

## 100105 – «Мейманканаларда жана туристтик комплекстерде тейлөөнү уюштуруу» адистиги үчүн

### «Мейманкана индустриясындагы экономика» дисциплинасы боюнча баалоо каражаттарынын фондусу (ФОС)

| Контролдук/модулдук суроолор                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Доклад темалары                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Тестирлөө                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | СӨИ темалары                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>1. Туризмдин экономикалык маңызы жана мазмуну эмнеде?</p> <p>2. Туристтик продукт жана туристтик кызмат көрсөтүү категорияларынын мазмуну.</p> <p>3. Туризмдин экономикалык натыйжалуулугу кантип эсептелет?</p> <p>4. Турист менен экскурсанттын ортосундагы айырма эмнеде?</p> <p>5. «Меймандостук» (гостеприимство) терминине аныктама бериңиз.</p> <p>6. Туризм индустриясынын жана меймандостук индустриясынын инфраструктурасынын айырмасы.</p> <p>7. Микро жана макро деңгээлде туризмдин өнүгүү көрсөткүчтөрүн эсептөө методикасы.</p> <p>8. Туризмдин өлкөнүн жана региондун экономикасына тийгизген түз жана кыйыр таасири.</p> | <p>1. Кыргызстандын ИДПсындагы тейлөө чөйрөсүнүн динамикасын изилдөө.</p> <p>2. Туризмдеги мультипликатордук эффект: кирешелердин өсүш механизми.</p> <p>3. Меймандостук индустриясындагы атаандаштык артыкчылыктар.</p> <p>4. Заманбап этаптагы туристтик суроо-талаптын моделдери.</p> <p>5. Мейманкана бизнесиндеги инновациялык технологиялар.</p> <p>6. Дүйнөлүк мейманканаларда «чай ичүү» тутумунун өзгөчөлүктөрү.</p> <p>7. Франкфурт таблицасы: туристтик кызматтардын сапатын баалоо.</p> <p>8. Мейманкананын жүктөлүшүн (загрузка) жогорулатуунун жолдору.</p> <p>9. Кош жүктөөнүн (двойная загрузка) артыкчылыктары жана кемчиликтери.</p> <p>10. Сапаттуу тейлөө аркылуу ишкананын натыйжалуулугун жогорулатуу.</p> | <p>1. Туристтик продукт бул - ...?</p> <p>2. Фонд кайтарымдуулугу (фондоотдача) көрсөткүчү эмнени мүнөздөйт?</p> <p>3. Айланма каражаттардын түзүмүнө эмнелер кирет?</p> <p>4. Туризмде суроо-талаптын ийкемдүүлүгү деген эмне?</p> <p>5. Мейманкананын рентабелдүүлүгү кантип эсептелет?</p> <p>6. Туристтик рента деген эмне?</p> <p>7. Түз чыгымдарга кайсылар кирет?</p> <p>8. Франчайзинг келишиминдеги «роялти» деген эмне?</p> <p>9. GDS системаларына кайсылар кирет? (Amadeus, Galileo ж.б.).</p> <p>10. Ишкананын таза пайдасы кандай аныкталат?</p> <p>11. Негизги фонддордун моралдык эскириши деген эмне?</p> <p>12. Кызмат көрсөтүү рыногундагы тең салмактуулук баасы.</p> | <p>1. Рыноктук экономикада кызмат көрсөтүү рыногунун иштөө механизми.</p> <p>2. Туризмден түшкөн кирешелердин мультипликатордук таасирин эсептөө.</p> <p>3. Туризмдин гуманитардык маанисин талдоо.</p> <p>4. Туристтик суроо-талаптын сезондуулугун изилдөө.</p> <p>5. Туристтик суроо-талаптын моделдерин түзүү.</p> <p>6. Меймандостук индустриясындагы суроо-талапты прогноздоо.</p> <p>7. Мейманкана ишканаларынын атаандаштык артыкчылыктарын баалоо.