

## **СОГЛАСОВАНА**

решением Ученого совета  
АНО ВО «МБИ  
имени Анатолия Собчака»  
(протокол от «25» декабря 2023 г. № 6)

## **АКТУАЛИЗИРОВАНА**

решением Ученого совета  
АНО ВО «МБИ  
имени Анатолия Собчака»  
(протокол от «25» декабря 2025 г. № 7)

## **УТВЕРЖДЕНА**

приказом ректора  
АНО ВО «МБИ  
имени Анатолия Собчака»  
от «29» декабря 2023 г. № 56

## **УТВЕРЖДЕНА**

**актуализированная версия**  
приказом ректора  
АНО ВО «МБИ  
имени Анатолия Собчака»  
от «30» декабря 2025 г. № 59

### **Рабочая программа дисциплины «Планирование деятельности предприятий гостеприимства»**

направление подготовки  
**43.03.03 Гостиничное дело**

направленность (профиль)  
**Управление в гостиничном бизнесе**

уровень образования  
**высшее образование - бакалавриат**

форма обучения  
**заочная**

год набора  
**2024**

Санкт-Петербург  
2023



**ДОКУМЕНТ ПОДПИСАН  
ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСЬЮ**

Сертификат  
029D2AE30011B46997424A3587152A1CB0  
Действителен с 18.03.2026 по 18.06.2027  
Владелец АНО ВО "МБИ ИМЕНИ АНАТОЛИЯ  
СОБЧАКА"

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                                                             | 3  |
| 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ<br>ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ.....                                   | 3  |
| 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ .....                                                                        | 3  |
| 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ* .....                                                                                   | 4  |
| 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ .....                                                          | 8  |
| 5.1 Рекомендуемая литература.....                                                                                             | 8  |
| 5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч.<br>отечественного производства ..... | 9  |
| 5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных<br>баз данных (СПБД) .....                 | 9  |
| 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ.....                                                                        | 9  |
| 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ                                                              | 9  |
| 8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С<br>ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ .....                        | 10 |

## 1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Цель:</b> | сформировать у студентов системное понимание планирования как ключевой управленческой функции в туризме, научить применять комплекс методов и инструментов для разработки планов разного уровня (стратегических, тактических, оперативных) с учётом отраслевой специфики (сезонности, высокой зависимости от внешних факторов, нематериальности услуг, клиентоориентированности), а также выработать практические навыки обоснования, реализации и контроля плановых решений на туристских предприятиях. |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ОСНОВНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ

Дисциплина Б1.В.ДЭ.06.02 Планирование деятельности предприятий гостеприимства относится к блоку элективных дисциплин.

## 3. ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

| Код и наименование компетенции выпускника                                                          | Код и наименование индикатора достижения компетенций                                        | Планируемые результаты обучения по дисциплине                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| УК-9. Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | УК-9.2. Принимает обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности | <p>Знать: отраслевую специфику планирования в туризме (сезонность спроса и загрузки, волатильность валютных курсов, влияние событийного календаря, зависимость от транспортной и инфраструктурной доступности, высокий процент no-show и отмен), виды и уровни планирования (стратегическое, тактическое, оперативное, календарное) и их взаимосвязь с управленческими решениями, методы планирования по функциональным направлениям (продуктовый портфель, продажи и дистрибуция, персонал, финансы, материально-техническое обеспечение, маркетинг), инструменты финансового планирования и бюджетирования в туристской сфере (формирование бюджетов, расчёт ADR/RevPAR, планирование выручки с учётом глубины бронирования, структура затрат, точка безубыточности), методы учёта неопределённости и рисков в плановых расчётах (сценарный анализ, чувствительность, план Б, резервы, лимиты), способы интеграции результатов анализа внешней и внутренней среды (PEST, SWOT, бенчмаркинг) в плановые решения, нормативно-правовые и отраслевые требования к оформлению плановой и бюджетной документации, взаимосвязь плановых показателей разных уровней (цели — KPI — операционные планы — бюджет), принципы контроля и корректировки планов (план-фактный анализ, дашборды, регламенты реагирования на отклонения);</p> <p>Уметь: выявлять ключевые факторы, влияющие на плановые показатели туристского предприятия (сезонные пики, внешние ограничения, изменения спроса по сегментам), разрабатывать планы разного уровня для различных форматов туристских предприятий (отель, туроператор, экскурсионное бюро, глэмпинг, этнокомплекс), рассчитывать основные экономические и операционные метрики (загрузка, ADR, RevPAR, точка безубыточности, маржинальность по каналам, юнит-экономика), строить многосценарные планы и бюджеты с учётом рисков и неопределённости, проводить план-фактный анализ и выявлять причины отклонений, предлагать корректирующие управленческие решения на основе данных, обосновывать плановые показатели и предлагаемые меры перед руководством и инвесторами, адаптировать типовые методики планирования под специфику конкретного проекта и целевой</p> |

