издержки производства и себестоимость продукции	10	4	2	2			6	ПК-7 – 3.1 ПК-7 – В.1
8. Формирование цен на продукцию предприятия	13	6	2	4			7	УК-9 – В.2 ПК-7 – В.1
9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	16	8	4	4			8	ПК-7 – У.2 ПК-7 – В.2
10. Финансы предприятия	13	6	2	4			7	УК-9 – У.1 УК-9 – У.2
11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса	13	6	2	4			7	ПК-7 – В.1 ПК-7 – В.2
Курсовая работа	6	2				2		4
Экзамен	27						27	
Всего в семестре	108	36	14	20		2	27	45

Итого	216	68	28	38	2	31	117	
--------------	------------	-----------	-----------	-----------	----------	-----------	------------	--

Заочная форма обучения

Наименование разделов и тем	Всего учебных занятий (час)	всего	Контактная работа обучающихся с преподавателем: (час)			контроль	Самостоятельная работа (час)	Код результата обучения
			занятия лекционного типа	занятия семинарского (практического) типа	курсовое проектирование			
7 семестр								
1. Предприятие – основное звено экономики	18	2	2				16	УК-9--3.1
2. Предпринимательство и предпринимательская деятельность в РФ				УК-9 – 3.2 УК-9– В.1 ПК-7 – 3.1				
3. Имущество и капитал предприятия. Основные фонды предприятия	18	2		2			16	УК-9 – 3.1 ПК-7 – 3.1
4. Оборотные средства предприятия	18	2		2			16	ПК-7 – 3.1
5. Трудовые ресурсы предприятия	18	2		2			16	ПК-7 – 3.2 ПК-7 – В.1
Всего в семестре	72	8	2	6			64	
8 семестр								
6. Прогнозирование и планирование – основа деятельности предприятия	16	2	2				14	УК-9 – В.2 ПК-7 – У.1 ПК-7 – В.1
7. Издержки производства и себестоимость продукции	16	2		2			14	ПК-7 – 3.1 ПК-7 – В.1
8. Формирование цен на продукцию предприятия	16	2	2				14	УК-9 – В.2 ПК-7 – В.1
9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия	18	2		2			16	ПК-7 – У.2 ПК-7 – В.2
10. Финансы предприятия	16	2		2			14	УК-9 – У.1 УК-9 – У.2
11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса	16	2		2			14	ПК-7 – В.1 ПК-7 – В.2
Зачет	10					4	6	
Всего в семестре	108	12	4	8		4	92	
9 семестр								
Курсовая работа	6	2			2		4	
Экзамен	30					9	21	
Всего в семестре	36	2			2	9	25	
Итого	216	22	6	14	2	13	181	

5. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ), СТРУКТУРИРОВАННОЕ ПО ТЕМАМ (РАЗДЕЛАМ).

Тема 1. Предприятие – основное звено экономики

Понятие, признаки и задачи предприятия в рыночной экономике. Типы предприятий. Структура предприятия. Типы и виды производственной структуры. Организация производственного процесса на предприятии. Внешняя и внутренняя среда предприятия.

Тема 2. Предпринимательство и предпринимательская деятельность в РФ.

Сущность и эволюция предпринимательства. Виды и формы предпринимательства. Организационно-правовые формы предприятий в Российской Федерации. Малый бизнес и особенности его функционирования в экономике страны.

Тема 3. Имущество и капитал предприятия. Основные фонды предприятия.

Экономическая сущность, классификация и стоимостная оценка основных фондов на предприятии. Износ, амортизация и воспроизводство основных фондов. Показатели и пути улучшения использования основных фондов на предприятии.

Тема 4. Оборотные средства предприятия.

Понятие, классификация и структура оборотных средств. нормирование оборотных средств. Показатели эффективности использования оборотных средств и пути ускорения оборачиваемости.

Тема 5. Трудовые ресурсы предприятия.

Рынок труда. Состав и структура персонала предприятия. Управление персоналом предприятия. Организация и нормирование труда. Оплата труда персонала.

Тема 6. Прогнозирование и планирование – основа стратегии деятельности предприятия.

Производственное планирование: принципы, методы. Виды планов. Бизнес-план предприятия.

Тема 7. Издержки производства и себестоимость продукции

Сущность и классификация издержек. Смета и калькуляция затрат. Теория оптимального объема выпуска продукции. Определение предельных издержек производства. Направления снижения издержек производства.

Тема 8. Формирование цен на продукцию предприятия.

Ценообразование: виды цен и порядок их расчета. Понятие цены. Функции цены. Виды цен. Формирование цены. Разновидности цен.

Тема 9. Инновационная и инвестиционная деятельность предприятия.

Инвестиционная и инновационная политика предприятия. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Природоохранная деятельность предприятия.

Тема 10. Финансы предприятия.

Сущность финансов предприятий и их функции. Денежные фонды и резервы предприятий. Финансовые ресурсы предприятий. Система управления финансами предприятия. Финансовые показатели деятельности предприятия. Оценка стоимости предприятия.

Тема 11. Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия и состояния его баланса

Прибыль предприятия: сущность и виды. Рентабельность предприятия и ее виды. Финансовое состояние предприятия.

5.1. Планы семинарских, практических, лабораторных занятий

Практическое занятие 1.

1. Предпринимательство, понятие, виды и формы, отличительные особенности.

2. Издержки производства, их состав и структура, роль в деятельности предприятия.
3. Задача.

На основе приведенных данных по предприятию необходимо рассчитать:
 объемы товарной и реализуемой продукции в стоимостном выражении в целом по предприятию;
 удельный вес выпуска изделий в процентах от общего объема товарной продукции.

Таблица 1 – Исходные данные

Наименование изделий	Количество, штуки	Цена единицы, рубли
Изделие А	4000	120
Изделие Б	2000	160
Изделие В	6000	240
Изделие Г	5000	180

Остатки нереализованной продукции на начало периода -220000 руб., на конец периода - 400000 руб.

Практическое занятие 2.

1. Предприятие, его понятие, виды и группы предприятий.
2. Финансовые ресурсы предприятия, их функции. Источники формирования финансовых ресурсов.
3. Задача.

На основе приведенных данных по предприятию необходимо рассчитать:
 среднегодовую стоимость основных производственных фондов в рублях;
 показатель фондоотдачи в рублях;
 указать факторы, которые влияют на показатель фондоотдачи.

Исходные данные

Наименование показателей	Величина показателя, руб
Объем товарной продукции	41200
Стоимость основных производственных фондов на начало года	18200
Среднегодовой ввод основных производственных фондов	2500
Среднегодовое выбытие основных фондов	1200

Практическое занятие 3.

1. Капитал, понятие, роль в предпринимательстве. Виды капитала.
2. Управление на предприятии, цели и задачи. Схемы управления.
3. Задача.

На основе приведенных данных по предприятиям необходимо рассчитать:
 показатель фондоотдачи в расчете на 1 рубль стоимости всех основных фондов и на 1 рубль активной части фондов;
 указать факторы, которые влияют на уровень фондоотдачи.

Исходные данные

В рублях

Наименование показателей	Предприятие А	Предприятие Б
Объем товарной продукции	420 000	360 000
Стоимость основных фондов – всего	120 000	90 000
В том числе: активной части	68 000	40 000

Практическое занятие 4.

1. Производственная структура предприятия, понятие, её формирование.
2. Планирование на предприятии, цели и задачи. Виды планов, их содержание.
3. Задача.

На основе приведенных данных рассчитать:
 общие издержки в руб.;
 средние издержки в расчете на единицу продукции;
 определить тенденции в изменении их уровня.

Исходные данные

Количество изделий, штуки	Постоянные издержки, рубли	Переменные издержки, рубли
–	1000	–
1000	1000	500
1500	1000	750
2000	1000	1000
2500	1000	1200
3000	1000	1400
3500	1000	1850

Практическое занятие 5.

1. Организационно-правовые формы предприятий в РФ, их характеристика.
2. Основные фонды, понятие, состав и структура. Виды оценки основных фондов.
3. Задача.

На основе приведенных данных по предприятию необходимо рассчитать:
 общую величину финансовых средств;
 собственные и заемные средства;
 структуру источников финансовых средств (в процентном отношении).

Исходные данные:

1. Уставный капитал – 80 000 руб.;
- Амортизация основных средств – 120 000 руб.;
- Денежные средства на расчетном счете – 50 000 руб.;
- Кредиты банка – 500 000 руб.

Практическое занятие 6.

1. Уставный капитал, порядок его формирования, роль и значение в функционировании предприятия.
2. Трудовой коллектив предприятия, его функции в рыночной экономике; состав и структура.
3. Задача.

На основе приведенных данных по малому предприятию, осуществляющему розничную торговлю, необходимо рассчитать:
 абсолютную сумму прибыли в рублях;
 рентабельность и срок окупаемости затрат (в месяцах)

Исходные данные

2. Объем валовой выручки за месяц, руб. - 450 000
- Стоимость закупаемой продукции, руб. - 200 000
- Аренда помещения, руб. - 18 000
- Фонд оплаты труда работников, руб. - 38 000
- Социальный налог (в % к фонду оплаты труда) - 26,0
- Косвенные накладные расходы (в % к фонду оплаты труда) - 25
- Коммерческие расходы (в % к производственной себестоимости) - 8,8

6. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ.

Одним из основных видов деятельности обучающегося является самостоятельная работа, которая включает в себя изучение лекционного материала, учебников и учебных пособий, первоисточников, подготовку сообщений, выступления на групповых занятиях, выполнение практических заданий. Методика самостоятельной работы предварительно разъясняется преподавателем и в последующем может уточняться с учетом индивидуальных особенностей студентов. Время и место самостоятельной работы выбираются студентами по своему усмотрению с учетом рекомендаций преподавателя. Самостоятельную работу над дисциплиной следует начинать с изучения программы, которая содержит основные требования к знаниям, умениям и навыкам обучаемых. Обязательно следует вспомнить рекомендации преподавателя, данные в ходе установочных занятий. Затем – приступить к изучению отдельных разделов и тем в порядке, предусмотренном программой. Получив представление об основном содержании раздела, темы, необходимо изучить материал с помощью учебника. Целесообразно составить краткий конспект или схему, отображающую смысл и связи основных понятий данного раздела и включенных в него тем. Затем полезно изучить выдержки из первоисточников. При желании можно составить их краткий конспект. Обязательно следует записывать возникшие вопросы, на которые не удалось ответить самостоятельно.

Для более полной реализации цели, поставленной при изучении тем самостоятельно, студентам необходимы сведения об особенностях организации самостоятельной работы; требованиям, предъявляемым к ней; а также возможным формам и содержанию контроля и качества выполняемой самостоятельной работы. Самостоятельная работа студента в рамках действующего учебного плана по реализуемым образовательным программам различных форм обучения предполагает самостоятельную работу по данной учебной дисциплине, включенной в учебный план. Объем самостоятельной работы (в часах) по рассматриваемой учебной дисциплине определен учебным планом.

В ходе самостоятельной работы обучающийся должен:

- освоить теоретический материал по изучаемой дисциплине (отдельные темы, отдельные вопросы тем, отдельные положения и т. д.);
- применить полученные знания и навыки для выполнения практических заданий.

