

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 28.04.2026 18:52:39  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

1

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.01 «Экономическая стратегия развития гостиничного  
предприятия»**

*(индекс, наименования дисциплины в соответствии с учебным планом)*

**43.03.03 Гостиничное дело**

*(код и наименование направления подготовки)*

**Гостиничное дело**

*(наименование образовательной программы)*

**Очная/заочная  
(формы обучения)**

2025

Санкт-Петербург

**Автор-составитель РПД:**

К.э.н, доцент кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса Соломенко Д.Ю

**Заведующий кафедрой:**

Морозова Марина Александровна, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса

Рабочая программа дисциплины Б1.В.01 «Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия» в новой редакции одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол от 26 августа 2025 г. № 1.

## СОДЕРЖАНИЕ

1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы
2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы
3. Содержание и структура дисциплины
4. Типы оценочных материалов, показатели и критерии их оценивания
5. Формы аттестации, типовые оценочные материалы для текущего контроля успеваемости обучающихся, критерии и шкалы оценивания по контрольным точкам
6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине
7. Методические материалы по освоению дисциплины
8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»
9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

### 1. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

Дисциплина Б1.В.01 «Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия» обеспечивает владение следующих универсальных, общепрофессиональных и профессиональных компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенции **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.1	Осуществляет сбор и анализ данных по состоянию экономической ситуации в сфере профессиональной деятельности	УК-9.1 3-1 <b>Знает</b> методы сбора и анализа экономической информации. УК-9.1 У-1 <b>Умеет</b> проводить анализ экономических данных для принятия решений.
33.007 Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети и гостиниц  Приказ Минтруда России № 282н от 07.05.2015.  33.008 Руководитель предприятия питания. Приказ Минтруда России №	ПКР-1	Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности и организаций сферы гостеприимства и общественного питания для принятия эффективных управленческих	ПКР-1.1	Осуществляет сбор и анализ данных о затратах организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений	ПКР-1.1 3-1 <b>Знает</b> методы сбора и анализа данных о затратах организаций индустрии гостеприимства, структуре расходов подразделений. ПКР-1.1 У-1 <b>Умеет</b> собирать и анализировать данные о затратах, формировать аналитические отчеты по структуре расходов.  ПКР-1.1 У-2 <b>Умеет</b> предлагать оптимальные способы учетной и аналитической работы со стоимостью услуг и затратами подразделений

<p>281н от 07.05.2015</p> <p>33.007:</p> <p>В/01.6 Управление материальным и ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</p> <p>В/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</p> <p>33.008:</p> <p>В/01.6 Управление материальным и ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия питания</p> <p>В/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка</p>	<p>ПКР-2</p>	<p>ких решений</p> <p>Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности</p>	<p>ПКР-2.2</p>	<p>Проводит анализ экономической и финансовой деятельности субъектов</p>	<p>ПКР-2.2 3-1 <b>Знает</b> методы анализа экономической и финансовой деятельности субъектов сферы гостеприимства и общественного питания.</p> <p>ПКР-2.2 У-1 <b>Умеет</b> проводить качественный и количественный анализ экономических и финансовых показателей деятельности организаций.</p>
--	--------------	--	----------------	--	--

эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания					
---	--	--	--	--	--

\* Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.

\*\* Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе

## 2. Объем и место дисциплины в структуре образовательной программы

Общий объем дисциплины:

*Очная форма обучения*

6,00 з.е., 216 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 86 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 36 ак.час на лекции и 48 ак.час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 94 ак. час на самостоятельную работу обучающихся, 36 ак. часов контроль.

*Заочная форма обучения*

6,00 з.е., 216 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 22 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 8 ак.час на лекции и 12 ак.час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 185 ак. час на самостоятельную работу обучающихся и 9 ак. часов на контроль.

Дисциплина Б1.В.01 «Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия» входит в обязательную часть Блок 1 «Дисциплины (модули)» основной образовательной программы и является обязательной дисциплиной.

Дисциплина изучается на 3 курсе в 5 семестре и в 6 семестре на 3 курсе по заочной форме обучения.

Цель изучения дисциплины: усвоение знаний в области туристского маркетинга, а именно: понимание специфики маркетинговой деятельности на рынке туристских и гостиничных услуг, умение формировать ее стратегию и тактику.

