Документ подписан простой электронной подписью
Информация о владельце:
ФИО: Артеменков Михаил Николаевич
Должность: Ректор
Дата подписания: 13.10.2026 22:06:17
Уникальный программный ключ:
a63b74166e8f4fc17bd1e0462725f79e393bfdf9

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Смоленский государственный университет»

«Утверждаю»
Проректор по учебно-
методической деятельности
Ю.А. Устименко
«___» _____2026 г.

Рабочая программа дисциплины
МДК.01.03 Осуществление расчетов с клиентом за предоставленные услуги туризма и гостеприимства

(Модуль 1. Организация и контроль текущей деятельности служб предприятий туризма и гостеприимства)

Специальность: 43.02.16 Туризм и гостеприимство
Квалификация выпускника: специалист по туризму и гостеприимству
Нормативный срок обучения: 2 года 10 месяцев
Форма обучения: очная

Руководитель офиса среднего профессионального образования Н.Д. Филиппова

Смоленск
2026

Содержание:

1. Паспорт рабочей программы дисциплины
1.1. Область применения программы
1.2 Место дисциплины в структуре ППССЗ
1.3 Общая характеристика учебной дисциплины
2. Структура и содержание дисциплины
2.1 Объем и виды учебной работы
2.2 Тематический план и содержание дисциплины
3. Условия реализации дисциплины
3.1 Требования к материально-техническому обеспечению
3.2. Информационное обеспечение реализации дисциплины
3.3 Программное обеспечение реализации дисциплины
4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

1. Паспорт рабочей программы предмета

Целью реализации программы является достижение выпускниками планируемых результатов: компетенций и компетентностей, определяемых личностными, семейными, общественными, государственными потребностями и возможностями обучающегося старшего школьного возраста, индивидуальной образовательной траекторией его развития и состоянием здоровья.

Достижение поставленной цели предусматривает решение следующих основных задач:
– способствовать формированию российской гражданской идентичности обучающихся;
– обеспечить достижение обучающимися образовательных результатов в соответствии с требованиями, установленными Федеральным государственным образовательным стандартом среднего общего образования.

1.1 Область применения программы

Реализация среднего общего образования в пределах ОП СПО по программе подготовки специалистов среднего звена по специальности Туризм и гостеприимство в соответствии с ФГОС СПО по специальности 43.02.16 Туризм и гостеприимство, утвержденного приказом Минпросвещения России от 12 декабря 2022 г. № 1100, с учетом требований ФГОС среднего общего образования, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 № 413, с учетом приказа Министерства просвещения Российской Федерации от 12 августа 2022 г. № 732 «О внесении изменений в Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования», утвержденный приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 мая 2012 г. № 413.

1.2 Место предмета в структуре ППССЗ

Учебная дисциплина МДК.01.03 Осуществление расчетов с клиентом за предоставленные услуги туризма и гостеприимства является обязательной дисциплиной профессионального цикла ФГОС среднего профессионального образования (ФГОС СПО).

Изучение дисциплины направлено на формирование компетенций в соответствии с требованиями ФГОС СПО.

1.3 Общая характеристика дисциплины

Цели и задачи дисциплины:

Цель дисциплины: сформировать у студентов практические навыки взаимодействия и осуществления расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства.

Задачи дисциплины:

– научиться применять отраслевые и экономические особенности сферы туризма и гостеприимства при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства;

– научиться применять тарифную политику и принципы ценообразования на предприятиях туризма и гостеприимства при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства;

– получить навыки применения современного программного обеспечения и различных цифровых средств при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства;

– получить навыки заполнения документов при применении различных форм расчетов с потребителями услуг сферы туризма и гостеприимства;

– получить навыки планирования, организации, координации, контроля, анализа и оценки эффективности работы сотрудников служб и подразделений предприятий туризма и гостеприимства.