|                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>аудитории, сопоставлять альтернативные варианты решений по критериям «эффект — затраты — риски — сроки», учитывать ограничения (ресурсные, временные, регуляторные) при формировании планов;</p> <p>Владеть: навыками разработки плановой документации (план продаж по каналам, производственная программа, бюджет доходов и расходов, календарный план, дорожная карта, матрица ответственности), приёмами построения финансовых и операционных моделей для туристских предприятий с учётом сезонности и цикличности (прогнозирование выручки, структура затрат, денежные потоки, кассовые разрывы), методами сценарного и чувствительного анализа (оценка влияния изменения загрузки, цен, курса валют, стоимости ресурсов на ключевые показатели), инструментами контроля исполнения планов (KPI, дашборды, план-фактный анализ, отчёты по отклонениям), техниками визуализации плановых и фактических данных (графики загрузки, диаграммы структуры выручки, водопадные диаграммы вклада факторов, таблицы сценариев), алгоритмами обоснования экономических решений (структура «проблема — данные — методы — результаты — выводы — рекомендации»), практиками работы с отраслевыми бенчмарками и нормативами (загрузка по сегментам, ADR/RevPAR по локациям, конверсия каналов, доля повторных гостей), способами проверки достоверности плановых расчётов (кросс-проверка источников, верификация логики формул, сопоставление с рыночными аналогами), методами согласования планов с функциональными подразделениями (маркетинг, продажи, финансы, операционная служба) и оформления итоговых решений (протоколы, приказы, планы внедрения).</p>                          |
| <p>ПК-3</p> <p>Способен управлять текущей деятельностью департамента в (служб, отделов) гостиничного комплекса и/или предприятия питания</p> | <p>ПК-3.2. Способен контролировать выполнение плановых показателей и стандартов работы подразделений, анализировать результаты деятельности, выявлять отклонения и принимать корректирующие управленческие решения для обеспечения бесперебойной работы департамента (службы, отдела).</p> | <p><b>Знать:</b> систему плановых показателей и стандартов работы подразделений предприятий гостеприимства (KPI, целевые значения загрузки, ADR, RevPAR, Occupancy, Food Cost, Labor Cost, NPS, CSI и др.), типологию планов на предприятии (стратегические, тактические, оперативные, календарные, финансовые, производственные), методы контроля выполнения планов и соблюдения стандартов (аудиты, чек-листы, мониторинг в реальном времени, тайный гость), типовые отклонения в работе подразделений и их причины (организационные, кадровые, технологические, сезонные, форс-мажорные), методики анализа результатов деятельности (план-факт-анализ, факторный анализ, анализ отклонений по статьям бюджета и KPI), инструменты выявления корневых причин отклонений (диаграмма Исикавы, метод «5 почему», анализ Парето), порядок принятия, оформления и контроля исполнения корректирующих управленческих решений, отраслевые бенчмарки и нормативы эффективности для разных форматов предприятий гостеприимства, влияние внешних факторов (сезонность, событийный календарь, макроэкономика, регуляторные изменения) на выполнение планов, принципы увязки оперативных планов подразделений с общей системой планирования предприятия.</p> <p><b>Уметь:</b> контролировать выполнение плановых показателей и соблюдение стандартов работы подразделений в рамках утверждённых планов деятельности, сопоставлять фактические результаты с плановыми значениями и выявлять отклонения по ключевым метрикам, анализировать причины отклонений с учётом внутренних (загрузка персонала, сбои процессов, качество сервиса) и внешних (спрос, конкуренция, события) факторов.</p> |

|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>оценивать влияние отклонений на бесперебойную работу департамента и общие результаты предприятия, применять аналитические инструменты для определения приоритетных направлений корректировки, оперативно принимать управленческие решения для устранения сбоев и минимизации потерь, адаптировать планы подразделений под меняющиеся условия (сезонные пики, мероприятия, изменения спроса), оценивать эффект от корректирующих мер по динамике KPI и операционных показателей, согласовывать решения с профильными подразделениями и контролировать их исполнение, формировать управленческие выводы и рекомендации по поддержанию стабильности работы, учитывать специфику сегментов гостей (бизнес, туризм, длительные заезды) при планировании и корректировке показателей.</p> <p><b>Владеть навыками:</b> проведения план-факт-анализа и факторного анализа отклонений по основным показателям деятельности подразделений (загрузка, выручка, себестоимость, качество сервиса), работы с данными для расчёта и интерпретации KPI и плановых метрик (сводные таблицы, дашборды, BI-системы), применения методов анализа проблем (диаграмма Парето, диаграмма Исикавы, «5 почему») для выявления корневых причин сбоев, построения прогнозных моделей и сценариев в Excel/Google Sheets (в т. ч. прогноз загрузки, расчёт точки безубыточности, модели чувствительности), корректировки оперативных и тактических планов подразделений на основании фактических результатов, разработки и оформления управленческих решений и корректирующих мероприятий (служебные записки, приказы, планы действий с указанием сроков и ответственных), координации взаимодействия подразделений при реализации корректирующих мер, оценки влияния управленческих решений на стабильность работы департамента и выполнение общих планов предприятия, работы с отраслевыми бенчмарками и данными мониторинга спроса (PMS, CRM, системы бронирования, аналитические отчёты), подготовки аналитических отчётов и презентаций с выводами и рекомендациями для руководства, использования цифровых инструментов (PMS, CRM, системы бюджетирования, веб-аналитики) для сбора и обработки данных о результатах деятельности, мониторинга динамики ключевых показателей в реальном времени и своевременного реагирования на отклонения, интеграции корректирующих мер в систему текущего планирования и обеспечения бесперебойной работы службы или отдела.</p> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