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах ОП:

История гостеприимства

Технологии гостиничной деятельности

Освоение данной дисциплины необходимо обучающемуся для успешного изучения следующих дисциплин (модулей), по данному направлению подготовки:

Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия

Методы продвижения и продажи гостиничных услуг

Дисциплина может реализовываться с применением дистанционных образовательных технологий (далее – ДОТ).

Доступ к системе дистанционных образовательных технологий осуществляется каждым обучающимся самостоятельно с любого устройства на портале: <https://lms.ranepa.ru/>. Пароль и логин к личному кабинету / профилю предоставляется студенту в деканате.

формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Формы промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – зачет с оценкой.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации		
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа					
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)								
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тЭК	Контроль	СРкр		СРэк	СР
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Стратегии развития индустрии гостеприимства	44	9	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	23	Практическое задание
Тема 2	Стратегия как система развития конкурентны	44	9	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	23	Практическое задание





<b>Итого</b>		216	8	0	0	12	0	0	0	2	0	0	<b>185</b>	
--------------	--	-----	---	---	---	----	---	---	---	---	---	---	------------	--

*Используемые сокращения:*

Л – лекции - занятия, предусматривающие преимущественную передачу учебной информации обучающимся педагогическими работниками организации и (или) лицами, привлекаемыми организацией к реализации образовательных программ на иных условиях,).

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

Контроль - контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий для заочной формы обучения

СРкр – самостоятельная работа на подготовку курсовой работы/ курсового проекта.

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям

### **3.2. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Стратегии развития индустрии гостеприимства УК-9.1, ПКР-1.1, ПКР-2.2**

Структурная теория трёх стадий развития спроса в гостиничном бизнесе и место российской гостиничной отрасли в этом процессе. Особенности применения количественной теории стратегических изменений в гостиничном бизнесе. Стратегии развития мировой гостиничной индустрии. Характеристика рынка гостиничных услуг Москвы и стратегии ведущих гостиниц.

#### **Тема 2. Стратегия как система развития конкурентных преимуществ УК-9.1, ПКР-1.1, ПКР-2.2**

Стратегия стратегическое решение и стратегический потенциал. Принципы классификации школ стратегий. Концепции прескриптивных школ. Концепции дескриптивных школ. Концепции смешанных школ.

#### **Тема 3. Методика формирования экономической стратегии предприятий индустрии гостеприимства, УК-9.1, ПКР-1.1, ПКР-2.2**

Место и роль экономической стратегии в управлении предприятием. Классификационная модель экономической стратегии. Методика формирования и выбора вариантов стратегии предприятия. Определение стратегической полезности долгосрочных управленческих решений. Принципы оптимизации экономической стратегии.

#### **Тема 4. Стратегии достижения экономической прибыли, УК-9.1, ПКР-1.1, ПКР-2.2**

Товарная стратегия. Стратегия снижения производственных издержек. Стратегия ценообразования. Стратегия взаимодействия с рынками производственных ресурсов. Стратегия мотивации. Стратегия финансового оздоровления

#### **Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания**

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.01 «Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

4.2. ФОС разработан как комплекс проверочных заданий различного типа и уровня сложности, включает критерии и шкалы оценивания, а также «ключи» правильных ответов. ФОС формируется как отдельный документ и хранится в электронном виде, доступ к ФОС предоставлен ограниченному кругу лиц.

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к

текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

Задания закрытого типа — это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных.

Задания комбинированного типа – это тестовые задания, в которых каждый вопрос сопровождается готовыми вариантами ответов, из которых необходимо выбрать один или несколько правильных и обосновать свой выбор.

Задания открытого типа — это задания, в которых на каждый вопрос должен быть предложен развернутый обоснованный ответ.

В зависимости от типа задания рекомендованы определенная последовательность выполнения и система оценивания выполнения заданий.