Планируемые результаты освоения дисциплины

В результате освоения учебной дисциплины обучающийся должен **уметь:**

– владеть технологией делопроизводства (ведение документации, хранение и извлечение информации) (У1);

– взаимодействовать с туроператорами, экскурсионными бюро, кассами продажи билетов и с клиентами при осуществлении расчетов за предоставленные услуги туризма и гостеприимства (У2);

– использовать современное программное обеспечение и различные цифровые средства для осуществления расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства (У3);

– применять методы ценообразования при определении цены туристских услуг (У4);

– применять методы расчёта показателей эффективности работы структурных подразделений предприятия туризма и гостеприимства для анализа и оценки результатов их деятельности (У5);

В результате освоения дисциплины обучающийся должен иметь **практический опыт:**

– планирования потребностей в персонале предприятия туризма и гостеприимства (П1);

– координации работы сотрудников службы предприятия туризма и гостеприимства (П2);

– организации и контроля работы сотрудников службы предприятия туризма и гостеприимства (П3);

– составления договорной документации, ведения необходимой отчетности продаж при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги гостеприимства и туризма (П4);

– заполнения документов для расчетов с клиентами за предоставленные услуги гостеприимства и туризма, особенности документального оформления и учета авансов, возвратов, скидок, быстрых платежей (П5);

– планирования и прогнозирования продаж номерного фонда, продаж дополнительных услуг гостиницы, продаж туроператорских и турагентских услуг, продаж экскурсионных услуг, продаж услуг предприятия питания (П6).

Результатом освоения дисциплины является овладение обучающимися общими (ОК) и профессиональными (ПК) компетенциями:

Код	Наименование результата обучения

ОК 01	Выбирать способы решения задач профессиональной деятельности применительно к различным контекстам
ОК 02	Использовать современные средства поиска, анализа и интерпретации информации и информационные технологии для выполнения задач профессиональной деятельности
ОК 04	Эффективно взаимодействовать и работать в коллективе и команде
ПК 1.3	Координировать и контролировать деятельность сотрудников служб предприятий туризма и гостеприимства

2. Структура и содержание предмета

2.1 Объем и виды учебной работы

Вид учебной работы	Объем, академические часы
3 семестр	
Максимальная учебная нагрузка (3 семестр)	38
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (3 семестр)	28
в том числе:	
лекции	-
практические занятия / из них практическая подготовка в виде выполнения отдельных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	28/28
Самостоятельная работа обучающегося (3 семестр)	10
Форма промежуточной аттестации – наблюдение и проверка результатов выполнения заданий (3 семестр)	-
Всего часов по предмету (3 семестр)	38
4 семестр	
Максимальная учебная нагрузка (4 семестр)	32
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (4 семестр)	32
в том числе:	
лекции	-
практические занятия / из них практическая подготовка в виде выполнения отдельных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	30/30
Самостоятельная работа обучающегося (4 семестр)	1
Форма промежуточной аттестации – наблюдение и проверка результатов выполнения заданий (4 семестр)	-
Всего часов по предмету (4 семестр)	32
Максимальная учебная нагрузка (всего)	70
Обязательная аудиторная учебная нагрузка (всего)	62
в том числе:	
лекции	-
практические занятия / из них практическая подготовка в виде выполнения отдельных видов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью	58/58

Самостоятельная работа обучающегося (всего)	11
Форма промежуточной аттестации – тестирование (3, 4 семестры), экзамен по модулю ПМ.01 (4 семестр)	-
Всего часов по предмету	70

2.2 Тематический план и содержание предмета

Наименование разделов и тем	**Содержание учебного материала и формы организации деятельности обучающихся**	**Объем, акад. ч. / в том числе в форме практической подготовки, ак.ч.**	**Коды компетенций, формированию которых способствует элемент программы**
3 семестр			
Раздел 1. Ценообразование и ценовая политика			
Тема 1.1. Себестоимость. Калькуляция	Содержание учебного материала: Издержки в сфере услуг туризма и гостеприимства, классификация и методы учета затрат. Калькуляция себестоимости продукции, услуг предприятия туризма и гостеприимства	10 из них:	У4, ОК 01; ОК 02; ОК 04
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Классификация и методы учета затрат 2. Калькуляция себестоимости конкретной услуги	6	
	Самостоятельная работа обучающегося	4	
Тема 1.2. Ценовая политика в сфере услуг туризма и гостеприимства	Содержание учебного материала: Особенности ценообразования в сфере услуг туризма и гостеприимства. Внешние факторы, влияющие на ценообразование в сфере услуг туризма и гостеприимства. Стратегии ценообразования, ее влияние на ценообразование услуги. Ценовая эластичность спроса на услуги, сегментация. Сопоставление цен и услуг путем наблюдения и сравнительного анализа информации конкурентов. Определение цены производств и цены потребления	16 из них:	У4, ОК01; ОК02; ОК 04
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Определение типа рынка услуг, коммерческая оценка потребностей, предварительная оценка емкости рынка, прогноз конъюнктуры. 2. Выбор стратегии	12	