#### 4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ\*

| Номер и наименование<br>темы/или<br>разделов/тем       | Содержание дисциплины                                                                                                                                                                                                                                                   | Объем дисциплины<br>(академические часы) |    |    |     |
|--------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------|----|----|-----|
|                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                         | Контактная работа                        |    |    | СРО |
|                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                         | ЗЛТ                                      | ПЗ | ЛР |     |
| Тема 1.<br>Планирование<br>деятельности<br>предприятий | Необходимость планирования деятельности предприятия. Миссия и цели предприятия. Классификация видов планирования. Текущее, перспективное, стратегическое планирование. Методы планирования. Количественные и качественные показатели, их сопоставимость в планировании. | 1                                        | 1  |    | 17  |
| Тема 2. Анализ<br>исследований                         | Факторы макросреды, микросреды и внутренней среды гостиницы. Оценка динамики потребительского спроса на                                                                                                                                                                 | 1                                        | 1  |    | 15  |

| Номер и наименование тем/или разделов/тем                        | Содержание дисциплины                                                                                                                                                                                           | Объем дисциплины (академические часы) |          |    |           |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|----------|----|-----------|
|                                                                  |                                                                                                                                                                                                                 | Контактная работа                     |          |    | СРО       |
|                                                                  |                                                                                                                                                                                                                 | ЗЛТ                                   | ПЗ       | ЛР |           |
| внешней и внутренней среды предприятия                           | гостиничный продукт. Основные принципы сегментирования рынка услуг гостеприимства. Методы анализа среды. SWOT-анализ. Метод составления профиля среды. Конкурентный анализ.                                     |                                       |          |    |           |
| Тема 3. Бизнес-планирование предприятия туризма и гостеприимства | Бизнес-план гостиничное предприятие и его типы. Структура и этапы разработки бизнес-плана гостиничного предприятия. Методические рекомендации по составлению бизнес-плана предприятия индустрии гостеприимства. | 1                                     | 1        |    | 15        |
| Тема 4. Разработка нового турпродукта и гостиничных услуг        | Содержание понятия гостиничный продукт Требования гостей отеля к новому продукту. Инновационная составляющая нового проекта.                                                                                    | 1                                     | 1        |    | 15        |
| Тема 5. Организационный, финансовый и инвестиционный планы       | Система документов и организационных мероприятий, необходимых для осуществления проекта.                                                                                                                        | 2                                     | 2        |    | 15        |
| Тема 6. Страхование и риски бизнес-планов                        | Оценка рисков и страхование. Классификация рисков. Статистические методы оценки риска.                                                                                                                          | 2                                     | 2        |    | 15        |
| <b>Форма аттестации (экзамен):</b>                               |                                                                                                                                                                                                                 |                                       |          |    | <b>36</b> |
| <b>Всего по дисциплине:</b>                                      |                                                                                                                                                                                                                 | <b>8</b>                              | <b>8</b> |    | <b>92</b> |

\*ЗЛТ – занятия лекционного типа, ПЗ – все виды занятий семинарского типа, кроме лабораторных работ, ЛР – лабораторные работы, СРО – самостоятельная работа обучающегося

## 5. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

### 5.1 Рекомендуемая литература

| Библиографическое описание издания (автор, заглавие, вид, место и год издания, кол. стр.)                                                                                                                                                                                                                                   | Электронные ресурсы                                                       |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| Скобкин, С. С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма : учебник и практикум для вузов / С. С. Скобкин. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 314 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-16985-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: | <a href="https://urait.ru/bcode/598755">https://urait.ru/bcode/598755</a> |
| Боголюбов, В. С. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном хозяйстве : учебник для вузов / В. С. Боголюбов. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2026. — 293 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07413-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL:            | <a href="https://urait.ru/bcode/584731">https://urait.ru/bcode/584731</a> |