</p> <p>8. Негизги жана айланма каражаттарды колдонуунун натыйжалуулугун талдоо.</p> <p>9. Меймандостук чөйрөсүндө мультимедиялык технологияларды колдонуу багыттары.</p> <p>10. Дүйнөдөгү мейманканаларда «чай ичүү» өлчөмдөрүн салыштыруу.</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>9. Меймандостук чөйрөсүнүн өнүгүшүнө таасир этүүчү факторлор.</p> <p>10. Юридикалык жактын негизги укуктук белгилери.</p> <p>11. Туристтик ишкананын ишмердүүлүгүнүн мүмкүн болгон максаттары.</p> <p>12. Туристтик ишкананын уюштуруучулук-укуктук формасын тандоого таасир эткен факторлор.</p> <p>13. Туризмдеги франчайзингдин ролу жана мааниси.</p> <p>14. Туризмдеги негизги фонддор (каражаттар) жана айланма каражаттардын айырмасы.</p> <p>15. Негизги фонддордун эскириши (амортизация) жана аларды калыбына келтирүү.</p> <p>16. Меймандостук чөйрөсүндө колдонулган маалыматтык технологиялардын классификациясы.</p> <p>17. Дүйнөлүк брондоо (GDS) жана резервдөө системаларынын кызматы.</p> <p>18. Туризмде электрондук коммерция түшүнүгү жана анын категориялары.</p> | <p>11. Туристтик ишканалардын банкрот болуу себептери жана андан чыгуу жолдору.</p> <p>12. Туризм чөйрөсүндөгү инвестициялык долбоорлорду баалоо.</p> <p>13. Меймандостук индустриясындагы чакан бизнестин ролу.</p> <p>14. Туризмдин социалдык-экономикалык мааниси жана гуманитардык ролу.</p> <p>15. Туристтик рыноктогу баа саясаты жана дисконттук системалар.</p> <p>16. Электрондук коммерция: мейманкана кызматтарын онлайн сатуу.</p> <p>17. Мейманкана кызматкерлеринин эмгек өндүрүмдүүлүгүн жогорулатуу.</p> <p>18. Туризмдеги салыктык жеңилдиктер жана «салык калкандары».</p> <p>19. Кардарлардын канааттануусун баалоо тутумдары.</p> <p>20. Туристтик маршруттардын өздүк наркын калькуляциялоо.</p> <p>21. Мейманкана бизнесиндеги маркетингдик изилдөөлөрдүн натыйжалуулугу.</p> <p>22. Туризмдеги сезондуулук фактору жана аны жөнгө салуу ыкмалары.</p> | <p>13. Өндүрүштүк эмес чыгымдардын мисалдары.</p> <p>14. Салыктын ставкасы деген эмне?</p> <p>15. Кыйыр салыктарга кайсылар кирет? (КНС/НДС ж.б.).</p> <p>16. Ишкананын активдери жана пассивдеринин айырмасы.</p> <p>17. Туризмдеги «экспорт» жана «импорт» түшүнүктөрү.</p> <p>18. Эмгекти коргоо чыгымдары кайсы бөлүмгө кирет?</p> <p>19. Мейманкананын сыйымдуулугу (номердик фонд) көрсөткүчү.</p> <p>20. Кызматкерлердин тизмелик курамы (списочный состав).</p> <p>21. Маркетингдик чыгымдардын натыйжалуулугун баалоо.</p> <p>22. Туризмдеги инфраструктуралык объекттер.</p> <p>23. Монополисттик атаандаштыктын белгилери.</p> <p>24. Төлөм балансы жана туризмдин ага тийгизген таасири.</p> <p>25. Туристтик ишкананын ликвиддүүлүгү.</p> <p>26. Ишкананын финансылык туруктуулугу.</p> <p>27. Санариптик экономиканын туризмдеги элементтери.</p> | <p>11. Франкфурт таблицасы боюнча практикалык тапшырмаларды аткаруу.</p> <p>12. Туристтик пакеттердин түрлөрү боюнча презентация даярдоо.</p> <p>13. Туризмдеги салык салуу көйгөйлөрүн изилдөө.</p> <p>14. «Салык калкандары» жана алардын ишканага тийгизген таасири.