	ценообразования услуги и ее влияние на формирование цены. 3. Определение предельного диапазона варьирования цены: верхней границы (спрос) и нижней границы (издержки)		
	Самостоятельная работа обучающегося	4	
Тема 1.3. Методы формирования цены продукции (услуги) предприятий сферы туризма и гостеприимства	Содержание учебного материала: Маркетинговые (рыночные) методы установления цены на услугу: «гонка за лидером», «ориентация на спрос», «стратегия престижных цен». Методы установления надбавок к затратам: «издержки плюс», «издержки как процент от продаж». Метод баланса доходов и расходов. Метод ценовой дискриминации. Параметрический метод ценообразования. Фиксированная и динамическая цена. Задачи и инструменты revenue management (управление доходами); прогнозирование.	16 из них:	У1; У4; П6; ОК01; ОК02; ОК04; ПК1.3
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Определение цены услуги на основе затратных методов. 2. Определение цены услуги на основе рыночных методов. 3. Анализ основных показателей доходности и загрузки отеля, анализ динамики загрузки, анализ спроса и сопоставление фактических и планируемых по бюджету показателей.	12	
	Самостоятельная работа обучающегося	4	
4 семестр			
Раздел 2. Организация и подготовка процесса обслуживания клиентов при расчетах за предоставленные услуги			
Тема 2.1. Нормативно-правовая база процесса обслуживания клиентов при расчетах за предоставленные услуги	Содержание учебного материала: Нормативно-правовые документы, определяющие правила предоставления гостиничных услуг в РФ, правила осуществления перевода денежных средств и кассовых расчетов с клиентами. Организация и подготовка процесса обслуживания клиентов при расчетах за предоставленные услуги. Цели и задачи обслуживания. Основные правила и нормы. Встреча, обслуживание и расчет клиентов, прощание.	10 из них:	У1; У3; П5; ОК02; ПК1.3

	Технология освобождения номера, выписки и проводов гостей. Формы денежных и неденежных расчетов.		
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Технологический цикл расчетов с клиентами 2. Оформление документов в процессе обслуживания клиентов 3. Заполнение платежных документов при разных формах расчетов с клиентами	8	
	Самостоятельная работа обучающегося	2	
Тема 2.2. Особенности расчетов и оформления документов при предоставлении основных и дополнительных услуг	Содержание учебного материала: Этапы продаж. Особенности расчетов и порядок заполнения документов с корпоративными клиентами, юридическими лицами. Туроператорские, турагентские продажи. Особенности гостиничных услуг и гостиничных продуктов, характеристики расчетов с проживающими. Особенности расчетов и порядок заполнения документов при расчете с клиентами – физическими лицами. Особенности организации обслуживания и предоставления услуг питания в средствах размещения, порядок расчетов. Автоматизация расчетов с клиентами, профессиональные программы	14 из них:	У1; У3, П5, ОК02; ПК1.3
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Проверка тарифов, счетов, поступлений и т.д. 2. Оформление счетов различных категорий гостей за проживание и дополнительные услуги. 3. Оформление авансов, возвратов, скидок, быстрых платежей.	12	
	Самостоятельная работа обучающегося	2	
Тема 2.3. Взаимодействие в процессе расчетов с другими подразделениями, службами организаций сферы туризма и гостеприимства	Содержание учебного материала: Взаимодействие с туроператорами, экскурсионными бюро, кассами продажи билетов при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства. Планирование, организация, координация и контроль работы	14 из них:	У1; У2, У5, П1-П4, П6; ОК 01; ОК 04; ПК1.3