### 5.2 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения, в т.ч. отечественного производства

- 7-Zip
- LibreOffice
- Офисное приложение - Р7-Офис;
- Антивирус - Kaspersky Endpoint Security;

### 5.3 Перечень информационных справочных систем (ИСС) и современных профессиональных баз данных (СПБД)

| №  | Наименование СПБД/ ИСС                                                                                    |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. | Электронная библиотека Юрайт - <a href="https://urait.ru/">https://urait.ru/</a>                          |
| 2. | Научная электронная библиотека eLIBRARY – <a href="http://www.elibrary.ru">www.elibrary.ru</a>            |
| 3. | Научная электронная библиотека КиберЛеника – <a href="http://www.cyberleninka.ru">www.cyberleninka.ru</a> |
| 4. | База данных ПОЛПРЕД Справочники – <a href="http://www.polpred.com">www.polpred.com</a>                    |
| 5. | Электронная библиотека Grebennikon.ru – <a href="http://www.grebennikon.ru">www.grebennikon.ru</a>        |
| 6. | Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ - <a href="https://www.garant.ru/">https://www.garant.ru/</a>     |

## 6. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

Для реализации данной дисциплины имеются специальные помещения для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, курсового проектирования (выполнения курсовых работ) групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации, а также помещения для самостоятельной работы.

Помещения оснащены оборудованием и техническими средствами обучения.

Помещения для самостоятельной работы обучающихся оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети "Интернет" и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду института.

**Аудитория для проведения занятий лекционного типа** Специализированная мебель, учебно-наглядные пособия и технические средства обучения: динамики, проектор, экран, ноутбук/ПК

**Аудитория для проведения занятий семинарского типа**

Специализированная мебель для деловых игр, наборы демонстрационного оборудования, макеты, наглядные учебные пособия. Технические средства обучения: системный блок, монитор, клавиатура, мышь, телевизор.

## 7. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Приступая к изучению дисциплины, обучающемуся необходимо ознакомиться со следующими документами:

- учебно-методической документацией;
- локальными нормативными актами, регламентирующими основные вопросы организации и осуществления образовательной деятельности, в том числе регламентирующие порядок проведения текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся;
- графиком консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава.

Уровень и глубина освоения дисциплины определяются активной и систематической работой обучающихся на лекционных занятиях, занятиях семинарского типа, выполнением самостоятельной работы, в том числе в части выделения наиболее значимых и актуальных проблем для дальнейшего изучения. Особым условием качественного освоения дисциплины является эффективная организация труда, позволяющая распределить учебную нагрузку равномерно в соответствии с графиком учебного процесса.

При подготовке к учебным занятиям, обучающимся предоставляется возможность посещения консультаций сотрудников профессорско-преподавательского состава согласно расписанию, установленному в графике консультаций.

Аудиторная и внеаудиторная работа обучающихся должна быть направлена на формирование:

- фундаментальных основ мировоззрения, обучающихся и естественнонаучного познания;
- базисных знаний, соответствующих направлению подготовки и заявленной профессиональной области, формирующих целевую и профессиональную основу для подготовки

кадров;

- профессиональных компетенций ориентированных на удовлетворение потребностей рынка труда;

- индивидуальной траектории посредством освоения уникального набора профессиональных компетенций, дополняющих компетентностную модель обучающегося, за счет ориентации на конкретные профессиональные специализированные области знаний, определяемые представителями рынка труда;

- метанавыков обучающихся, таких как: командная работа и лидерство, анализ данных, цифровые навыки, разработка и реализация проектов, межкультурное взаимодействие.

## **8. ОСОБЕННОСТИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ ДЛЯ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ**

Обучение обучающихся с ограниченными возможностями здоровья при необходимости осуществляется на основе адаптированной рабочей программы с использованием специальных методов обучения и дидактических материалов, составленных с учетом особенностей психофизического развития, индивидуальных возможностей и состояния здоровья таких обучающихся (обучающегося).

В целях освоения учебной программы дисциплины инвалидами и лицами с ограниченными возможностями здоровья Институт обеспечивает:

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по зрению: размещение в доступных для обучающихся, являющихся слепыми или слабовидящими, местах и в адаптированной форме справочной информации о расписании учебных занятий; присутствие ассистента, оказывающего обучающемуся необходимую помощь; выпуск альтернативных форматов методических материалов (крупный шрифт или аудиофайлы);

- для инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья по слуху: надлежащими звуковыми средствами воспроизведение информации;

Обучающиеся из числа инвалидов и лиц с ОВЗ обеспечены печатными и (или) электронными образовательными ресурсами в формах, адаптированных к ограничениям их здоровья. Образование обучающихся с ограниченными возможностями здоровья может быть организовано как совместно с другими обучающимися, так и в отдельных группах.