## 4.4. Типы заданий, сценарии выполнения, критерии оценивания

ТИП ЗАДАНИЯ	ИНСТРУКЦИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	Прочитайте текст, выберите правильный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</li> <li>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</li> <li>3. Выбрать один верный ответ.</li> <li>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например, 3 или В).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква
Задание закрытого типа на установление соответствия	Прочитайте текст и установите соответствие	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</li> <li>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</li> <li>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</li> <li>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например, А1 или Б4).</li> </ol>	Ответ считается верным, если правильно указаны цифры или буквы
Задание закрытого типа с выбором	Прочитайте текст, выберите	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве	Ответ считается верным, если правильно установлены все соответствия (позиции из

<p>нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>правильные ответы</p>	<p>ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать несколько правильных ответов.          4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>одного столбца верно сопоставлены с позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.          4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАВ или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать один верный ответ.          4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

		5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа (например, 4 текст обоснования).	
Задание открытого типа с развернутым ответом	Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> <li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</li> </ol>	<p>Ответ считается верным:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие фактических ошибок.</li> <li>2. Раскрытие объема используемых понятий (полнота ответа).</li> <li>3. Обоснованность ответа (наличие аргументов).</li> <li>4. Логическая последовательность излагаемого материала.</li> </ol>

4.5. Общая шкала оценивания результатов текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с применением БРС

Итоговая балльная оценка	Традиционная система	Бинарная система	ECTS	
			Для традиционной системы	Для бинарной системы
95-100	Отлично	Зачтено	A	P/ Passed
85-94			B	P/ Passed
75-84	Хорошо		C	P/ Passed
65-74			D	P/ Passed
55-64	Удовлетворительно		E	P/ Passed
0-54	Неудовлетворительно		Не зачтено	F

Соотношение баллов за текущий контроль успеваемости и промежуточную аттестацию, а также повторную промежуточную аттестацию:

Максимальная сумма баллов за текущий контроль успеваемости	Максимальная сумма баллов за промежуточную аттестацию	Максимальная итоговая балльная оценка	Максимальная сумма баллов за повторную промежуточную аттестацию
60 баллов	40 баллов	100 баллов	100 баллов

5.1. В ходе реализации дисциплины используются следующие формы текущего контроля успеваемости обучающихся (в том числе, задания к контрольным точкам):

*ПЗ – практическое задание, Д – доклад*

## Тема 1. Стратегии развития индустрии гостеприимства

### *Практическое задание*

1. Анализ успешных стратегий: Проведите исследование и анализируйте три успешные стратегии развития гостиничных сетей в вашем регионе. Опишите ключевые факторы их успеха.

2. Разработка стратегии: Создайте собственную стратегию развития нового отеля, учитывая текущие тенденции в индустрии гостеприимства и предпочтения целевой аудитории

Тема 2. Стратегия как система развития конкурентных преимуществ

## **Тема 2. Стратегия как система развития конкурентных преимуществ**

### *Практическое задание*

1. SWOT-анализ конкурентов: Проведите SWOT-анализ одной из компаний в индустрии гостеприимства и определите ее конкурентные преимущества.
2. Создание карты стратегий: Разработайте карту стратегий для компании, стремящейся к лидерству на рынке, описывая, как она может создать и поддерживать свои конкурентные преимущества.

## **Тема 3. Методика формирования экономической стратегии предприятий индустрии гостеприимства**

### *Темы для доклада*

1. Методы оценки экономической эффективности в гостиничном бизнесе
2. Финансовое планирование в индустрии гостеприимства
3. Роль маркетинга в формировании экономической стратегии
4. Анализ рыночной среды и его влияние на экономическую стратегию гостиницы
5. Управление затратами и оптимизация прибыли в гостиничном бизнесе

## **Тема 4. Стратегии достижения экономической прибыли предприятия**

### *Темы для доклада*

1. Стратегии ценообразования в гостиничном бизнесе
2. Снижение издержек как способ увеличения прибыли
3. Управление доходами: лучшие практики для гостиничного бизнеса
4. Разработка программ лояльности для повышения экономической прибыли
5. Влияние сезонности на стратегии достижения прибыли в индустрии гостеприимства

5.3. Один или несколько тематических блоков дисциплины завершаются контрольной точкой (далее – КТ). Текущий контроль успеваемости по дисциплине предусматривает не менее 2 (двух) и не более 10 (десяти) КТ в течение периода освоения дисциплины.

Максимальное количество баллов за любой тип работ в рамках КТ составляет 100 (сто) баллов.