	сотрудников подразделений и служб предприятия туризма и гостеприимства. Планирование и прогнозирование продаж номерного фонда, продаж дополнительных услуг гостиницы, продаж туроператорских и турагентских услуг, продаж экскурсионных услуг, продаж услуг предприятия питания Порядок составления договорной документации и ведения необходимой отчетности продаж при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги		
	Лекционные занятия	-	
	Практические занятия: 1. Составление договорной документации с клиентами 2. Планирование и прогнозирование продаж 3. Составление отчетности продаж при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги 4. Оценка эффективности деятельности структурного подразделения	12	
	Самостоятельная работа обучающегося	2	
Форма промежуточной аттестации – наблюдение и проверка результатов выполнения заданий (3, 4 семестры), курсовой проект (4 семестр)			
ИТОГО: лекционных занятий		-	У1- У5, П1- П6; ОК 01; ОК 02; ОК 04; ПК1.3
практических занятий		58	
Самостоятельная работа		11	
ВСЕГО		**70**	

3. Условия реализации дисциплины

3.1 Требования к материально-техническому обеспечению

Для реализации программы учебной дисциплины предусмотрены следующие специальные помещения:

1. Специальное помещение: учебная аудитория для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, промежуточной и государственной итоговой аттестации, оснащенное:

- стандартная учебная мебель (30 посадочных мест);
- стол и стул для преподавателя (по 1 шт.);
- кафедра для лектора (1 шт.);
- доска настенная трехэлементная (1 шт.);
- интерактивная доска (напольная) SMART BOARD (1 шт.);
- мультимедийный проектор NEC (1 шт.);
- ноутбук Asus(1 шт.);
- колонки Genius(1 пара);

- компьютерный студенческий стол (15 шт.);
- компьютерный стол
преподавателя (1 шт.);
- монитор Acer (15 шт.);
- системный блок Kraftway (15 шт.);
- принтер Canon (1 шт.);
- наушники с микрофоном (15 шт.)

2. Помещение для организации самостоятельной и воспитательной работы, оснащенное компьютерной техникой с возможностью подключения к информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» и доступом в электронную информационно-образовательную среду организации, оснащенное:
- персональные компьютеры с выходом в Интернет (15 шт.);
- компьютерный студенческий стол (15 шт.);
- стол и стул для преподавателя (по 1 шт.);
- доска настенная трехэлементная (1 шт.);
- интерактивная доска IQBoard;
- мультимедиа проектор Optoma PX 329 DLP;
- акустическая система 2.0 (3 шт.);
- наушники с микрофоном (15 шт.)

3. Офис туристического агентства «ТАЛИСМАН-К», оснащенный стандартной мебелью и основным оборудованием:
- столы рабочие – 5 шт.;
- кресла для менеджеров – 5 шт.;
- тумбы с открытыми полками – 5 шт.;
- стулья для клиентов - 10 шт.;
- стол журнальный - 1 шт.;
- ноутбук HP – 5 шт.;
- сейф - 1 шт.;
- подставка для специальных каталогов – 3 шт;
- каталоги – более 50 шт.

3.2. Информационное обеспечение реализации программы

3.2.1. Обязательные печатные и электронные издания

1. Федеральный закон от 24.11.1996 № 132-ФЗ «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Постановление Правительства РФ от 18.11.2020 № 1853 «Об утверждении Правил предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3. Федеральный закон от 22.05.2003 № 54-ФЗ «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении расчетов в Российской Федерации» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Положение Банка России от 29.06.2021 № 762-П «О правилах осуществления перевода денежных средств» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

5. Воронченко, Т. В. Основы бухгалтерского учета: учебник и практикум для среднего профессионального образования /Т. В. Воронченко. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 260 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-19877-5. — Текст: электронный //Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/557273 (дата обращения: 03.09.2024).

6. Дмитриева, И. М. Бухгалтерский учет: учебник и практикум для среднего профессионального образования /И. М. Дмитриева. — 7-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 304 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16324-7. — Текст: электронный //Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/536590 (дата обращения: 03.09.2024).

7. Николенко, П. Г. Бухгалтерский учет в организациях общественного питания: учебник и практикум для среднего профессионального образования /П. Г. Николенко, А. М. Терехов. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 426 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-15892-2. — Текст: электронный //Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/542500 (дата обращения: 03.09.2024).

8. Скобкин, С. С. Экономика организации в гостиничном сервисе: учебник и практикум для среднего профессионального образования /С. С. Скобкин. — 3-е изд., испр. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2024. — 314 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-16986-7. — Текст: электронный //Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: https://urait.ru/bcode/541641 (дата обращения: 03.09.2024).