</p> <p>15. Кардарлардын канааттануусун баалоо тутумдарын иштеп чыгуу.</p> <p>16. Мейманканада тейлөө сапатына аудит жүргүзүү жолдору.</p> <p>17. Мейманкананын жүктөлүшүн жогорулатуунун стратегиясын иштеп чыгуу.</p> <p>18. Кош жүктөөнүн экономикалык пайдасын эсептөө.</p> <p>19. Тейлөө сапатын жакшыртуу аркылуу ишкананын кирешесин жогорулатуу.</p> <p>20. Туристтик ишкананын өздүк наркын (себептик наркын) эсептөө модели.</p> <p>21. Мейманкана бизнесиндеги франчайзингдик келишимдин үлгүсүн талдоо.</p> <p>22. Кыргызстандагы мейманканалардын экономикалык көрсөткүчтөрүнүн мониторинги.</p> <p>23. Туристтик ишкананын «Бизнес-портфолиосун» түзүү.</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>19. Мейманкана ишканасындагы эмгек ресурстарынын өзгөчөлүгү.</p> <p>20. Туризмде эмгекке акы төлөөнүн кандай формалары колдонулат?</p> <p>21. Кызматкерлерди стимулдаштыруунун негизги жолдору.</p> <p>22. Мейманкана жана туризм чөйрөсүндөгү «чай ичүү» (чаевые) маданиятынын маңызы.</p> <p>23. Кызмат көрсөтүүлөрдүн өздүк наркы (себептик наркы) жана анын түзүмү.</p> <p>24. Туруктуу (постоянные) жана өзгөрмөлүү (переменные) чыгымдардын айырмасы.</p> <p>25. Меймандостук чөйрөсүндө баа түзүүнүн негизги өзгөчөлүктөрү.</p> <p>26. Салык тутумунун түзүмү жана салык салуунун принциптери.</p> <p>27. Туристтик уюмдардын чарбалык ишмердүүлүгүн экономикалык талдоо (анализ).</p> <p>28. Мейманкана бизнесиндеги эсепке алуунун (учет) маңызы.</p> <p>29. Финансылык эсеп жана «Пайда жана чыгымдар жөнүндө отчеттун» мүнөздөмөсү.</p> | <p>23. Туристтик фирмалардын жарнамалык чыгымдарын оптималдаштыруу.</p> <p>24. Эл аралык туристтик уюмдар жана алардын экономикалык ролу.</p> <p>25. Туризмдеги тобокелдиктерди (риск) башкаруу жана камсыздандыруу.</p> <p>26. Мейманкананын материалдык-техникалык базасын өнүктүрүү.</p> <p>27. Туризмдин айлана-чөйрөгө тийгизген экономикалык таасири.</p> <p>28. Мейманканаларда аудит жүргүзүү жана сапатты контролдоо.</p> <p>29. Туристтик пакеттердин түрлөрү жана алардын баа түзүлүшү.</p> <p>30. Кыргызстандагы туристтик ишканалардын келечектүү моделдери.</p> | <p>28. Мейманкана кызматтарынын сертификациялоо чыгымдары.</p> <p>29. Туристтик кызматтардын стандартташтырылышы.</p> <p>30. Мейманкана бизнесиндеги «Бизнес-пландын» ролу.</p> | <p>24. Ишкананын активдерин башкаруунун заманбап ыкмалары.</p> <p>25. Мейманкана кызматкерлеринин мотивациялык картасын иштеп чыгуу.</p> <p>26. Туристтик кызматтардын баа түзүмүн анализдөө.</p> <p>27. Туризмдеги электрондук коммерциянын өнүгүү келечеги.</p> <p>28. Меймандостук чөйрөсүндөгү чыгымдарды азайтуунун жолдору.</p> <p>29. Туристтик фирманын финансылык отчеттуулугун талдоо.</p> <p>30. Мейманкананын ийгиликтүү экономикалык моделин иштеп чыгуу.</p> |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                     |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|
| 30. «Натыйжа» (эффект) жана «Натыйжалуулук» (эффективность) терминдеринин айырмасы. |  |  |  |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--|--|--|