Распределение весовых коэффициентов по КТ в рамках текущего контроля успеваемости по дисциплине и формулы расчета:

Наименование контрольной точки	Максимальное количество баллов за работу в рамках КТ, которое может набрать студент	Коэффициент веса контрольной точки	Результат контрольной точки, участвующий в формировании итоговой балльной оценки по дисциплине (отражается в журнале БРС в СДО)
КТ - 1	100	0,3	30
КТ - 2	100	0,3	30
Итого:	x	0,6	60

Формула расчета результата контрольной точки:

Результат контрольной точки = Количество баллов за работу в рамках КТ x Коэффициент веса контрольной точки.

#### 5.4. Формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ и типовые оценочные материалы:

##### **КТ-1.**

Тема 1, Тема 2

Практическое задание

##### **КТ-2**

Тема 3, Тема 4

Доклад

Для каждой формы текущего контроля успеваемости обучающихся в рамках КТ определены критерии оценивания результатов выполнения задания.

##### **Критерии оценивания Практического задания**

Содержание выступления:	0-20	- Глубина анализа темы. - Ясность и логичность представления идей. - Примеры и аргументы, подтверждающие основные положения.
-------------------------	------	--

Уровень подготовки:	0-20	- Обоснованность выводов. - Знание материала и способность отвечать на вопросы. - Использование дополнительных источников и литературы.
Командная работа	0-20	- Согласованность и взаимодействие между участниками команды. - Равномерное распределение ролей и задач в группе. - Поддержка и вовлеченность всех участников в обсуждение.
Степень вовлеченности в дискуссию	0-20	- Активность в задавании вопросов и комментировании. - Умение аргументированно выражать свою точку зрения. - Открытость к мнению других участников и готовность к диалогу.
Формат и презентация	0-20	- Качество визуальных материалов (если используются). - Четкость и выразительность речи. - Соблюдение отведенного времени на выступление.
Итого максимально:	100	

### Критерии оценивания Доклада

Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме,

		нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

## **6. Формы промежуточной аттестации, критерии и шкала оценивания, типовые оценочные материалы по дисциплине**

**6.1.** Промежуточная аттестация (экзамен) осуществляется в устной форме, Обучающийся получает билет с вопросами в которых содержится 2 вопроса. Необходимо дать ответ в устной форме.

### ***Перечень вопросов для подготовки к экзамену***

1. Что такое экономическая стратегия гостиничного предприятия?
2. Какие основные цели экономической стратегии гостиничного бизнеса?
3. Какова роль SWOT-анализа в разработке экономической стратегии?
4. Что такое конкурентное преимущество и как его достичь в гостиничном бизнесе?
5. Какие факторы влияют на спрос в гостиничном секторе?
6. Как определить целевую аудиторию гостиничного предприятия?
7. В чем разница между краткосрочной и долгосрочной стратегией?
8. Какие методы исследования рынка используются в гостиничном бизнесе?
9. Какова роль ценообразования в экономической стратегии гостиницы?
10. Какие основные виды гостиничного сервиса существуют?
11. Как технологические инновации влияют на стратегию гостиничного предприятия?
12. Как управлять затратами в гостиничном бизнесе?
13. Какова важность маркетинга для гостиничного предприятия?
14. Какие каналы сбыта являются наиболее эффективными для гостиничного бизнеса?
15. Как проводить анализ конкурентов в гостиничной отрасли?
16. Какие экономические показатели являются ключевыми для оценки эффективности гостиницы?
17. Как оценить финансовую устойчивость гостиничного предприятия?
18. Какие риски существуют в гостиничном бизнесе и как их минимизировать?
19. Какова роль человеческих ресурсов в экономической стратегии гостиницы?
20. Какие факторы влияют на репутацию гостиничного предприятия?
21. Как развивать устойчивые отношения с клиентами в гостиничном бизнесе?
22. В чем заключается социальная ответственность гостиничного предприятия?
23. Как использовать цифровые технологии для повышения эффективности гостиницы?
24. Какова роль брендинга в экономической стратегии гостиничного бизнеса?