Обучающийся, приступающий к изучению данной учебной дисциплины, получает информацию обо всех формах самостоятельной работы по курсу с выделением обязательной самостоятельной работы и контролируемой самостоятельной работы, в том числе по выбору. Задания для самостоятельной работы студента должны быть четко сформулированы, разграничены по темам изучаемой дисциплины, и их объем должен быть определен часами, отведенными в учебной программе.

Самостоятельная работа обучающихся должна включать:

- подготовку к аудиторным занятиям (лекциям, лабораторно-практическим);
- поиск (подбор) и изучение литературы и электронных источников информации по индивидуально заданной проблеме курса;
- самостоятельную работу над отдельными темами учебной дисциплины в соответствии с календарным планом;
- домашнее задание, предусматривающее завершение практических аудиторных работ;
- подготовку к зачету или экзамену;
- работу в студенческих научных обществах, кружках, семинарах и т.д.;
- участие в научной и научно-методической работе кафедры, факультета;
- участие в научных и научно-практических конференциях, семинарах.

6.1 Задания для углубления и закрепления приобретенных знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9 – 3.1	1. Провести анализ литературных источников по Т.1. и составить структурно-логическую схему «Типы предприятий»; 2. Внести в терминологический словарь следующие определения: «Индустрия красоты», «Моностудия», «Барбершоп», «Тренды».
	УК-9 – 3.2	1. С использованием Интернет-ресурсов проведите анализ периодических изданий в области индустрии моды и красоты и составьте их краткий обзор. Прочитать научную статью и сделать выводы: Куницына С.И. Анализ международного и российского рынков индустрии красоты. https://cyberleninka.ru/article/n/rossiyskiy-gynok-salonov-krasoty/viewer
ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.	ПК-7 – 3.1	1. С использованием рекомендуемых источников литературы раскройте требования к оценке эффективности хозяйственной деятельности предприятия в индустрии красоты и состояния его баланса
	ПК-7 – 3.2	1. Изучить рекомендуемую литературу и составить краткий конспект с отражением следующего вопроса: «Малый бизнес в индустрии красоты и особенности его функционирования в экономике страны».

6.2 Задания, направленные на формирование профессиональных умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9 – У.1	1. Провести анализ зарубежного опыта деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг и результаты анализа оформить в виде реферата. 2. С использованием информационно-поисковых систем провести сравнительный анализ российского и зарубежного опыта деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг и результаты представить в виде доклада оформленного презентационными материалами в программе Power Point;
	УК-9 – У.2	1. Возможности наблюдения как метода сбора информации крайне ограничены. С его помощью можно определить: <ul style="list-style-type: none"> а) приблизительную частоту наступления какого-либо простого события и его продолжительность; атмосферу, в которой проходит какой-либо процесс, явление, событие; б) приблизительное количество людей, находящихся в некоторый момент времени в каком-то помещении; приблизительный половозрастной состав участников какого-либо мероприятия; в) место расположения какого-либо объекта и возможных маршрутов его достижения; внешнее и внутреннее физическое состояние какого-либо объекта (магазина, офиса и т.п.) г) все ответы верны

ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.	ПК-7 – У.1	1.С применением правовой информационно-справочной системы ГАРАНТ предоставить краткий обзор основных нормативных документов, регламентирующих деятельность в области индустрии красоты;
	ПК-7 – У.2	1. Выберите правильный ответ. Потенциальный покупатель последовательно проходит следующие стадии поведения перед тем, как сделать покупку: 1. информации (конативную) => отношения (когнитивную) => поведения (аффективную) 2. знания (стимулирующую) => поведения (оценочную) => обучения (мотивировочную) 3. отношения (конативную) => информационную (аксиологическую) => поведения (рациональную) 4. понимания (обучения) => интереса (мотивирования) => знания (отношения) 5. информации (конативную) => отношения (аффективную) => поведения (конативную) 2. Решите ситуационную задачу: Фирма закупает товар по цене 400 руб., а продает по цене 450 руб., объем реализации - 300 ед. продукции. Если фирма понизит цену на 8%, то, сколько ед. товара ей нужно будет продать, чтобы сохранить прежний размер прибыли?

6.3 Задания, направленные на формирование профессиональных навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-1 способен осуществлять поиск, критический анализ и синтез информации, применять системный подход для решения поставленных задач.	УК-1 – В.1	1.Выполнить самостоятельное частное исследование на тему: «Особенности и основные тенденции развития предприятий индустрии красоты» сформировать гипотезу, обобщить результаты и сформулировать выводы.
	УК-1 – В.2	1. Выполнить научную работу под руководством преподавателя с проведением научного эксперимента на тему: «Индустрия красоты в современном медиакультурном пространстве».
ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг..	ПК-7 – В.1	1. Разработать программу маркетингового исследования рынка индустрии красоты в регионе.
	ПК-7 – В.2	1. Два косметических магазина 10 лет работают в большом городе. Стратегия магазина «Людмила» выражена следующим образом : «Для молодежи, которая любит экспериментировать в моде и хочет выглядеть сногшибательно, салон «Людмила» - место, где всегда можно купить супермодную косметику и прослушать курс макияжа». Владелица салона строит свою рекламную кампанию вокруг девиза «Людмила» - роковой шлягер этого лета. Магазин «Ева» придерживается совсем иной позиции: « Для зрелой женщины, желающей подчеркнуть женственность, «Ева» - салон, где вы найдете понимание, совет и новейшие достижения косметологов». Оба магазина – салон тратят на рекламу в летнем сезоне одинаковую сумму – по 5000 долларов. Из этой суммы каждый салон выделяет 1000 долларов – 20% рекламного бюджета- на разработку рекламы, написание текстов и оплату труда специалистов, организующих рекламную кампанию.

		<p>Остальные 4000 долларов «Лола» распределяет так, как указано в таблице.</p> <p>Бюджет рекламы салона «Лола»</p> <table border="1"> <tr> <th>Рекламо-распространитель</th> <th>Содержание и параметры рекламной активности</th> <th>Стоимость, доллар США</th> </tr> <tr> <td>Радиостанция «Рок каждый день»</td> <td>240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)</td> <td>1200 800 600 400</td> </tr> <tr> <td>«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс» (хит-парад) Местная молодежная газета</td> <td>160 рекламных объявлений 60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки</td> <td>1000</td> </tr> </table> <p><i>Вопросы и задания</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. В чем состоят различия стратегических позиций двух магазинов – салонов? Какова их клиентура, чем она отличается, насколько она может быть постоянной? 2. На чем вы рекомендуете концентрировать внимание адресатов рекламы «Евы»? 3. Составьте примерный рекламный план для «Евы». 	Рекламо-распространитель	Содержание и параметры рекламной активности	Стоимость, доллар США	Радиостанция «Рок каждый день»	240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)	1200 800 600 400	«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс» (хит-парад) Местная молодежная газета	160 рекламных объявлений 60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки	1000
Рекламо-распространитель	Содержание и параметры рекламной активности	Стоимость, доллар США									
Радиостанция «Рок каждый день»	240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)	1200 800 600 400									
«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс» (хит-парад) Местная молодежная газета	160 рекламных объявлений 60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки	1000									

7. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ТЕКУЩЕГО КОНТРОЛЯ И ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Паспорт фонда оценочных средств

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		ФОС для текущего контроля	ФОС для промежуточной аттестации
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать	Базовые экономические понятия, объективные основы функционирования экономики и поведения экономических агентов; УК-9 – 3.1	Тест	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.
		Экономические основы организации деятельности предприятия парикмахерских и косметических услуг; УК-9 – 3.2		
	Уметь	Анализировать информационно-аналитические источники для принятия обоснованных экономических решений при организации деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг; УК-9 – У.1	Реферат	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.
		Проводить анализ сложившейся ситуации на рынке, делать выводы и		

		принимать управленческие решения; УК-9 – У.2		
	Владеть	Методами финансового планирования профессиональной деятельности, использования экономических знаний в профессиональной практике; УК-9 – В.1	Практические задания	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.
		Основными инструментами для проведения маркетинговых исследований и ситуационного анализа. УК-9 – В.2		
ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.	Знать	Принципы формирования потребительского спроса и факторы его определяющие; ПК-7 – 3.1	Тест	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.
		Подходы к анализу систем качества продукции, услуг с целью обеспечения её конкурентоспособности. ПК-7 – 3.2		
	Уметь	Проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг; ПК-7 – У.1	Реферат	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.
		Проводить анализ конкурентной сферы отрасли. ПК-7 – У.2		
Владеть	Методами применения средств программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; ПК-7 – В.1	Практические задания	Вопросы к экзамену. Темы курсовых работ.	
	Технологиями моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции. ПК-7 – В.2			

Описание показателей и критериев оценивания компетенций на различных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Формируемая компетенция	Планируемые результаты обучения		Критерии оценивания результатов обучения			
			2	3	4	5
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	Знать	Базовые экономические понятия, объективные основы функционирования экономики и поведения экономических агентов; УК-9 – 3.1	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		Экономические основы основами организации деятельности предприятия парикмахерских и косметических услуг; УК-9 – 3.2				
	Уметь	Анализировать информационно-аналитические источники для принятия обоснованных экономических решений при организации деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг; УК-9 – У.1	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет
		Проводить анализ сложившейся ситуации на рынке, делать выводы и принимать управленческие решения; УК-9 – У.2				
	Владеть	Методами финансового планирования профессиональной деятельности, использования экономических знаний в профессиональной практике; УК-9– В.1	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет
		Основными инструментами для проведения маркетинговых исследований и ситуационного анализа. УК-9 – В.2				
ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспосо	Знать	Принципы формирования потребительского спроса и факторы его определяющие; ПК-7 – 3.1	Не знает	Частично знает	Знает	Отлично знает
		Подходы к анализу систем качества продукции, услуг с целью обеспечения её конкурентоспособности. ПК-7 – 3.2				
	Уметь	Проводить оценку состояния рынка постпродажных услуг;	Не умеет	Частично умеет	Умеет	Свободно умеет

бности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.		ПК-7 – У.1				
		Проводить анализ конкурентной сферы отрасли. ПК-7 – У.2				
	Владеть	Методами применения средств программного обеспечения анализа и количественного моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; ПК-7 – В.1	Не владеет	Частично владеет	Владеет	Свободно владеет
		Технологиями моделирования систем управления по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции. ПК-7 – В.2				

7.1. ФОС для проведения текущего контроля.

