



УТВЕРЖДЕНО:
Ученым советом Высшей школы туризма
и гостеприимства
Протокол № 8 от 13 января 2026 г.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА
ДИСЦИПЛИНЫ**

***Б1.В.ДВ.2.1 УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ СФЕРЫ
ГОСТЕПРИИМСТВА***

**основной образовательной программы высшего образования – программы
магистратуры**

по направлению подготовки: 43.04.03. Гостиничное дело

**направленность (профиль): *Инновационные технологии управления гостиничным
бизнесом***

Квалификация: *магистр*

Год начала подготовки: 2026

Разработчик:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Доцент Высшей школы туризма и гостеприимства</i>	<i>к.э.н. Макарова Д.Д.</i>

Рабочая программа согласована и одобрена руководителем ОПОП:

должность	ученая степень и звание, ФИО
<i>Доцент Высшей школы туризма и гостеприимства</i>	<i>к.э.н. Коновалова Е.Е.</i>

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 2

1. Аннотация рабочей программы дисциплины (модуля)

Дисциплина Б1.В.ДВ.2.1 «Управление доходами организаций сферы гостеприимства» является элективной дисциплиной программы магистратуры по направлению 43.04.03 «Гостиничное дело», направленности (профиля): «Инновационные технологии управления гостиничным бизнесом».

Дисциплина направлена на формирование следующих компетенций выпускника:

ПК-1. Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания

ПК-1.1. Проводит стратегический анализ и оценку результатов деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, выявляет факторы успеха

ПК-1.2. Осуществляет стратегическое планирование и организацию деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания

ПК-1.3. Обеспечивает стратегический контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.

ПК-1.4. Осуществляет эффективное взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.

Первый раздел «Основы управления доходами гостиничного предприятия» посвящен изучению актуальности и основам применения ценообразования. Менеджменту взаимодействия гостиничных предприятий и туристских и требованиям, которые предъявляются к средствам размещения со стороны туроператорских компаний, индивидуальных гостей и корпоративных гостей.

Второй раздел «Ценообразование на гостиничном предприятии» охватывает вопросы, связанные со стратегиями управления продаж и организация отдела продаж, проблемы дифференцированного ценообразования, показателем доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, RevPAC, ADR

Третий раздел. «Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях» охватывает вопросы, связанные с определением оценкой риска и их последствий для бюджета гостиничного предприятия, анализом программ лояльности для повышения стабильного дохода и расчетом смет по event-мероприятиям для выполнения бюджета и увеличения эффективности гостиничного предприятия.

Четвертый раздел «Управление доходами гостиничного предприятия» посвящен изучению уровней управления доходами; измерению эффективности системы управления доходами.

Общая трудоемкость освоения дисциплины составляет 4 зачетные единицы, 144 часа.

На очной форме обучения преподавание дисциплины ведется на 2 курсе: 3 семестр – занятия лекционного типа 24 часа, семинарского типа в форме практических занятий 24 часа, консультации 4 часа, самостоятельная работа – 90 часов, промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой – 2 часа.

На заочной форме обучения преподавание дисциплины ведется на 1 курсе: 2 семестре - занятия лекционного типа 2 часа, консультации 2 часа, самостоятельная работа – 68 часов; на 2 курсе 3 семестр - занятия лекционного типа 6 часов, семинарского типа в форме практических занятий 6 часов, промежуточной аттестации в форме зачета с оценкой



- 2 часа, консультации 2 часа, самостоятельная работа – 56 часов и предусматривает проведение учебных занятий следующих видов:

- занятий лекционного типа, в том числе академические лекции, проблемные лекции, лекции-дискуссии;
- занятий семинарского типа, в том числе деловые игры, Case-study, индивидуальные задания, подготовка проекта;
- самостоятельной работы обучающихся;
- групповых и индивидуальных консультаций.

Программой предусмотрены следующие виды контроля:

- текущий контроль успеваемости в форме решения кейсов, решения задач, тестирования и итогового индивидуального проекта;
- промежуточная аттестация в форме зачета с оценкой.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при прохождении практик и при подготовке к государственной итоговой аттестации.