25. Какие виды финансирования могут быть использованы для развития гостиничного предприятия?
26. Какова роль партнерства в стратегическом развитии гостиничного бизнеса?
27. Как управлять изменениями в гостиничном секторе?
28. Какие тренды в гостиничном бизнесе актуальны на сегодняшний день?
29. Как осуществлять контроль за выполнением стратегических планов в гостинице?
30. Как измерить удовлетворенность клиентов гостиничного предприятия?
31. Какова роль исследований и разработок в гостиничном бизнесе?
32. Какие методы повышения качества сервиса существуют в гостиничном бизнесе?
33. В чем заключаются особенности управления многобрендовыми гостиничными предприятиями?
34. Какова структура затрат гостиничного бизнеса?
35. Как развивать новые продукты и услуги в гостиничном секторе?
36. Какие инструменты анализа эффективности маркетинговых кампаний существуют?
37. Как влияют экономические условия на стратегию гостиничного бизнеса?
38. Каковы принципы управления проектами в гостиничной отрасли?
39. Как оценить влияние сезонности на экономическую стратегию гостиницы?
40. Какие глобальные тенденции формируют будущее гостиничного бизнеса?

## 6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)	1. Какой из следующих факторов не влияет на уровень цен в гостиничном бизнесе? - А) Спрос на услуги - В) Конкуренция - С) Уровень обслуживания - D) Погода  2. Какой из методов маркетинга наиболее эффективен для привлечения клиентов в гостиничный бизнес? - А) Традиционная реклама - В) Социальные сети - С) Прямые продажи - D) Печатные каталоги  3. Какой показатель наиболее точно отражает финансовую устойчивость гостиницы?

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- А) EBITDA</li> <li>- В) Выручка</li> <li>- С) Чистая прибыль</li> <li>- D) Операционные расходы</li> </ul> <p>4. Что из перечисленного является стратегией дифференциации в гостиничном бизнесе?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- А) Снижение цен</li> <li>- В) Уникальные услуги</li> <li>- С) Расширение сети</li> <li>- D) Упрощение процессов</li> </ul>																																				
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитайте оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.;</p> <p>список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1c;2a;3g;4d;5f;6b;7e)</p>	<p>1. Установите соответствие между типами гостиниц и их характеристиками:</p> <table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  Тип гостиницы</td> <td style="width: 50%; padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">Характеристика</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> ----- -----</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> ----- </td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  А) Бутик-гостиница</td> <td style="padding-left: 10px;">  1)</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">Маленькие, стильные, уникальные</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  В) Курортная гостиница</td> <td style="padding-left: 10px;">  2)</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">Расположены в туристических зонах</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  С) Бюджетная гостиница</td> <td style="padding-left: 10px;">  3)</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">Доступные цены, базовые удобства</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> </table> <p>2. Установите соответствие между стратегиями и их описанием:</p> <table border="0" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  Стратегия</td> <td style="width: 50%; padding-left: 10px;">  Описание</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> </td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> ----- -----</td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> ----- </td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  А) Стратегия ценовой дискриминации</td> <td style="padding-left: 10px;">  1) Разные цены для разных сегментов</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  В) Стратегия фокусирования</td> <td style="padding-left: 10px;">  2) Ориентация на узкий рынок</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;"> </td> <td style="padding-left: 10px;"> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black; padding-right: 10px;">  С) Стратегия массового охвата</td> <td style="padding-left: 10px;">  3) Широкий рынок, стандартные предложения</td> </tr> </table>	Тип гостиницы		Характеристика		----- -----		-----		А) Бутик-гостиница	1)	Маленькие, стильные, уникальные		В) Курортная гостиница	2)	Расположены в туристических зонах		С) Бюджетная гостиница	3)	Доступные цены, базовые удобства		Стратегия	Описание			----- -----		-----		А) Стратегия ценовой дискриминации	1) Разные цены для разных сегментов	В) Стратегия фокусирования	2) Ориентация на узкий рынок			С) Стратегия массового охвата	3) Широкий рынок, стандартные предложения
Тип гостиницы																																						
Характеристика																																						
----- -----																																						
-----																																						
А) Бутик-гостиница	1)																																					
Маленькие, стильные, уникальные																																						
В) Курортная гостиница	2)																																					
Расположены в туристических зонах																																						
С) Бюджетная гостиница	3)																																					
Доступные цены, базовые удобства																																						
Стратегия	Описание																																					
----- -----																																						
-----																																						
А) Стратегия ценовой дискриминации	1) Разные цены для разных сегментов																																					
В) Стратегия фокусирования	2) Ориентация на узкий рынок																																					
С) Стратегия массового охвата	3) Широкий рынок, стандартные предложения																																					
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких</p>	<p>1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве</p>	<p>1. Какие из следующих факторов влияют на выбор гостиницы</p>																																				