7.1.1. Задания для оценки знаний

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9 – 3.1	<p align="center">Тест</p> <p>1.Формы собственности в России – это: государственная и частная; государственная и акционерная; государственная, частная, муниципальная, смешанная; общенародная, индивидуальная, совместная, корпоративная.</p> <p>2.Капитал в зависимости от формы вложения – это: добавочный; предпринимательский; собственный; ссудный.</p> <p>3.Факторы, ограничивающие использование планирования в российской рыночной экономике, – это: чрезмерно высокая степень неопределенности на рынке; низкий уровень накопления капитала на предприятиях, в организациях; отсутствие эффективных юридических и этических норм поведения на рынке; национальные особенности.</p> <p>4.Виды предпринимательства – это: производственное; торгово-коммерческое; партнерство; финансовое;</p>

		<p>страховое.</p> <p>5.Уставный капитал организации в соответствии с положениями ГК РФ – это: имущество предприятия; активы предприятия; минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов; активы + обязательства предприятия.</p> <p>6.Техническая подготовка производства на предприятии – это: проведение прикладных исследований, связанных с совершенствованием изготавливаемой продукции, техники, технологии; проектирование новой продукции и модернизация ранее выпускавшейся; приобретение специального оборудования, инструментов, полуфабрикатов со стороны; подготовка и повышение квалификации кадров; разработка норм и нормативов, технологической, организационной структуры аппарата управления и информационного обеспечения; разработка новых конструкций машин, оборудования.</p> <p>7.Основные функции предприятия в рыночной экономике – это: продажа и поставка продукции потребителю; послепродажное обслуживание продукции; управление и организация труда; выполнение платежей в бюджет и другие фонды; соблюдение стандартов, нормативов, законов; установление цены на продукцию.</p> <p>8.Первоначальная оценка основных производственных фондов – это: цена приобретенных средств труда; совокупность затрат для строительства; совокупность затрат, необходимых для ввода их в действие.</p> <p>9. Типы организации промышленного производства – это: единичное производство; специализация и кооперирование; массовое производство; серийное производство; комбинирование.</p> <p>10.Применяемые в РФ критерии отнесения предприятий малого бизнеса: отраслевая принадлежность; объем выпускаемой продукции; максимально допустимая численность работающих; стоимость основных фондов.</p>
	УК -9 – 3.2	<p style="text-align: center;">Тест</p> <p>1.Оборотные средства предприятия – это: а) транспортные средства; б) оборотные производственные фонды и фонды обращения; в) оборотные фонды и готовую продукцию; г) фонды обращения и производственные запасы.</p> <p>2.Основные задачи, решаемые органами управления на предприятии – это: а) разработка и обоснование стратегического курса, доведение их до повседневных функций; б) конкретизация общих стратегических и текущих задач; в) набор и расстановка кадров; г) организация контроля за качеством и своевременностью исполнения заданий и обязанностей; д) оперативное регулирование деятельности предприятия и подразделений; е) подготовка законодательных документов.</p> <p>3.Субъекты рынка – это: а) физические лица;</p>

		<ul style="list-style-type: none"> б) юридические лица; в) иностранные физические и юридические лица; г) лица трудоспособного возраста. <p>4.Основные функции предприятия в условиях рынка – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) изготовление продукции, работ, услуг; б) продажа и поставка продукции потребителю, послепродажное обслуживание; в) управление и организация труда; г) выполнение платежей в бюджет, внебюджетные фонды; д) соблюдение законов, стандартов, нормативов; е) установление цены на продукцию. <p>5.Основой формирования номенклатурного плана производства является:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) рост потребности на конкретную продукцию; б) превышение уровня конкурентоспособности товара собственного производства над уровнем конкурентов; в) более высокая загрузка производственных мощностей. <p>6.С экономической точки зрения собственность – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) общественная форма присвоения вещей, прежде всего, средств производства; б) экономическая категория, отражающая отношения между людьми по поводу присвоения вещей; в) отношения присвоения, отчуждения, пользования, владения, распоряжения имуществом; г) отношения между людьми. <p>7.Фондоотдача – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) объем продукции на 1 руб. стоимости основных фондов; б) стоимость продукции на одного работающего; в) стоимость фондов на единицу продукции; <p>8.Типы применяемых организационных структур управления предприятием:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) линейная; б) функциональная; в) линейно-функциональная; г) матричная; д) смешанная; е) простая линейная. <p>9.Характерные признаки, присущие предпринимательству, – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) самостоятельность, инициативность; б) динамичность; в) ответственность; г) риск; д) активный поиск решений; е) инертность мышления. <p>10.Формы собственности в России – это:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) государственная и частная; б) государственная и акционерная; в) государственная, частная, муниципальная, смешанная; г) общенародная, индивидуальная, совместная, корпоративная;
<p>ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности,</p>	<p>ПК-7 – 3.1</p>	<p style="text-align: center;">Тест</p> <p>1. Денежное выражение средств производства, которые функционируют в одном производственном цикле – это...</p> <ul style="list-style-type: none"> а) основные фонды; б) оборотные фонды; в) производственные запасы; <p>2. При недостатке собственных оборотных средств их можно пополнить за счет:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) прибыли; б) кредита; в) резервного фонда;

<p>скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.</p>		<p>г) обязательного медицинского страхования; д) обязательного социального страхования.</p> <p>3. При складской форме снабжения производственный запас не включает...</p> <p>а) текущий; б) страховой; в) подготовительный.</p> <p>4. Величина текущего запаса зависит от...</p> <p>а) времени подготовки материалов и запасных частей к использованию; б) периодов времени между поставками; в) неритмичной отгрузки материалов поставщиками; г) сбоев в работе транспорта.</p> <p>5. Норматив оборотных средств на спецодежду и форменную одежду зависит от...</p> <p>а) качества поставок; б) периода времени между поставками; в) численности работников, получающих спецодежду и фирменную одежду.</p> <p>6. Основные показатели использования оборотных средств:</p> <p>а) фондоотдача; б) коэффициент оборачиваемости; в) фондоемкость; г) рентабельность; д) скорость оборота.</p> <p>7. Фонд денежных средств предприятия, авансированный в оборотные производственные фонды и фонды обращения для обеспечения непрерывности производства, называется...</p> <p>а) основным; б) основным производственным; в) основным непроизводственным; г) оборотными средствами.</p> <p>8. Величина в днях, соответствующая минимальному научно обоснованному объему запасов, – это...</p> <p>а) транспортный запас; б) норма оборотных средств; в) технологический запас; г) производственный запас.</p> <p>9. Минимально необходимая сумма денежных средств, обеспечивающих непрерывность работы предприятия, называется...</p> <p>а) производственным запасом; б) нормативом оборотных средств; в) технологическим запасом; г) транспортным запасом.</p> <p>10. Время, необходимое для подготовки материалов и запасных частей к производству, это ...</p> <p>а) подготовительный запас; б) технологический запас; в) производственный запас; г) страховой запас.</p>
	<p>ПК -7 – 3.2</p>	<p>1. Что такое труд?</p> <p>а) Это выполнение отдельным работником определенной трудовой операции. б) Это целесообразная деятельность человека. в) Это выполнение трудовой операции коллективом. г) Это выполнение каких-то трудовых операций с помощью машин. д) Это выполнение какой-то работы с целью получения вознаграждения.</p> <p>2. Что такое производительность труда?</p>

		<p>а) Это отношение валовой продукции к товарной.</p> <p>б) Это способность конкретного труда производить определенное количество потребительной стоимости в единицу рабочего времени.</p> <p>в) Это отношение прибыли к себестоимости продукции.</p> <p>г) Это отношение стоимости валовой продукции к фонду оплаты труда.</p> <p>д) Это сумма выручки к количеству прямых затрат труда.</p> <p>3. Трудоемкость продукции определяется как:</p> <p>а) Отношение затрат труда к произведенной продукции.</p> <p>б) Отношение затрат труда к площади посева.</p> <p>в) Отношение всех затрат в денежном выражении на затраты труда.</p> <p>г) Отношение затрат труда к сумме валового дохода.</p> <p>д) Отношение затрат труда к объему реализованной продукции.</p> <p>4. Персонал предприятия — это:</p> <p>а) Постоянные работники, которые получили необходимую подготовку и имеют практический опыт и навыки в работе.</p> <p>б) Работники, которые имеют значительный стаж работы на предприятии.</p> <p>в) Работники, которые имеют высокий уровень квалификации.</p> <p>г) Промышленно-производственный персонал предприятия.</p> <p>д) Работники административно-управленческого предприятия.</p> <p>5. Профессия характеризует:</p> <p>а) Совокупность определенных теоретических знаний и практических навыков по определенному виду трудовой деятельности.</p> <p>б) Возможность освоения смежной специальности.</p> <p>в) Вид трудовой деятельности.</p> <p>г) Стаж работы на данном предприятии.</p> <p>д) Уровень квалификации работника.</p> <p>6. Квалификация — это:</p> <p>а) Совокупность социальных знаний и практических навыков, которые определяют подготовленность работника выполнять профессиональные функции определенной сложности.</p> <p>б) Владение дополнительными знаниями для выполнения соответствующего объема работ.</p> <p>в) Категория, которая отражает повышение качества выполняемых работ.</p> <p>г) Категория, которая отражает повышенную сложность выполняемого труда.</p> <p>д) Категория, которая отражает относительно узкий вид работ и требует дополнительных специфических знаний.</p> <p>7. Явочная численность работников включает:</p> <p>а) Всех работников, которые явились на работу.</p> <p>б) Работников, которые числятся по списку.</p> <p>в) Число работников, отражающих плановую потребность.</p> <p>г) Численность постоянных работников.</p> <p>д) Численность работников административно-управленческого и обслуживающего персонала.</p> <p>8. Среднесписочная численность работников за месяц определяется:</p> <p>а) Путем суммирования списочного состава работников за все дни месяца и деления на число календарных дней в месяце.</p> <p>б) Как среднеарифметическая величина показателей среднесписочной численности за все дни месяца.</p>
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>в) Делением фактически отработанных человеко-дней за месяц на количество дней работы предприятия в этом же периоде.</p> <p>г) Суммированием списочного состава работников за год и делением на двенадцать месяцев.</p> <p>д) Месячной потребностью работников по плану.</p> <p>9. Кадровая политика предприятия — это:</p> <p>а) Совокупность работников разных категорий и перспективы изменения ее структуры.</p> <p>б) Система мероприятий по обеспечению каждого рабочего места персоналом соответствующей профессии, специальности и квалификации.</p> <p>в) Система подготовки руководителей наиболее высокой квалификации.</p> <p>г) Система мероприятий, направленных на решение социальных проблем коллектива.</p> <p>д) Обеспечение систематического повышения квалификации кадров.</p> <p>10. Внешними источниками набора персонала являются:</p> <p>а) Региональные биржи труда и контракты с учебными заведениями.</p> <p>б) Переподготовка своих работников.</p> <p>в) Вакансии на предприятии.</p> <p>г) Обучение учащихся на предприятии.</p> <p>д) Учеба обучающихся по направлениям от предприятия.</p>
--	--	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Критерии оценки теста:

Количество ошибок	Оценка
0-1	Отлично
1-3	Хорошо
3-7	Удовлетворительно
более 7-ми ошибок	Неудовлетворительно

7.1.2. Задания для оценки умений

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9– У.1	<p align="center">Темы рефератов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предпринимательство, понятие, его виды и значение в рыночной экономике. 2. Собственность, понятие и ее виды в РФ. 3. Имущество предприятия, понятие и его виды. Порядок формирования имущества. 4. Капитал, понятие и его виды (резервный, уставный, добавочный). 5. Организационно-правовые формы предприятий в РФ, их характеристика. 6. Малые предприятия в РФ, понятие, их виды. 7. Некоммерческие организации в РФ, их виды и порядок создания. 8. Ценные бумаги, понятие и их виды. 9. Учредительные документы, основные разделы и содержание. 10. Порядок регистрации юридического лица в соответствии с Гражданским Кодексом РФ.
	УК-9– У.2	<p align="center">Темы рефератов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Реорганизация и ликвидация юридического лица, варианты их реализации.