## **«Мейманкана индустриясындагы экономика» дисциплинасы боюнча баалоо структурасы:**

### **1. Баллдык-рейтингдик система.**

Дисциплина боюнча студенттин билимин баалоо 100 баллдык системанын негизинде жүргүзүлөт. Бир модулдун алкагында упайлар төмөнкүдөй бөлүштүрүлөт:

- Күндөлүк рейтингдик контроль (ТРК): 0дөн 20 баллга чейин (өтүү босогосу – 10 балл).
- Студенттин өз алдынча иши (СӨИ/СРС): 0дөн 60 баллга чейин (өтүү босогосу – 40 балл).
- Модулдук рейтингдик контроль (МРК): 0дөн 20 баллга чейин (өтүү босогосу – 10 балл).
- Жалпы сумма: 0дөн 100 баллга чейин (жалпы өтүү босогосу – 60 балл).

### **2. Баалоо шкаласы жана критерийлери**

Топтолгон баллдардын суммасы салттуу баалоо тутумуна төмөнкүдөй которулат:

- 90–100 балл («Эң жакшы» / «Отлично»): Студент программалык материалды терең жана толук өздөштүрсө, аны логикалык иретте так баяндап берсе жана теориялык билимдерин практикада эркин колдоно алса коюлат.
- 77–89 балл («Жакшы» / «Хорошо»): Студент материалды бекем билсе, аны мазмундуу баяндаса жана практикалык тапшырмаларды аткарууда теориялык жоболорду туура пайдаланса (айрым таксыздыктарга жол берилиши мүмкүн) берилет.
- 60–76 балл («Канааттандырарлык» / «Удовлетворительно»): Студент негизги материалды гана билсе, аныктамаларда так эместиктерге жол берсе же практикалык иштерди аткарууда кыйынчылыктарга учураса коюлат.

- 0–59 балл («Канааттандыарлык эмес»): Программалык материалдын чоң бөлүгүн билбеген жана маанилүү каталарга жол берген студенттерге коюлат.

### **3. Баалоонун формалары жана усулдары**

Окутуунун натыйжаларын текшерүү үчүн контролдун ар түрдүү формалары жана усулдары колдонулат:

- Учурдагы көзөмөл: Практикалык сабактарды коргоо, дисциплинанын бөлүмдөрү боюнча контролдук иштерди аткаруу жана тесирлөө аркылуу ишке ашырылат.
- Коллоквиум: Оозеки формада өткөрүлүп, билеттер теориялык суроолорду жана практикалык мүнөздөгү тапшырмаларды камтыйт.
- Өз алдынча ишти текшерүү: Студенттердин даярдаган презентациялары, рефераттары жана маалыматтык билдирүүлөрү бааланат.
- Санариптик технологиялар: «eBilim» системасы аркылуу электрондук лекциялар жана эки варианттагы (аралыктык жана контролдук) тесирлөөлөр колдонулат.
- Интерактивдүү усулдар: Кайтарым байланышы бар лекциялар, лекция-беседа (аудитория менен диалог) жана маанилүү маселелерди чогуу талкуулоо методдору пайдаланылат.

Бул дисциплина жалпы 180 саатты (6 кредит) түзөт жана жыйынтыктоочу аттестация зачет же экзамен формасында өткөрүлөт.