<p>правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать несколько правильных ответов.          4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, <b>1; 3; 4; 5</b> и <b>A; C; D</b>)</p>	<p>клиентами? (Выберите все подходящие варианты)          - А) Местоположение          - В) Цена          - С) Наличие бассейна          - D) Отзывы клиентов</p> <p>2. Какие из следующих стратегий могут помочь увеличить лояльность клиентов? (Выберите все подходящие варианты)          - А) Программы лояльности          - В) Персонализированные предложения          - С) Повышение цен          - D) Улучшение качества обслуживания</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.          4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности: например, <b>F; N; K; I; E; B</b></p>	<p>1. Установите правильную последовательность этапов разработки гостиничной стратегии:          - А) Исследование рынка          - В) Определение целевой аудитории          - С) Формулирование стратегии          - D) Оценка эффективности</p> <p>2. Установите последовательность действий при открытии нового гостиничного предприятия:          - А) Получение лицензий          - В) Разработка бизнес-плана          - С) Строительство или ремонт          - D) Набор персонала</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать один верный ответ.          4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.          5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, <b>1 – 3; 2 – В</b></p>	<p>1. Какой из следующих факторов является наиболее важным при выборе местоположения гостиницы? Обоснуйте свой выбор.          - А) Близость к транспортным узлам          - В) Уровень конкуренции          - С) Наличие достопримечательностей</p> <p>2. Какой метод ценообразования наиболее эффективен для гостиничного бизнеса? Обоснуйте свой ответ.          - А) Цены на основе спроса          - В) Фиксированные цены          - С) Сезонные скидки</p>

Задание открытого типа с развернутым ответом	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</li> <li>2. Продумать логику и полноту ответа.</li> <li>3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки.</li> <li>4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Опишите, как современные технологии влияют на развитие гостиничного бизнеса.</li> <li>2. Какие факторы, по вашему мнению, являются ключевыми для успешной работы гостиницы в условиях высокой конкуренции?</li> <li>3. Как стратегии устойчивого развития могут быть внедрены в гостиничную индустрию?</li> <li>4. Проанализируйте влияние глобальных изменений (например, пандемия) на гостиничный бизнес и предложите возможные решения.</li> </ol>
--	--	---

### 6.3. Критерии и шкала оценивания на основе БРС

*Критерии и балльная шкала определяются преподавателем*

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i>	40
<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>	20-30
<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры,</i>	10-20

<i>недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>	
<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	0-10

## 7. Методические материалы по освоению дисциплины (модуля)

### Подготовка к лекциям.

Главное в период подготовки к лекционным занятиям – научиться методам самостоятельного умственного труда, сознательно развивать свои творческие способности и овладевать навыками творческой работы. Для этого необходимо строго соблюдать дисциплину учебы и поведения. Четкое планирование своего рабочего времени и отдыха является необходимым условием для успешной самостоятельной работы. В основу его нужно положить рабочие программы изучаемых в семестре дисциплин. Каждому обучающемуся следует составлять еженедельный и семестровый планы работы, а также план на каждый рабочий день. С вечера всегда надо распределять работу на завтрашний день. В конце каждого дня целесообразно подводить итог работы: тщательно проверить, все ли выполнено по намеченному плану, не было ли каких-либо отступлений, а если были, по какой причине это произошло. Нужно осуществлять самоконтроль, который является необходимым условием успешной учебы. Если что-то осталось невыполненным, необходимо изыскать время для завершения этой части работы, не уменьшая объема недельного плана.

### Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше

подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

#### Подготовка к практическим занятиям.

Подготовку к каждому практическому занятию каждый обучающийся должен начать с ознакомления с планом практического занятия, который отражает содержание предложенной темы. Тщательное продумывание и изучение вопросов плана основывается на проработке текущего материала лекции, а затем изучения обязательной и дополнительной литературы, рекомендованную к данной теме. На основе индивидуальных предпочтений обучающемуся необходимо самостоятельно выбрать тему доклада по проблеме практического занятия и по возможности подготовить по нему презентацию. Если программой дисциплины предусмотрено выполнение практического задания, то его необходимо выполнить с учетом предложенной инструкции (устно или 10 письменно). Все новые понятия по изучаемой теме необходимо выучить наизусть и внести в глоссарий, который целесообразно вести с самого начала изучения курса. Результат такой работы должен проявиться в способности обучающегося свободно ответить на теоретические вопросы практического занятия, его выступлении и участии в коллективном обсуждении вопросов изучаемой темы, правильном выполнении практических заданий и контрольных работ.