		<p>2. Дочерние и зависимые общества и товарищества.</p> <p>3. Основные фонды предприятия, состав и структура.</p> <p>4. Оборотные средства предприятия, состав, основные элементы, порядок их формирования.</p> <p>5. Персонал предприятия, его профессионально-квалификационная структура.</p> <p>6. Мотивация и стимулирование труда работников на предприятии.</p> <p>7. Рынок труда, занятость, безработица.</p> <p>8. Производственная структура предприятия, её характеристика.</p> <p>9. Организационная структура предприятия, ее особенности в условиях рынка.</p> <p>10. Организация управления производством на предприятии, цели и задачи, схемы управления.</p>
<p>ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.</p>	ПК-7 – У.1	<p style="text-align: center;">Темы рефератов</p> <p>1. Экономическая стратегия предприятия, ее содержание.</p> <p>2. Типы хозяйственных стратегий.</p> <p>3. Маркетинговая и товарная стратегия, порядок их разработки.</p> <p>4. Производственная программа и производственная мощность, их взаимосвязь. Порядок расчёта.</p> <p>5. Прогнозирование и планирование деятельности предприятия, цели и задачи, содержание.</p> <p>6. Бизнес-план предприятия, основные разделы, порядок разработки.</p> <p>7. Издержки производства, понятие, состав, порядок их формирования. Экономические и бухгалтерские издержки.</p> <p>8. Себестоимость продукции, её понятие.</p> <p>9. Цена, ее роль и значение в рыночной экономике. Виды цен.</p> <p>10. Качество и конкурентоспособность продукции, показатели оценки.</p> <p>11. Стандартизация и сертификация продукции.</p>
	ПК-7 – У.2	<p style="text-align: center;">Темы рефератов</p> <p>1. Природоохранная деятельность предприятия, цели и задачи. Экологический паспорт предприятия.</p> <p>2. Внешнеэкономическая деятельность предприятия, цели и задачи.</p> <p>3. Инновационная деятельность предприятия, цели и задачи.</p> <p>4. Инвестиции, их виды, характеристика. Роль и значение в деятельности предприятия.</p> <p>5. Инвестиционная деятельность предприятия, ее содержание.</p> <p>6. Финансовые ресурсы предприятия, понятие и источники формирования.</p> <p>7. Финансовый план предприятия, его содержание.</p> <p>8. Выручка, доходы, прибыль предприятия, порядок их расчета.</p> <p>9. Планирование прибыли на предприятии. Направления распределения прибыли.</p> <p>10. Баланс предприятия, его понятие, роль и значение в экономике предприятия.</p> <p>11. Банкротство предприятия, понятие, критерии оценки.</p> <p>12. Риски в предпринимательской деятельности, методы их оценки.</p>

Критерии оценки учебных действий обучающихся (выступление с докладом, реферат по обсуждаемому вопросу)

Оценка	Характеристики ответа обучающегося
Отлично	<p>обучающийся глубоко и всесторонне усвоил проблему;</p> <p>- уверенно, логично, последовательно и грамотно его излагает;</p> <p>- опираясь на знания основной и дополнительной литературы, тесно привязывает усвоенные научные положения с практической деятельностью;</p> <p>- умело обосновывает и аргументирует выдвигаемые им идеи;</p> <p>- делает выводы и обобщения.</p>

Хорошо	<p>обучающийся твердо усвоил тему, грамотно и по существу излагает ее, опираясь на знания основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - не допускает существенных неточностей; - увязывает усвоенные знания с практической деятельностью; - аргументирует научные положения; - делает выводы и обобщения.
Удовлетворительно	<p>тема раскрыта недостаточно четко и полно, то есть Обучающийся освоил проблему, по существу излагает ее, опираясь на знания только основной литературы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - допускает несущественные ошибки и неточности; - испытывает затруднения в практическом применении знаний; - слабо аргументирует научные положения; - затрудняется в формулировании выводов и обобщений.
Неудовлетворительно	<p>обучающийся не усвоил значительной части проблемы;</p> <ul style="list-style-type: none"> - допускает существенные ошибки и неточности при рассмотрении ее; - испытывает трудности в практическом применении знаний; - не может аргументировать научные положения; - не формулирует выводов и обобщений.

7.1.3 Задания для оценки владений, навыков

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание												
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9 – В.1	<p style="text-align: center;">Практические задания</p> <p>1. Два косметических магазина 10 лет работают в большом городе. Стратегия магазина «Людмила» выражена следующим образом : «Для молодежи, которая любит экспериментировать в моде и хочет выглядеть сногшибательно, салон «Людмила» - место, где всегда можно купить супермодную косметику и прослушать курс макияжа». Владелица салона строит свою рекламную кампанию вокруг девиза «Людмила» - роковой шлягер этого лета.</p> <p>Магазин «Ева» придерживается совсем иной позиции: « Для зрелой женщины, желающей подчеркнуть женственность, «Ева» - салон, где вы найдете понимание, совет и новейшие достижения косметологов».</p> <p>Оба магазина – салон тратят на рекламу в летнем сезоне одинаковую сумму – по 5000 долларов. Из этой суммы каждый салон выделяет 1000 долларов – 20% рекламного бюджета- на разработку рекламы, написание текстов и оплату труда специалистов, организующих рекламную кампанию.</p> <p>Остальные 4000 долларов «Лола» распределяет так, как указано в таблице.</p> <p style="text-align: center;">Бюджет рекламы салона «Лола»</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>Рекламо-распространитель</th> <th>Содержание и параметры рекламной активности</th> <th>Стоимость, доллар США</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Радиостанция «Рок каждый день»</td> <td>240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)</td> <td>1200 800 600 400</td> </tr> <tr> <td>«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс»</td> <td>160 рекламных объявлений</td> <td>1000</td> </tr> <tr> <td>Местная молодежная</td> <td>60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Рекламо-распространитель	Содержание и параметры рекламной активности	Стоимость, доллар США	Радиостанция «Рок каждый день»	240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)	1200 800 600 400	«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс»	160 рекламных объявлений	1000	Местная молодежная	60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки	
		Рекламо-распространитель	Содержание и параметры рекламной активности	Стоимость, доллар США										
		Радиостанция «Рок каждый день»	240 рекламных объявлений (плюс спонсирование субботней передачи «Ритмы моды»)	1200 800 600 400										
«Программа 2» (хит-парад) Радио «Плюс»	160 рекламных объявлений	1000												
Местная молодежная	60 рекламных объявлений 4 объявления по 0,5 стр. каждое, с купонами на льготные покупки													

		<p>газета</p> <p><i>Вопросы и задания</i></p> <p>1. В чем состоят различия стратегических позиций двух магазинов – салонов? Какова их клиентура, чем она отличается, насколько она может быть постоянной?</p> <p>2. На чем вы рекомендуете концентрировать внимание адресатов рекламы «Евы»?</p> <p>3. Составьте примерный рекламный план для «Евы».</p>
	УК-9– В.2	<p>1. В рекламное агентство обратился заказчик, сообщивший, что у него есть для продажи крупные партии следующих товаров:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ролики спортивные; • Конфеты Ассорти; • Наборы цветных карандашей; • Наборы для сауны; • Комплекты для новорожденных; • Компьютеры и комплектующие; • Минеральная вода; • Учебную литературу по юридическим специальностям; • Кирпич силикатный. <p>На вопросы сотрудника агентства, каким потребителям рекламодаделец собирается продавать свои товары и какие носители рекламы использовать, заказчик предложил, чтобы агентство само разработало соответствующие предложения.</p> <p>Представьте, что вы сотрудник рекламного агентства и вам предложено заняться рекламной кампанией одного из указанных выше видов товаров. Выберите любой из них.</p> <p><i>Вопросы и задания</i></p> <p>1. По каким критериям и какие категории, целевые группы потенциальных потребителей- адресатов рекламы вы предлагаете для рекламы выбранного вами товара?</p> <p>2. Какие носители рекламы вы считаете целесообразным задействовать (в том числе как основные и как вспомогательные) и рекомендовать заказчику для размещения рекламы?</p> <p>3. В каких местах, на какой территории вы планируете размещать эту рекламу?</p>
<p>ПК-7</p> <p>Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг..</p>	ПК-7 – В.1	<p style="text-align: center;">Практические задания</p> <p>1. Организаторы международной текстильной выставки в Гонконге предлагали целому ряду крупных российских предприятий представить свою продукцию бесплатно, с условием подготовки образцов и спецификаций с отпускными ценами. Однако реально в ней приняли участие только один производитель (АО « Павлово – Посадские платки») и фирма «Квинтет»- дилер крупнейшего в Европе ПО «Химволокно» (г. Энгельс).</p> <p>Отечественные производители, несмотря на падение спроса на текстиль в 1993 г. на 38% , не проявили активности, объясняя это высокими (30%) таможенными пошлинами на ацетатные нити, отличиями европейских стандартов по ширине ткани (150см) от отечественных (90см). Знакомы они и с претензиями зарубежных импортеров в связи с нарушениями сроков поставок.</p> <p>За три дня выставки только на стенде « Квинтета» прошло около 40 переговоров с потенциальными покупателями из Южной Кореи, Тайваня, Гонконга, Австралии, Германии, Венгрии, Австрии, США. Их основным предметом были российские ацетатные, триацетатные, ацетатно- полиамидные нити, полиэфир и вискоза.</p> <p><i>Вопросы и задания</i></p> <p>1. Чем выставка оказалась полезной для участвовавших в ней российских фирм?</p>

		<p>2.Какие ошибки допустили фирмы, не принявшие участие в выставке?</p> <p>3.Какой план работ по подготовке к участию в следующей международной выставке вы бы предложили отечественным производителям текстиля.</p>
	ПК-7 – В.2	<p style="text-align: center;">Практические задания</p> <p>1.В Саратове было создано российско-японское совместное предприятие по производству современных цветных телевизоров. Иностранцы заинтересованы в проникновении на емкий рынок России, местные учредители планировали поправить свои финансовые дела, обеспечить устойчивость предприятия, закрепить свои кадры.</p> <p>К концу года, с выпуском первой продукции между учредителями возник конфликт. Японцы узнали, что их местные партнеры продают получаемые ими телевизоры не через фирменную торговую сеть, как предполагалось в контракте, а в коммерческие магазины и гораздо дороже обусловленной цены. У обеих сторон нашлись и другие претензии, в том числе из-за нечеткости, противоречивости формулировок учредительных документов. В итоге японская сторона прекратила поставку комплектующих деталей для сборки телевизоров. Предприятие оказалось на грани распада.</p> <p>Вопросы и задания</p> <p>1.В чем состоят внутренние причины кризиса этого совместного предприятия;</p> <p>2.Какие возможности существуют для достижения согласия между партнерами и для возобновления хозяйственной и рыночной деятельности;</p> <p>3.В случае если противоречия не удастся разрешить по доброй воле самих участников СП, целесообразно ли вмешательство местных органов власти и если «да», то в чем оно могло состоять.</p>

Критерии оценки учебных действий обучающихся на практических занятиях

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	Обучающийся самостоятельно и правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано изложил свое решение.
Хорошо	Обучающийся самостоятельно и в основном правильно решил учебно-профессиональную задачу, уверенно, логично, последовательно и аргументировано изложил свое решение.
Удовлетворительно	Обучающийся в основном решил учебно-профессиональную задачу, допустил несущественные ошибки, слабо аргументировал свое решение.
Неудовлетворительно	Обучающийся не решил учебно-профессиональную задачу.