3.2.2. Дополнительные источники

1. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

2. Распоряжение Правительства РФ от 20.09.2019 № 2129-р «Об утверждении Стратегии развития туризма в Российской Федерации на период до 2035 года» – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

3.2.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. https://lecta.rosuchebnik.ru Образовательная платформа LECTA – онлайн образовательный проект.
2. http://fipi.ru «Федеральный институт педагогических измерений»
3. http://school-collection.edu.ru Единая коллекция цифровых образовательных ресурсов.
4. https://resh.edu.ru/ Российская электронная школа.
5. http://catalog2.vgasu.vrn.ru/MarcWeb2; электронно-библиотечнаясистема IPRbooks: http://www.iprbookshop.ru/
6. http://www.garant.ru – справочно-правовая система Гарант.
7. http://www.consultant.ru – справочно-правовая система КонсультантПлюс.
8. http://www.eeg.ru – Экономическая экспертная группа (аналитические материалы и научные публикации по экономике в свободном доступе)
9. https://бухвести.рф/124
10. Научные электронные библиотеки. – https://cyberleninka.ru/, https://elibrary.ru/ .
11. ТОП-7. Лучшие бухгалтерские программы https://www.ib.ru/wiki/10591
12. Автоматизация ввода первички в 1С Предприятие 8.3 https://vandex.ru/video/preview/17624 99782505586892
13. Новости гостиничного бизнеса - www.hospitality.ru
14. Главная Российская Гостиничная Ассоциация – РГА www.rha.ru

3.3 Программное обеспечение

Kaspersky Endpoint Security для бизнеса Стандартный АО «Лаборатория Касперского», лицензия 1FB6-161215-133553-1-6231.

Microsoft Open License, лицензия 49463448 в составе:

1. Microsoft Windows Professional 7 Russian;
2. Microsoft Office 2010 Russian.

Обучающимся обеспечен доступ к ЭБС «Юрайт», ЭБС «IPRbooks», доступ в электронную информационно-образовательную среду университета, а также доступ к современным профессиональным базам данных и информационным справочным системам.

4. Контроль и оценка результатов освоения дисциплины

Контроль и оценка результатов освоения учебной дисциплины осуществляется преподавателем в процессе проведения практических занятий, тестирования, а также выполнения обучающимися индивидуальных заданий, проектов, исследований.

Лабораторные, курсовые работы по данной дисциплине учебным планом не предусмотрены.

Результаты обучения	Формы и методы контроля и оценкирезультатов обучения
Предметные результаты обучения Обучающийся должен **уметь:** – владеть технологией делопроизводства (ведение документации, хранение и извлечение информации) (У1); – взаимодействовать с туроператорами, экскурсионными бюро, кассами продажи билетов и с клиентами при осуществлении расчетов за предоставленные услуги туризма и гостеприимства (У2); – использовать современное программное обеспечение и различные цифровые средства для осуществления расчетов с клиентами за предоставленные услуги туризма и гостеприимства (У3); – применять методы ценообразования при определении цены туристских услуг (У4); – применять методы расчёта показателей эффективности работы структурных подразделений предприятия туризма и гостеприимства для анализа и оценки результатов их деятельности (У5); иметь **практический опыт:** – планирования потребностей в персонале предприятия туризма и гостеприимства (П1); – координации работы сотрудников службы предприятия туризма и гостеприимства (П2); – организации и контроля работы сотрудников службы предприятия туризма и гостеприимства (П3); – составления договорной документации, ведения необходимой отчетности продаж при осуществлении расчетов с клиентами за предоставленные услуги гостеприимства и туризма (П4); – заполнения документов для расчетов с клиентами за предоставленные услуги гостеприимства и туризма, особенности документального оформления и учета авансов, возвратов, скидок, быстрых платежей (П5); – планирования и прогнозирования продаж номерного фонда, продаж дополнительных услуг гостиницы, продаж туроператорских и турагентских услуг, продаж экскурсионных услуг, продаж услуг предприятия питания (П6)	Текущий контроль: - выполнение самостоятельных заданий; - выполнение практических заданий; - письменный опрос; - устный опрос. Промежуточная аттестация: - курсовой проект