#### Структура практического занятия:

В зависимости от содержания и количества отведенного времени на изучение каждой темы может практическое занятие состоять из четырех-пяти частей:

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.
2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.
3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.
4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.
5. Подведение итогов занятия.

Первая часть – обсуждение теоретических вопросов - проводится в виде

фронтальной беседы со всей группой и включает выборочную проверку преподавателем теоретических знаний обучающихся. Примерная продолжительность — до 15 минут. Вторая часть — выступление обучающихся с докладами, которые должны сопровождаться презентациями с целью усиления наглядности восприятия, по одному из вопросов практического занятия. Обязательный элемент доклада – представление и анализ статистических данных, обоснование социальных последствий любого экономического факта, явления или процесса. Примерная продолжительность — 20-25 минут. После докладов следует их обсуждение – дискуссия. В ходе этого этапа практического занятия могут быть заданы уточняющие вопросы к докладчикам. Примерная продолжительность – до 15-20 минут. Если программой предусмотрено выполнение практического задания в рамках конкретной темы, то преподавателями определяется его содержание и дается время на его выполнение, а затем идет обсуждение результатов. Если практическое задание должно было быть выполнено дома, то на практическом занятии преподаватель проверяет его выполнение (устно или письменно). Примерная продолжительность – 15-20 минут. Подведением итогов заканчивается практическое занятие. Обучающимся должны быть объявлены оценки за работу и даны их четкие обоснования. Примерная продолжительность — 5 минут.

Работа с литературными источниками.

В процессе подготовки к практическим занятиям, обучающимся необходимо обратить особое внимание на самостоятельное изучение рекомендованной учебно-методической (а также научной и популярной) литературы. Самостоятельная работа с учебниками, учебными пособиями, научной, справочной и популярной литературой, материалами периодических изданий и Интернета, статистическими данными является наиболее эффективным методом получения знаний, позволяет значительно активизировать процесс овладения информацией, способствует более глубокому усвоению изучаемого материала, формирует у обучающихся свое отношение к конкретной проблеме. Более глубокому раскрытию вопросов способствует знакомство с дополнительной литературой, рекомендованной преподавателем, что позволяет обучающимся проявить свою индивидуальность в рамках выступления на занятиях, выявить широкий спектр мнений по изучаемой проблеме.

## **8. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети Интернет**

### **8.1. Основная литература**

1. 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, 2022. — 293 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07413-0. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491320>

2. Иванилова, С. В. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие для бакалавров / С. В. Иванилова. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2022. — 216 с. — ISBN 978-5-394-02200-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75189.html>
3. Иванилова, С. В. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие для бакалавров / С. В. Иванилова. — 2-е изд. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 213 с. — ISBN 978-5-394-03567-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/87621.html>
4. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование : учебник для вузов / А. М. Лопарева. — 3-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 273 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13541-1. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/495509>
5. Малых, Н. И. Экономика гостиничного предприятия: Учебное пособие / Н.И. Малых, Н.Г. Можаяева. - Москва: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2023. - 320 с.: - (Высшее образование: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-101318-2. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/1064623>
6. Теория и методология разработки стратегии развития предприятия : научная монография / И. В. Булава, А. М. Батьковский, М. А. Батьковский [и др.]. — 2-е изд. — Москва, Саратов : Международная академия оценки и консалтинга, Ай Пи Эр Медиа, 2023. — 278 с. — ISBN 978-5-4486-0700-4. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/82185.html>