7.2 ФОС для проведения промежуточной аттестации.

Темы курсовых работ

УК-9 – 3.1, УК-9 – 3.2, УК-9 – У.1, УК-9 – У.2, УК-9– В.1, УК-9 – В.2
ПК-7 – 3.1, ПК-7 – 3.2, ПК-7 – У.1, ПК-7 – У.2, ПК-7– В.1, ПК-7 – В.2

- 1.Исследование деятельности организации по оказанию парикмахерских услуг.
- 2.Парикмахерская как предприятие сферы услуг.
- 3.Особенности деятельности парикмахерских предприятий как составляющей сферы услуг.

- 4.Состояние современного рынка парикмахерских и косметических услуг, тенденции развития.
- 5.Эффективность использования основных производственных фондов предприятия парикмахерских и косметических услуг.
- 6.Анализ экономической деятельности предприятия по оказанию парикмахерских и косметических услуг (на примере).
- 7.Совершенствование технической оснащенности предприятий парикмахерских и косметических услуг (на примере)..
- 8.Пути повышения финансовой устойчивости на рынке оказания парикмахерских и косметических услуг (на примере).
- 9.Резервы роста повышения финансово-хозяйственной деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг (на примере).
- 10.Организационно-правовые формы хозяйствования предприятий парикмахерских и косметических услуг.
- 11.Современные формы оплаты труда в коммерческих организациях на рынке парикмахерских и косметических услуг;
- 12.Состав и структура основных и оборотных средств в предприятиях парикмахерских и косметических услуг.
- 13.Форма и система оплаты труда на предприятиях парикмахерских и косметических услуг.
- 14.Оценка конкурентоспособности организации на рынке косметических услуг(на примере предприятия);
15. Повышение мотивации труда работников предприятий парикмахерских и косметических услуг.
- 16.Резервы роста прибыли, доходности и рентабельности предприятий парикмахерских и косметических услуг.
- 17.Современное состояние и перспективы развития малого предприятия, занятого в сфере услуг (на примере организации, фирмы).
- 18.Система управления инвестиционной деятельностью на предприятиях парикмахерских и косметических услуг.
- 19.Ценовая политика предприятия парикмахерских и косметических услуг.
20. Организация деятельности предприятия парикмахерских услуг.
- 21.Планирование стратегии развития предприятия парикмахерских и косметических услуг
22. Основные показатели эффективности функционирования предприятий парикмахерских и косметических услуг
- 23.Сущность и основное содержание инвестиций на предприятиях парикмахерских и косметических услуг
24. Основы бизнес-планирования предприятия сферы услуг.

Критерии оценки курсовой работы

Оценка	Характеристики ответа студента
Отлично	курсовая работа выполнена в полном объеме; используется основная литература по проблеме, работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, оформлена с соблюдением установленных правил; студент свободно владеет теоретическим материалом, безошибочно применяет его при решении задач, сформулированных в задании; на все вопросы дает правильные и обоснованные ответы, убедительно защищает свою точку зрения.
Хорошо	курсовая работа выполнена в полном объеме; работа отличается глубиной проработки всех разделов содержательной части, оформлена с соблюдением установленных правил; студент твердо владеет теоретическим материалом, может применять его самостоятельно или по указанию преподавателя; на большинство вопросов даны правильные ответы, защищает свою точку зрения

	достаточно обосновано.
Удовлетворительно	курсовая работа выполнена в основном правильно, но без достаточно глубокой проработки некоторых разделов; студент усвоил только основные разделы теоретического материала и по указанию преподавателя (без инициативы и самостоятельности) применяет его практически; на вопросы отвечает неуверенно или допускает ошибки, неуверенно защищает свою точку зрения.
Неудовлетворительно	курсовая работа представлена с существенными замечания к содержанию и оформлению; студент не может защитить свои решения, допускает грубые фактические ошибки при ответах на поставленные вопросы или вовсе не отвечает на них.

7.2.1. Задания для оценки знаний к экзамену.

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.	УК-9 – 3.1	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Предмет, методы и задачи курса «Экономика и организация деятельности предприятий парикмахерских и косметических услуг». 2. Понятие и виды организаций (предприятий), функции и цели в современных условиях. 3. Классификация организаций (предприятий) и их характеристика. 4. Организационно-правовые формы организаций. 5. Внутренняя и внешняя среда предприятия. 6. Амортизация и износ основного капитала. 7. Показатели наличия, движения, состояния и использования основных фондов. 8. Дайте характеристику субъектов инвестиционной деятельности. 9. Производственная мощность предприятия. 10. Оборотный капитал предприятия: понятие, состав и структура. 11. Методы определения потребности в оборотных средствах и показатели оборачиваемости. 12. Перечислите основные объекты инвестиционной деятельности. 13. Персонал организации, его структура и движение. 14. Определение потребности в персонале и планирование его численности. 15. Производительность труда на предприятии. 16. Сущность заработной платы, принципы и методы ее исчисления планирования. 17. Расходы, затраты и издержки предприятия. 18. Что такое оборотный капитал и чем он отличается от основного капитала? 19. Дайте определение понятию «трудовые ресурсы» применительно к предприятию.
	УК-9 – 3.2	<p align="center">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Организация — юридическое лицо, его признаки. 2. Классификация организаций по признакам. 3. Развитие предприятий парикмахерских и косметических услуг в России в начале XXI века. 4. Классификация организаций по организационно-правовым формам деятельности. 5. Формы и виды предпринимательства в парикмахерской и косметической сфере. 6. Порядок образования и ликвидации субъектов хозяйствования. 7. Показатели, характеризующие состояние основных фондов.

		<p>8. Амортизация основных фондов. Функции амортизации. 9. Показатели, характеризующие эффективность использования основных фондов 10. Назовите права и обязанности инвесторов. 11. Из каких видов имущества состоит оборотный капитал? 12. Какие составляющие оборотного капитала относятся к нормируемым оборотным средствам и ненормируемым оборотным средствам? 13. Какие задачи управления оборотным капиталом стоят перед предприятием? 14. Какие категории персонала выделяют в РФ? 15. По каким признакам можно классифицировать состав трудовых ресурсов предприятия? 16. Какие экономические показатели характеризуют движение персонала? 17. Перечислите известные вам показатели производительности труда. 18. Какие методы применяются для определения потребности предприятия в персонале? 19. Какие факторы обеспечивают рост производительности труда на предприятии? 20. Производительность труда на предприятии.</p>
<p>ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.</p>	<p>ПК-7 – 3.1</p>	<p style="text-align: center;">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. «Коммерческая тайна» организации, и каковы способы ее защиты 2. Акционерное общество как особая форма коллективного предпринимательства 3. Альтернативная, меновая, потребительная и рыночная стоимость товаров 4. Бюджет предприятия 5. Виды доходов коммерческой организации 6. Виды прибыли и распределение чистой прибыли организации 7. Внешней среда организации, факторы прямого и косвенного воздействия 8. Жизненный цикл инновации. Особенности инновационного мышления. 9. Жизненный цикл товара и его этапы 10. Износ и его виды 11. Инвестиционная деятельность и инвестиционный проект 12. Информация как ресурс организации 13. Источники образования прибыли. Факторы, влияющие на величину прибыли 14. Капитал коммерческой организации и его виды 15. Качество продукции и ее показатели 16. Классификация издержек обращения по экономическим элементам и статьям затрат. 17. Маркетинговые исследования, их виды и этапы проведения. 18. Нормирование оборотных средств 19. Оборотные средства и их классификация 20. Организация и нормирование труда 21. Основные виды стоимости коммерческой организации. 22. Основные организационно-правовые формы коммерческих организаций. 23. Основные разделы плана экономического и социального развития предприятия. 24. Показатели движения основных фондов 25. Управление финансами предприятия <p style="text-align: center;">Перечень вопросов</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Абсолютная и относительная экономия (перерасход) издержек обращения 2. Бизнес-план - основная форма внутрифирменного планирования
	<p>ПК-7 – 3.2</p>	

		<p>3. Виды рисков коммерческой организации и способы их снижения.</p> <p>4. Внутренняя среда организации и ее основные переменные</p> <p>5. Жизненный цикл организации</p> <p>6. Инновационный процесс, и его основные этапы (жизненный цикл инновации).</p> <p>7. Калькуляция себестоимости и ее значение</p> <p>8. Нематериальные активы организации</p> <p>9. Основные виды налогов и налоговых проверок</p> <p>10. Основные способы начисления амортизации</p> <p>11. Основные стратегии и методы ценообразования</p> <p>12. Основные факторы и источники снижения себестоимости продукции.</p> <p>13. Основные фонды и их классификация</p> <p>14. Основные этапы создания организации</p> <p>15. Персонал организации и его категории</p> <p>16. Планирование: виды и принципы планирования</p> <p>17. Показатели эффективности инвестиционного проекта</p> <p>18. Показатели эффективности использования оборотных средств</p> <p>19. Производительностью труда, и способы ее расчета</p> <p>20. Пути снижения себестоимости</p> <p>21. Рентабельность. Виды рентабельности.</p> <p>22. Ресурсный и экономический потенциал организации, и его основные элементы</p> <p>23. Структура бизнес-плана</p> <p>24. Сущность внутрифирменного планирования. Преимущества планирования.</p> <p>25. Сущность и виды маркетинга. Функции маркетинговой системы.</p> <p>26. Сущность и виды экономического анализа</p> <p>27. Управление и основные принципы управления организацией</p> <p>28. Формы и системы заработной платы</p>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

7.2.2. Задания для оценки умений к экзамену.