## 8.2. Дополнительная литература

1. Вакуленко, Р. Я. Управление гостиничным предприятием : учебное пособие / Р. Я. Вакуленко, Е. А. Кочкурова. — Москва : Логос, Университетская книга, 2008. — 320 с. — ISBN 978-5-98704-272-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/9062.html>
2. Гостиничное дело : практикум / составители О. Г. Шамраева, Т. М. Белимова. — Новосибирск : Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИИХ», 2016. — 55 с. — ISBN 978-5-7014-0723-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/80544.html>
3. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов: уч. пособие для бакалавров; И.С. Барчуков, Л.В. Баумгартен, Ю.Б. Башин, А.В. Зайцев. – М.: КноРус, 2012.
4. Грицай, М. А. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие / М. А. Грицай. — Омск : Омский государственный институт сервиса, Омский государственный технический университет, 2014. — 118 с. — ISBN 978-5-93252-322-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/26699.html>
5. Иванилова, С. В. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие / С. В. Иванилова. — Саратов : Корпорация «Диполь», Ай Пи Эр Медиа, 2013. — 182 с. — ISBN 2227-8397. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/16744.html>
6. Кусков, А. С. Гостиничное дело : учебное пособие / А. С. Кусков. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2010. — 328 с. — ISBN 978-5-394-00744-6. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/939.html>
7. Рейнгольд, Е. А. Стоимость бизнеса и стратегия развития компании : основные принципы построения интегрированной системы / Е. А. Рейнгольд, Ю. И. Черный. — Москва : Международная академия оценки и консалтинга, 2014. — 214 с. — ISBN 978-5-98597-138-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/51165.html>

8. Скобкин, С. С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма: учеб. пособие / С.С. Скобкин. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. - 432 с. ISBN 978-5-9776-0148-1. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znaniium.com/catalog/product/193469>
9. Экономика индустрии гостеприимства: учеб. пособие / Рос. экон. ун-т им. Г. В. Плеханова; М. Ю. Лайко, М.В. Кобяк, Е.Л. Ильина, А.Н. Латкин – М.: Изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2011.

### ***8.3. Нормативные правовые документы и иная правовая информация***

Не предусмотрено.

### **8.4. Интернет-ресурсы**

Обучающимся обеспечен доступ к материалам курса в СДО Академии <http://lms.ranepa.ru>, а также через сайт научной библиотеки <https://sziiu-lib.ranepa.ru/> к следующим подписным электронным ресурсам:

#### **Русскоязычные ресурсы.**

##### ***Электронно-библиотечные системы (ЭБС):***

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Юрайт» - полные тексты учебников по праву, экономике, общественным наукам, иностранным языкам. <https://urait.ru>
5. Электронная библиотечная система «Znaniium» - полные тексты учебников по юриспруденции, экономике, естественным и общественным наукам. Ядро фонда – литература холдинга ИНФРА-М. <https://znaniium.com>
6. Электронная библиотечная система «Book.ru» - полные тексты учебников по юриспруденции, психологии, педагогике, экономике, информационным технологиям, естественным и общественным наукам. <https://www.book.ru>

##### ***Периодические издания:***

- Научно-практические статьи Электронной библиотеки «Grebennikon» Издательского дома «Библиотека Гребенникова»
- Статьи из периодических изданий по общественным и гуманитарным наукам компании «Ивис»
- Научная электронная библиотека eLibrary.ru - Крупнейшая база данных российской периодики с наукометрическими инструментами и базой для анализа научной деятельности (РИНЦ).

### Англоязычные ресурсы

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;
- *Sage eBook Collections* - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.
- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

## 9. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационные справочные системы

Курс включает использование программного обеспечения Microsoft Excel, Microsoft Word, Microsoft Power Point для подготовки текстового и табличного материала, графических иллюстраций.

Методы обучения предполагают использование информационных технологий (компьютерное тестирование, демонстрация мультимедийных материалов).

Задействованы Интернет-сервисы и электронные ресурсы (поисковые системы, электронная почта, профессиональные тематические чаты и форумы, системы аудио и видео конференций, онлайн энциклопедии, справочники, библиотеки, электронные учебные и учебно-методические материалы).

*Компьютерные и информационно-коммуникативные средства.  
Технические средства обучения*

№ п/п	Наименование
1.	Специализированные залы для проведения лекций.
2.	Специализированная мебель и оргсредства: аудитории и компьютерные классы, оборудованные посадочными местами.
3.	Технические средства обучения: Персональные компьютеры; компьютерные проекторы; звуковые динамики; программные средства, обеспечивающие просмотр видеофайлов в форматах AVI, MPEG-4, DivX, RMVB, WMV.
4	Мультимедийные (цифровые) инструменты и образовательные ресурсы, обучающие программы по предмету, пакеты программного обеспечения общего назначения (текстовые редакторы, графические редакторы).
5	Система тестирования качества знаний обучающихся.
6	Программа «Антиплагиат»