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<p>УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</p>	<p>УК-9 – У.1</p>	<p align="center">Перечень заданий</p> <p>1. Определить организационно-правовую форму предприятия имеющая следующее определение: «Предприятие, в котором наряду с участниками, осуществляющими от его имени предпринимательскую деятельность и отвечающими по его обязательствам своим имуществом, имеется один или несколько участников, связанных с его деятельностью, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающие участие в осуществлении предпринимательской деятельности»:</p> <p>а) акционерное общество; б) общество с дополнительной ответственностью; в) полное товарищество; г) общество с ограниченной ответственностью; д) товарищество на вере; е) потребительский кооператив; ж) объединение юридических лиц.</p> <p>2. Укажите расходы, ошибочно включенные в смету расходов на содержание и эксплуатацию оборудования:</p> <p>а) заработная плата вспомогательных рабочих; б) амортизация оборудования; в) двигательная энергия; г) заработная плата работников цеховой лаборатории.</p>

	УК-9 – У.2	<p style="text-align: center;">Перечень заданий</p> <p>1. При какой системе оплаты труда заработная плата устанавливается сразу на весь объем работ без деления по операциям: а) повременно-премиальная; б) аккордная; в) косвенно-сдельная.</p> <p>2. Установите соответствие между приведенными ниже показателями, которые характеризуют эффективность использования оборотных средств: а) прибыль, рентабельность производства; б) фондоотдача, фондоемкость продукции, фондовооруженность труда; в) коэффициент оборачиваемости, средняя продолжительность одного оборота; г) уровень отдачи оборотных средств.</p>
<p>ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.</p>	ПК-7 – У.1	<p style="text-align: center;">Перечень заданий</p> <p>1. Определить норматив оборотных средств в незавершенном производстве, оборачиваемость. Если известно, что выпуск продукции за год 10 тыс.ед.(V), себестоимость 80 руб. (с/с), цена изделия на 25% превышает его себестоимость, среднегодовой остаток 50 тыс. руб.(Оср) Длительность производственного цикла 5 дней (Тц), коэффициент нарастания затрат 0,5 (Кн). Решение: Норматив незавершенного производства: $Nн.пр. = Tц * Кн * (V * с/с) / Tп$ $Nн.пр. = 5 * 0,5 * 1000 * 80 / 360 = 5555,5 \text{ руб.}$ Коэффициент оборачиваемости (по цене) $Коб = Q / Оср = 10000 * 100 / 50000 = 20$ Длительность одного оборота $Д = Tп / Коб = 360 / 20 = 18 \text{ дней}$ Коэффициент закрепления $Кзакр = 1 / Коб = 1 / 20 = 0,05$.</p> <p>Для единичного и мелкосерийного производства норматив оборотных средств на создание запасов незавершенного производства (Ннп) по каждому изделию определяется по формуле: $Nнп = Tц * Кн * Вод$, где Тц – длительность производственного цикла изготовления изделия; Кн – коэффициент нарастания затрат; Вод– однодневный выпуск изделий по производственной себестоимости.</p> <p>Длительность одного оборота (Доб) определяется по формуле: $Доб = Tп / Коб$, где Тп– число дней в анализируемом периоде.</p> <p>Коэффициент оборачиваемости (Коб) характеризует количество оборотов, совершенных оборотными средствами за определенный период: $Коб = Qр / Оср$, где Qр – объем выпущенной (реализованной, товарной, валовой, чистой и т.д.) продукции; Оср– средний размер (средние остатки) оборотных средств.</p> <p>Коэффициент закрепления оборотных средств является обратным коэффициенту оборачиваемости и показывает количество</p>

		<p>оборотных средств для получения одного рубля реализованной продукции: $Kз = 1 / Kоб = Oср / Qр$ Средний размер оборотных средств определяется по формуле средней хронологической, аналогично расчету средней стоимости основных средств.</p>				
	ПК-7 – У.2	Перечень заданий				
		1. Сравните рентабельность продукции за 3 квартала на основе следующих данных:				
		Показатели	Ед. измерения	Квартал года		
				1	2	3
		Количество выпущенной продукции	шт.	1500	2000	1800
		Цена одного изделия	руб.	60	60	60
	Стоимость одного изделия	руб.	50	52	48	
		<p>Решение: $PF1 = 1500 \times (60 - 50) = 15000$ руб. $PF2 = 16000$ руб. $PF3 = 21600$ руб. Рентабельность: $R = PF / TC$ $R1 = 0,2 = 20\%$ $R2 = 15\%$ $R3 = 25\%$</p>				

7.2.3. Задания для оценки владений, навыков к экзамену

Формируемая компетенция	Код результата обучения	Задание
<p>УК-9 Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности.</p>	УК-9 – В.1	<p style="text-align: center;">Перечень заданий</p> <p>Предполагается создание предприятия ООО «Бронь» по производству накопительных домашних электроводонагревателей под торговой маркой «Eurostandart».</p> <p>Дайте описание следующим пунктам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) миссия предприятия; 2) цель предприятия, что необходимо для ее достижения; 3) предположите, какие преимущества и недостатки могут быть у ООО «Бронь» перед конкурентами; 4) какие критерии отбора поставщиков могут быть у ООО «Бронь». <p>Решение</p> <p>1. Миссия – это предназначение организации в условиях постоянно меняющейся внешней среды; наиболее общая цель организации как конкурентоспособной структуры, представленная в общей форме и четко выражающая основную причину ее существования. Миссия задает общие направления функционирования организации.</p> <p>Миссии ООО «Бронь»:</p> <ul style="list-style-type: none"> - удовлетворение растущих потребностей населения города и области в электроводонагревателях, обеспечивающих комфорт и уют в доме; - предоставление рабочих мест населению; - получение прибыли. <p>2. Цели – это широкие заявления о намерениях, они интерпретируют формулировку миссий организации и служат</p>

		<p>важным мостом между миссией и задачей. Основная цель компании – занять позицию ведущего производителя электроводонагревательной бытовой техники. Для достижения поставленной цели необходимо постоянное улучшение качества реализуемой продукции и услуг.</p> <p>3. Преимущества ООО «Бронь» относительно конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - высокое качество товара; - низкая цена; - эстетический дизайн и многообразие модельного ряда; - инновационные технологии в производстве; - увеличенный гарантийный срок и срок эксплуатации; - качественное сервисное обслуживание; - заключение большого количества договоров на рынке производителей, рынке государственных учреждений и рынке промежуточных продавцов. <p>Недостатки ООО «Бронь» относительно конкурентов:</p> <ul style="list-style-type: none"> - малое количество сбыта товара на потребительском рынке; - более долгий срок выполнения заказов; - неосведомленность потребителей о новой марке водонагревателей. <p>4. Предприятие ООО «Бронь» работает с поставщиками не только города, но и других регионов России. Поиск поставщиков материалов, инструментов, других комплектующих для производства продукции и работы предприятия в целом осуществляется через Internet, рекламные объявления, коммерческие связи родственных предприятий.</p> <p>Отбор поставщиков может осуществляться по следующим критериям:</p> <ul style="list-style-type: none"> - период работы на рынке производителей не менее 5 лет; - отзывы родственных предприятий о работе данной компании; - качество производимой продукции; - цена; - сроки выполнения заказа.
	УК-9 – В.2	<p style="text-align: center;">Перечень заданий</p> <p>1. Определить списочную численность всех рабочих в цехе, если явочный состав основных рабочих составляет 36 человек. Для расчета вспомогательных рабочих используется норма – один слесарь для четырех наладчиков. Выходные и праздничные дни за год составили 111 дней, планируемые невыходы в среднем на одного рабочего составили 32 дня.</p> <p>Решение:</p> $K_{сп} = \frac{T_{ном}}{T_{эф}} = \frac{365 - 111}{254} = \frac{254}{254 - 32} = \frac{254}{222} = 1,14$ <p>Ч_{яв}= 36+9 = 45 чел.; Ч_{сп}= 45*1,14 = 51 чел.</p>
<p>ПК-7 Способен к организации и координации взаимодействия с отделом маркетинга по вопросам анализа конкурентной среды, ценовой политики, объемов оборота, конкурентоспособности, скорости реализации продукции; оценки состояния рынка постпродажных услуг.</p>	ПК-7 – В.1	<p>1 Рассчитать Нобсл на 8-часовую смену при следующих условиях: tпз = 10 мин, totл =30 мин, Нвр.о= 10 мин на единицу оборудования. Обслуживание производится 2 раза в смену. Нвр.пер.= 1 мин.</p> <p>Решение.</p> $Нобсл = \frac{480 - 10 - 30}{(10 + 1) * 2} = 20 \text{ ед. оборудования.}$ <p>Норма обслуживания аналогична норме выработки, но выражается или в единицах оборудования, или через число рабочих, которых должен обслужить вспомогательный рабочий. Расчет производится по одной из формул,</p> $Нобсл = \frac{T_{см} - t_{пз} - totл}{Нвр. о + Нвр. пер.},$ <p>где Нвр.о– норматив времени на обслуживание одной единицы оборудования, чел.-ч; Нвр.пер– норматив времени на переход от станка к станку или между другими объектами обслуживания.</p>

		<p style="text-align: center;">Перечень заданий</p> <p>1. Трудоёмкость производственной программы составляет 12 млн. нормо-часов. Эффективный фонд времени одного среднесписочного работника-1830 часов. Коэффициенты выполнения норм в первом варианте-1,2, во втором-1,5. Определить численность работников и дать оценку выполнения производственной программы по вариантам. Решение задачи по экономике предприятия</p> <p>1. Эффективный фонд времени одного среднесписочного работника -1830 часов, а с учётом выполнения норм в 1-ом варианте: $1830 \cdot 1,2 = 2196$ часов</p> <p>2. Эффективный фонд времени одного среднесписочного работника во втором варианте=1830 часов, с учётом выполнения норм: $1830 \cdot 1,5 = 2745$ часов.</p> <p>3. Численность работников в 1-ом варианте: $12000000/2196 = 5464$ (работн.).</p> <p>4. Численность работников во 2-ом варианте $12000000/2745 = 4372$ (работн.).</p> <p>Выводы: численность работников во 2-ом варианте значительно меньше. Производственная программа во 2-ом варианте выполнена меньшим количеством работников за счёт более высокого коэффициента выполнения норм.</p> <p>2. В кафе максимальная оборачиваемость одного места – 12,0 чел. Фактическая оборачиваемость одного места в отчетном году – 8,5 чел. (т.е. коэффициент оборачиваемости в отчетном году составляет: $8,5 \text{ чел.} / 12,0 \text{ чел.} = 0,71$). В будущем году планируется повысить коэффициент оборачиваемости до 0,8. В кафе – 20 мест. Среднее кол-во блюд на 1-гопоситителя – 2,1. Определить плановую численность посетителей на следующий год и плановый выпуск блюд на год. Решение:</p> <p>1. плановая численность посетителей за год, чел = $12,0 \text{ чел} \cdot 0,8 \cdot 20 \text{ мест} \cdot 313 \text{ дней} = 60\,096$ чел.</p> <p>2. плановый выпуск блюд на год, шт. = $60\,096 \text{ чел} \cdot 2,1 \text{ блюд} = 126\,201,6 = 126\,202$ блюда.</p> <p>Ответ: за год кафе планирует принять 60 096 чел, и произвести 126 202 блюда.</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

ПК-7 – В.2

Уровни и критерии итоговой оценки результатов освоения дисциплины

	Критерии оценивания	Итоговая оценка
Уровень 1. Недостаточный	Незнание значительной части программного материала, неумение даже с помощью преподавателя сформулировать правильные ответы на задаваемые вопросы, невыполнение практических заданий	Неудовлетворительно/незачтено
Уровень 2. Базовый	Знание только основного материала, допустимы неточности в ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Удовлетворительно/зачтено
Уровень 3. Повышенный	Твердые знания программного материала, допустимые несущественные неточности при ответе на вопросы, нарушение логической последовательности в изложении программного материала, затруднения при решении практических задач	Хорошо/зачтено
Уровень 4. Продвинутый	Глубокое освоение программного материала, логически стройное его изложение, умение связать теорию с возможностью ее применения на практике, свободное решение задач и обоснование	Отлично/зачтено

8. ПЕРЕЧЕНЬ ОСНОВНОЙ И ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ УЧЕБНОЙ ЛИТЕРАТУРЫ, НЕОБХОДИМОЙ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

8.1. Основная учебная литература

1. Виноградова С.А., Сорокина Н.В., Жданова Т.С. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учеб. пособие для бакалавров. – М.: Дашков и К, 2019.
2. Виноградова М.В., Панина З.И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учеб. пособие. – М.: Дашков и К, 2017.
3. Казакевич Т.А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учеб. пособие для вузов. – СПб.: Интермедия, 2018.

8.2. Дополнительная учебная литература

1. Бронникова Т.С. Разработка бизнес-плана проекта : учеб. пособие для бакалавров. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2014.

9. ПЕРЕЧЕНЬ РЕСУРСОВ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ «ИНТЕРНЕТ», НЕОБХОДИМЫХ ДЛЯ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

http://www.portal.gersen.ru	Сайт Электронной библиотеки Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена «Гуманитарные технологии в социальной сфере». Раздел «Методология и наука»
http://elibrary.rsl.ru/	Сайт Российской электронной библиотеки (РГБ)
www.gumer.info	Электронная библиотека ГУМЕР. Раздел НАУКА
http://www.filosofium.ru/	Сайт Философия науки, философия для аспирантов
http://www.jurnal.org/	Сайт журнала научных публикаций для аспирантов и докторантов
http://www.moluch.ru/	Сайт журнала «Молодой учёный»
http://www.biblioclub.ru	Университетская библиотека on-line

10. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Основными видами аудиторной работы обучающегося при изучении дисциплины являются лекции и семинарские занятия. Обучающийся не имеет права пропускать без уважительных причин аудиторные занятия, в противном случае он может быть не допущен к зачету/экзамену.

На лекциях даются и разъясняются основные понятия темы, связанные с ней теоретические и практические проблемы, рекомендации для самостоятельной работы. В ходе лекции обучающийся должен внимательно слушать и конспектировать лекционный материал.

Завершают изучение наиболее важных тем учебной дисциплины семинарские занятия. Они служат для контроля подготовленности обучающегося; закрепления изученного материала; развития умения и навыков подготовки докладов, сообщений по естественнонаучной проблематике; приобретения опыта устных публичных выступлений, ведения дискуссии.

Семинару предшествует самостоятельная работа обучающегося, связанная с освоением лекционного материала и материалов, изложенных в учебниках, учебных пособиях и в рекомендованной преподавателем тематической литературе. По согласованию с преподавателем или его заданию обучающийся может готовить рефераты по отдельным темам дисциплины. Примерные темы докладов, рефератов и вопросов для обсуждения приведены в настоящих рекомендациях.

10.1. Работа на лекции.

Основу теоретического обучения обучающихся составляют лекции. Они дают систематизированные знания обучающимся о наиболее сложных и актуальных философских проблемах. На лекциях особое внимание уделяется не только усвоению обучающимися изучаемых проблем, но и стимулированию их активной познавательной деятельности, творческого мышления, развитию научного мировоззрения, профессионально-значимых свойств и качеств. Излагаемый материал может показаться обучающимся сложным, необычным, поскольку включает знания, почерпнутые преподавателем из различных отраслей науки, религии, истории, практики. Вот почему необходимо добросовестно и упорно работать на лекциях. Осуществляя учебные действия на лекционных занятиях, обучающиеся должны внимательно воспринимать действия преподавателя, запоминать складывающиеся образы, мыслить, добиваться понимания изучаемого предмета.

Обучающиеся должны аккуратно вести конспект. В случае недопонимания какой-либо части предмета следует задать вопрос в установленном порядке преподавателю. В процессе работы на лекции необходимо так же выполнять в конспектах модели изучаемого предмета (рисунки, схемы, чертежи и т.д.), которые использует преподаватель.

Обучающимся, изучающим курс, рекомендуется расширять, углублять, закреплять усвоенные знания во время самостоятельной работы, особенно при подготовке к семинарским занятиям, изучать и конспектировать не только обязательную, но и дополнительную литературу.

10.2. Работа с конспектом лекций.

Просмотрите конспект сразу после занятий. Отметьте материал конспекта лекций, который вызывает затруднения для понимания. Попытайтесь найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь на текущей консультации или на ближайшей лекции за помощью к преподавателю.

Каждую неделю отводите время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки по контрольным вопросам и тестам.

10.3. Выполнение практических работ.

По наиболее сложным проблемам учебной дисциплины проводятся практические занятия. Их главной задачей является углубление и закрепление теоретических знаний у обучающихся.

Практическое занятие проводится в соответствии с планом. В плане указываются тема, время, место, цели и задачи занятия, тема доклада и реферативного сообщения, обсуждаемые вопросы. Дается список обязательной и дополнительной литературы, рекомендованной к занятию.

Подготовка обучающихся к занятию включает:

- заблаговременное ознакомление с планом занятия;
- изучение рекомендованной литературы и конспекта лекций;
- подготовку полных и глубоких ответов по каждому вопросу, выносимому для обсуждения;
- подготовку доклада, реферата по указанию преподавателя;

При проведении практических занятий уделяется особое внимание заданиям, предполагающим не только воспроизведение обучающимися знаний, но и направленных на развитие у них творческого мышления, научного мировоззрения. Для лучшего усвоения и закрепления материала по данной дисциплине помимо конспектов лекций, обучающимся необходимо научиться работать с обязательной и дополнительной литературой. Изучение, дисциплины предполагает отслеживание публикаций в периодических изданиях и работу с INTERNET.

Целесообразно готовиться к практическим занятиям за 1-2 недели до их начала, а именно: на основе изучения рекомендованной литературы выписать в контекст основные категории и понятия по учебной дисциплине, подготовить развернутые планы ответов и краткое содержание выполненных заданий. Обучающийся должен быть готов к контрольным опросам на каждом учебном занятии. Одобряется и поощряется инициативные выступления с докладами и рефератами по темам практических занятий.

10.4. Подготовка докладов, фиксированных выступлений и рефератов.

При подготовке к докладу по теме, указанной преподавателем, обучающийся должен ознакомиться не только с основной, но и дополнительной литературой, а также с последними публикациями по этой тематике в сети Интернет. Необходимо подготовить текст доклада и иллюстративный материал в виде презентации. Доклад должен включать введение, основную часть и заключение. На доклад отводится 10-15 минут учебного времени. Он должен быть научным, конкретным, определенным, глубоко раскрывать проблему и пути ее решения.

Рекомендации к выполнению реферата:

1. Работа выполняется на одной стороне листа формата А 4.
2. Размер шрифта 14, межстрочный интервал (одинарный).
3. Объём работы должен составлять от 10 до 15 листов (вместе с приложениями).
4. Оставляемые по краям листа поля имеют следующие размеры:
Слева - 30 мм; справа - 15 мм; сверху - 15 мм; снизу - 15 мм.

5. Содержание реферата:

- *Титульный лист.*
- *Содержание.*
- *Введение.*

Введение должно включать в себя краткое обоснование актуальности темы реферата. В этой части необходимо также показать, почему данный вопрос может представлять научный интерес и какое может иметь практическое значение.

- *Основной материал.*
- *Заключение.*

Заключение - часть реферата, в которой формулируются выводы по параграфам, обращается внимание на выполнение поставленных во введении задач и целей. Заключение должно быть чётким, кратким, вытекающим из основной части.

- *Список литературы.*

6. Нумерация страниц проставляется в правом нижнем углу, начиная с введения (стр. 3). На титульном листе и содержании, номер страницы не ставится.

7. Названия разделов и подразделов в тексте должны точно соответствовать названиям, приведённым в содержании.

8. Таблицы помещаются по ходу изложения, должны иметь порядковый номер. (Например: Таблица 1, Рисунок 1, Схема 1 и т.д.).

9. В таблицах и в тексте следует укрупнять единицы измерения больших чисел в зависимости от необходимой точности.

10. Графики, рисунки, таблицы, схемы следуют после ссылки на них и располагаются симметрично относительно центра страницы.

11. В списке литературы указывается полное название источника, авторов, места издания, издательство, год выпуска и количество страниц.

10.5. Разработка электронной презентации.

Распределение тем презентации между обучающимися и консультирование их по выполнению письменной работы осуществляется также как и по реферату. Приступая к подготовке письменной работы в виде электронной презентации необходимо исходить из целей презентации и условий ее прочтения, как правило, такую работу обучающиеся

представляют преподавателю на проверку по электронной почте, что исключает возможность дополнительных комментариев и пояснений к представленному материалу.

По согласованию с преподавателем, материалы презентации обучающийся может представить на CD/DVD-диске (USB флэш-диске).

Электронные презентации выполняются в программе MS PowerPoint в виде слайдов в следующем порядке:

- титульный лист с заголовком темы и автором исполнения презентации;
- план презентации (5-6 пунктов - это максимум);
- основная часть (не более 10 слайдов);
- заключение (вывод);

Общие требования к стилевому оформлению презентации:

- дизайн должен быть простым и лаконичным;
- основная цель - читаемость, а не субъективная красота. При этом не надо впадать в другую крайность и писать на белых листах черными буквами – не у всех это получается стильно;

- цветовая гамма должна состоять не более чем из двух-трех цветов;

- всегда должно быть два типа слайдов: для титульных, планов и т.п. и для основного текста;

- размер шрифта должен быть: 24–54 пункта (заголовок), 18–36 пунктов (обычный текст);

- текст должен быть свернут до ключевых слов и фраз. Полные развернутые предложения на слайдах таких презентаций используются только при цитировании. При необходимости, в поле «Заметки к слайдам» можно привести краткие комментарии или пояснения.

- каждый слайд должен иметь заголовок;

- все слайды должны быть выдержаны в одном стиле;

- на каждом слайде должно быть не более трех иллюстраций;

- слайды должны быть пронумерованы с указанием общего количества слайдов;

- использовать встроенные эффекты анимации можно только, когда без этого не обойтись.

Обычно анимация используется для привлечения внимания слушателей (например, последовательное появление элементов диаграммы).

- списки на слайдах не должны включать более 5–7 элементов. Если элементов списка все-таки больше, их лучше расположить в две колонки. В таблицах не должно быть более четырех строк и четырех столбцов – в противном случае данные в таблице будут очень мелкими и трудно различимыми.

10.6. Методика работы с обучающимися с ограниченными возможностями здоровья.

В Институте созданы специальные условия для получения высшего образования по образовательным программам обучающимися с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ).

Для перемещения инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья созданы специальные условия для беспрепятственного доступа в учебные помещения и другие помещения, а также их пребывания в указанных помещениях с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся.

При получении образования обучающимся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости предоставляются бесплатно специальные учебники и учебные пособия, иная учебная литература. Также имеется возможность предоставления услуг ассистента, оказывающего обучающимся с ограниченными возможностями здоровья необходимую техническую помощь, в том числе услуг сурдопереводчиков и

тифлосурдопереводчиков.

Получение доступного и качественного высшего образования лицами с ограниченными возможностями здоровья обеспечено путем создания в Институте комплекса необходимых условий обучения для данной категории обучающихся. Информация о специальных условиях, созданных для обучающихся с ограниченными возможностями здоровья, размещена на сайте Института.

Для обучения инвалидов и лиц с ОВЗ, имеющих нарушения опорно-двигательного аппарата обеспечиваются и совершенствуются материально-технические условия беспрепятственного доступа в учебные помещения, туалетные, другие помещения, условия их пребывания в указанных помещениях (наличие лифта, пандусов, поручней, расширенных дверных проемов и др.).

Для адаптации к восприятию обучающимися инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушенным слухом справочного, учебного материала, предусмотренного образовательной программой по выбранным направлениям подготовки, обеспечиваются следующие условия: для лучшей ориентации в аудитории, применяются сигналы, оповещающие о начале и конце занятия (слово «звонок» пишется на доске); внимание слабослышащего обучающегося привлекается педагогом жестом (на плечо кладется рука, осуществляется нерезкое похлопывание); разговаривая с обучающимся, педагог смотрит на него, говорит ясно, короткими предложениями, обеспечивая возможность чтения по губам.

Компенсация затруднений речевого и интеллектуального развития слабослышащих инвалидов и лиц с ОВЗ проводится за счет: использования схем, диаграмм, рисунков, компьютерных презентаций с гиперссылками, комментирующими отдельные компоненты изображения; регулярного применения упражнений на графическое выделение существенных признаков предметов и явлений; обеспечения возможности для обучающегося получить адресную консультацию по электронной почте по мере необходимости.

Для адаптации к восприятию инвалидами и лицами с ОВЗ с нарушениями зрения справочного, учебного, просветительского материала, предусмотренного образовательной программой Института по выбранной специальности, обеспечиваются следующие условия: ведется адаптация официального сайта в сети Интернет с учетом особых потребностей инвалидов по зрению, обеспечивается наличие крупношрифтовой справочной информации о расписании учебных занятий; в начале учебного года обучающиеся несколько раз проводятся по зданию Института для запоминания месторасположения кабинетов, помещений, которыми они будут пользоваться; педагог, его собеседники, присутствующие представляются обучающимся, каждый раз называется тот, к кому педагог обращается; действия, жесты, перемещения педагога коротко и ясно комментируются; печатная информация предоставляется крупным шрифтом (от 18 пунктов), тотально озвучивается; обеспечивается необходимый уровень освещенности помещений; предоставляется возможность использовать компьютеры во время занятий и право записи объяснения на диктофон (по желанию обучающегося).

Форма проведения текущей и промежуточной аттестации для обучающихся с ОВЗ определяется преподавателем в соответствии с учебным планом. При необходимости обучающемуся с ОВЗ с учетом его индивидуальных психофизических особенностей дается возможность пройти промежуточную аттестацию устно, письменно на бумаге, письменно на компьютере, в форме тестирования и т.п., либо предоставляется дополнительное время для подготовки ответа.

10.7. Методические рекомендации по оформлению курсовых работ.

Курсовая работа имеет целью закрепление знаний, полученных при изучении дисциплины, на основе углубленной самостоятельной проработки научной и специальной

литературы, критического анализа фактических данных по исследуемой проблеме. Тема работы выбирается обучающимся самостоятельно.

Общие требования:

Курсовая работа – это завершающий этап усвоения обучающимся соответствующей дисциплины или отдельного ее раздела. Она представляет собой научно-исследовательскую разработку по отдельной теме данной дисциплины.

Поэтому основными требованиями к ее содержанию является исследовательско-аналитический характер, конкретность, логичность, самостоятельность написания и качество оформления.

В результате написания курсовой работы, обучающийся должен показать:

- прочные теоретические знания по избранной теме;
- навыки получения, изучения и обработки (анализа) статистической и иной информации;
- способность к критической оценке и разностороннему рассмотрению затрагиваемых проблем функционирования объектов сервиса;
- умение увязывать вопросы теории с практикой функционирования объектов сервиса;
- умение качественного оформления курсовой работы.

Общий объем курсовой работы 25-30 страниц, оформленных 14 шрифтом TimeNewRoman через 1,5 интервала.

Требования к структурным элементам работы:

Структурными элементами курсовой работы являются:

- титульный лист (первая страница, не нумеруется);
- содержание (вторая страница, нумеруется, далее нумеруются все);
- введение;
- основная часть (две главы);
- заключение;
- список использованной литературы (не менее 12-15 источников);
- приложения.

Введение (1-2 страницы) содержит:

- актуальность темы (2-3 абзаца);
- цель работы;
- задачи работы (определяются целью работы);
- методическая и методологическая основы курсовой работы (основные теории, авторы);
- краткая характеристика работы (*Пример:* «Работа состоит из введения, двух глав, выводов и предложений, списка литературы, приложений. Общее количество страниц —25 (без учета приложений). Список литературы насчитывает 22 наименования. Количество рисунков—4, таблиц —5, приложений —3».);
- краткое описание глав работы (*Пример:* «Первая глава курсовой работы «Теоретические основы исследования и прогнозирования объектов системы сервисной деятельности» посвящена...»).

Главы курсовой работы:

- первая глава (12-14 страниц) - теоретический обзор исследуемой проблемы. При написании используются литературные источники. В тексте обязательно должны присутствовать ссылки на использованные источники (не менее 1-2 на страницу);
- вторая глава (12-14 страниц) - практические расчеты и текстовый материал пути, методы совершенствования и международный опыт по исследуемой проблеме.

Делаются на основе существующей статистической, аналитической информации, полученной из открытых источников или действующих предприятий сервисной деятельности;

- каждая глава должна оканчиваться выводом (Пример: «Исследовав виды услуг, можно сделать вывод о том, что...»).

Заключение (1-2 страницы):

- краткие итоги курсовой работы, содержащие выводы из всех глав (с соответствующей литературной правкой материала);

Список литературы:

- список литературы должен насчитывать 20-25 наименований.

Пример правильного оформления:

1. Попов Л. А. Козлов Д. А. Методы прогнозирования в индустрии гостеприимства: Учебное пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2010.

2. Козлов Д.А. Автоматизация гостиничного предприятия. Micros Fidelio Front Office 7.0: Учебное пособие. М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2009.

Приложения:

- в раздел приложений выносятся все таблицы, графики, схемы и прочие объекты, не уместяющиеся на одной странице в тексте курсовой работы.

Требования к оформлению курсовой работы

Поля: левое — 3 см., правое — 1,5 см., нижнее и верхнее - по 2 см.

Нумерация страниц — справа, снизу. Текст работы печатается через 1,5 интервала TimesNewRoman 14 пунктов. Абзацный отступ — 1,25. Выравнивание — по ширине. Курсив, подчеркивание, жирный шрифт, цветной шрифт в тексте НЕ используются.

Названия глав пишутся посередине, жирным шрифтом. Главы нумеруются римскими цифрами: I, II.

Рисунки оформляются следующим образом:

- нумерация рисунков сквозная по всей работе;
- рисунок располагается по центру;
- отступ между рисунком и названием рисунка;
- название рисунка по центру.

Таблицы оформляются следующим образом:

- название таблицы по центру, жирный шрифт;
- нумерация таблиц сквозная по всей работе;
- прописывается название колонок, номера колонок.

11. ПЕРЕЧЕНЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ), ВКЛЮЧАЯ ПЕРЕЧЕНЬ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И ИНФОРМАЦИОННЫХ СПРАВОЧНЫХ СИСТЕМ.

При проведении лекционных занятий по дисциплине преподаватель использует аудиовизуальные, компьютерные и мультимедийные средства обучения Института, а также демонстрационные (презентации) и наглядно-иллюстрационные (в том числе раздаточные) материалы.

Практические занятия по данной дисциплине проводятся с использованием компьютерного и мультимедийного оборудования Института, при необходимости – с привлечением полезных Интернет-ресурсов и пакетов прикладных программ.

Лицензионное программно-информационное обеспечение	Microsoft Windows, Microsoft Office, Google Chrome, Kaspersky Endpoint Security
Современные профессиональные базы данных	1. Консультант+ 2. Справочная правовая система «ГАРАНТ».
Информационные	1. Электронная библиотечная система (ЭБС) ООО «Современные

справочные системы	<p>цифровые технологии»</p> <p>2. https://elibrary.ru - Научная электронная библиотека eLIBRARY.RU (ресурсы открытого доступа)</p> <p>3. https://www.rsl.ru - Российская Государственная Библиотека (ресурсы открытого доступа)</p> <p>4. https://link.springer.com - Международная реферативная база данных научных изданий Springerlink (ресурсы открытого доступа)</p> <p>5. https://zbmath.org - Международная реферативная база данных научных изданий zbMATH (ресурсы открытого доступа)</p>
--------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

12. ПЕРЕЧЕНЬ УЧЕБНЫХ АУДИТОРИЙ И ОБОРУДОВАНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ УЧЕБНЫХ ЗАНЯТИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ (МОДУЛЮ).

Учебные занятия по дисциплине проводятся в специализированной аудитории, оборудованной ПК, с возможностями показа презентаций. В процессе чтения лекций, проведения семинарских и практических занятий используются наглядные пособия, комплект слайдов, видеороликов.

Применение ТСО (аудио- и видеотехники, мультимедийных средств) обеспечивает максимальную наглядность, позволяет одновременно тренировать различные виды речевой деятельности, помогает корректировать речевые навыки, способствует развитию слуховой и зрительной памяти, а также усвоению и запоминанию образцов правильной речи, совершенствованию речевых навыков.

Перечень оборудованных учебных аудиторий и специальных помещений

№ 505 Кабинет экономических дисциплин
Учебная аудитория для проведения занятий лекционного и семинарского типа

- доска
- стол преподавателя
- кресло для преподавателя
- трибуна
- комплекты учебной мебели
- демонстрационное оборудование – проектор и компьютер
- принтер
- учебно-наглядные пособия
- шкаф для хранения пособий

Программное обеспечение:

Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019),
Google Chrome (Свободно распространяемое ПО),
Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).

№ 505 Кабинет экономических дисциплин

Учебная аудитория для групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации

- доска
- стол преподавателя
- кресло для преподавателя
- трибуна
- комплекты учебной мебели
- демонстрационное оборудование – проектор и компьютер
- принтер

<ul style="list-style-type: none"> - учебно-наглядные пособия - шкаф для хранения пособий <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 404, 511</p> <p>Помещения для самостоятельной работы</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекты учебной мебели - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛ/2020 от 31 октября 2019 года).</p>
<p>№ 404</p> <p>Библиотека, читальный зал с выходом в сеть Интернет</p> <ul style="list-style-type: none"> - комплекты учебной мебели; - компьютерная техника с подключением к сети «Интернет», доступом в электронную информационно-образовательную среду и электронно-библиотечную систему. <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016), Справочно-правовая система «Гарант» (Договор №14-ПЛ/2020 от 31 октября 2019 года).</p>
<p>№ 401</p> <p>Актный зал для проведения научно-студенческих конференций и мероприятий</p> <ul style="list-style-type: none"> - специализированные кресла для актовых залов - сцена - трибуна - экран - технические средства, служащие для представления информации большой аудитории - компьютер - демонстрационное оборудование и аудиосистема - микрофоны <p>Программное обеспечение: Microsoft Windows (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Microsoft Office (Договор № 64434/МОС4501 от 04.09.2019), Google Chrome (Свободно распространяемое ПО), Kaspersky Endpoint Security (Договор №877/ЛН от 25.05.2016).</p>
<p>№ 515</p> <p>Помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования</p> <ul style="list-style-type: none"> - стеллажи - учебное оборудование

Разработчик: Полянский Д.С. к.э.н.