2. Перечень планируемых результатов обучения по дисциплине (модулю), соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Планируемые результаты обучения (компетенции или ее части)
1.	ПК - 1	Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
	ПК-1.1.	Проводит стратегический анализ и оценку результатов деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, выявляет факторы успеха
	ПК-1.2.	Осуществляет стратегическое планирование и организацию деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
	ПК-1.3.	Обеспечивает стратегический контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.
	ПК-1.4.	Осуществляет эффективное взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.

3. Место дисциплины (модуля) в структуре ОПОП:

Изучение дисциплины на очной форме обучения базируется на знании таких дисциплин, как: «Современные методы исследований», «Современные подходы к организационно-управленческой деятельности», «Организация образовательной деятельности и методика преподавания дисциплин туристского и гостиничного профиля», «Стандарты гостеприимства и управление качеством услуг предприятий сферы гостеприимства и общественного питания», «Технологии проектирования и управление проектами в туризме и гостеприимстве», «Отельный маркетинг», «Персонал-технологии в сфере гостеприимства», «Стратегическое управление гостиничным и ресторанным бизнесом», «Сервис-дизайн в сфере гостеприимства», «Проектная деятельность», «Организация учебной и научной деятельности магистра».

Изучение дисциплины на заочной форме обучения базируется на знании таких дисциплин, как: «Современные методы исследований», «Современные подходы к организационно-управленческой деятельности», «Организация образовательной деятельности и методика преподавания дисциплин туристского и гостиничного профиля», «Персонал-технологии в сфере гостеприимства», «Технологии профессиональных



коммуникаций», «Проектная деятельность», «Организация учебной и научной деятельности магистра».

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при прохождении производственных практик и при подготовке к государственной итоговой аттестации на очной форме обучения.

Основные положения дисциплины должны быть использованы в дальнейшем при изучении дисциплин: «Стратегическое управление гостиничным и ресторанным бизнесом», «Инновационные технологии в туризме и гостеприимстве», «Оптимизация бизнес-процессов организаций индустрии гостеприимства», «Сервис-дизайна в сфере гостеприимства» а также прохождении производственных практик и при подготовке к государственной итоговой аттестации на заочной форме обучения.

4. Объем дисциплины (модуля) в зачетных единицах с указанием количества академических часов, выделенных на контактную работу обучающихся с преподавателем (по видам учебных занятий) и на самостоятельную работу обучающихся

Общая трудоемкость дисциплины составляет 4 зачетные единицы / 144 академических часа (1 зачетная единица соответствует 36 академическим часам).

Для очной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры	
			3	4
1	Контактная работа обучающихся с преподавателем	54	54	
	в том числе:	-	-	
1.1	Занятия лекционного типа	24	24	
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	24	24	
	Семинары			
	Лабораторные работы	-	-	
	Практические занятия			
1.3	Консультации	4	4	
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет с оценкой)	2	2	
2	Самостоятельная работа обучающихся	90	90	
3	Общая трудоемкость час	144	144	
	з.е.	4	4	

Для заочной формы обучения:

№ п/п	Виды учебной деятельности	Всего	Семестры	
			3	4
1	Контактная работа обучающихся	20	4	16
	в том числе:	-	-	-
1.1	Занятия лекционного типа	8	2	6
1.2	Занятия семинарского типа, в том числе:	6	-	6
	Семинары	3,5	-	3,5
	Лабораторные работы	-	-	-
	Практические занятия	2,5	-	2,5
1.3	Консультации	4	2	2
1.4	Форма промежуточной аттестации (зачет с оценкой)	2	-	2
2	Самостоятельная работа обучающихся	124	68	56

4	Общая трудоемкость	час	144	72	72
			з.е.	4	2



5. Содержание дисциплины (модуля), структурированное по темам (разделам) с указанием отведенного на них количества академических часов и видов учебных занятий

Для очной формы обучения:

Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										СРО, академических часов	Форма проведения СРО
		Контактная работа обучающихся с преподавателем											
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов	Форма проведения консультаций		
1. Основы управления доходами гостиничного предприятия	1.1. Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами.	1	Проблемная лекция			2	заслушивание и обсуждение докладов с презентациями	-	-			5	Подготовка докладов и презентаций к семинару
	1.2. Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами.	2	Лекция-презентация	2	Практикум			-	-			5	Подготовка к решению case-study
	1.3. Менеджмент взаимодействия гостиничных и туристских предприятий.	2	Лекция-презентация	1	Практикум			-	-			5	Подготовка к участию в деловой игре
	1.4. Требования туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей к средствам размещения.	1	Проблемная лекция	1	Практикум			-	-			5	Подготовка к решению case-study



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										
		Контактная работа обучающихся с преподавателем									СРО, академических часов	Форма проведения СРО
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов		
2. Ценообразование на гостиничном предприятии	2.1. Стратегии управления продаж и отдел продаж в гостинице. Отчетность показателей в АСУ.	2	Лекция-презентация	2	Решение кейсов	-	-	-	-	-	10	Подготовка к решению case-study Подготовка докладов и презентации
	2.2. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе	2	проблемная лекция	2	Практикум с упражнениями	-	-	-	-	-	6	Подготовка к решению case-study
	2.3. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC.	2	Проблемная лекция	2	Решение кейса	-	-	-	-	-	6	Подготовка к решению case-study и коллоквиуму



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем										СРО, академических часов	Форма проведения СРО
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов	Форма проведения консультаций		
	2.4. Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия. Функции ценового отклика	2	Проблемная лекция	2	Деловая игра	-	-	-	-	-	-	6	Выполнение домашнего задания Подготовка
	2.5. Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования	2	Проблемная лекция	2	Практикум и упражнения							12	Выполнение домашнего задания
Текущий контроль. Решение задач, контрольная точка №1. Решение кейса, контрольная точка №2													
3. Прогнозирование бенчмаркинг и	3.1. Ценовая политика и риск-менеджмент для повышения эффективности прогнозирования и бюджетирования	2	Лекция-презентация	2	Практикум и упражнения							6	Выполнение домашнего задания



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем									СРО, академических часов	Форма проведения СРО	
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов			Форма проведения консультаций
бюджетирование на гостиничных предприятиях	3.2. Программа лояльности как инструмент формирования стабильного дохода гостиничного предприятия	1	Лекция-презентация	1	Практикующие упражнения					2	групповая	6	Подготовка домашнего задания
	3.3. Конференц-пакет как основа получения дохода для гостиницы от event-мероприятий	1	Проблемная лекция	1	Практикующие упражнения							6	Подготовка эссе
4. Управление доходами гостиничного предприятия	4.1. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования.	2	Проблемная лекция	2	Практикующие упражнения					2	групповая	6	Подготовка домашнего задания



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем										СРО, академических часов	Форма проведения СРО
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов	Форма проведения консультаций		
	4.2. Системный подход к управлению доходами (показатели). Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Анализ отчетности показателей из АСУ по доходам номерного фонда.	2	Лекция-презентация	2	Практикущие упражнения							6	Подготовка домашнего задания
	Итого	24		22		2				4		90	
Текущий контроль. Разработка кейса, контрольная точка №3. Разработка проекта, контрольная точка №4													
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой) - 2 часа													

Для заочной формы обучения:



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем										СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
		Лекции, акад. часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации		
1. Основы управления доходами гостиничного предприятия	1.1. Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами.	1	Проблемная лекция					-	-			6	Изучение теоретических вопросов
	1.2. Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами.	1	Лекция-презентация					-	-			6	Подготовка к решению case-study
	1.3. Менеджмент взаимодействия гостиничных и туристских предприятий.	1				0,5	Заслушивание докладов с презентациям	-	-			6	Подготовка к участию в деловой игре
	1.4. Требования туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей к средствам размещения.	1	Проблемная лекция			0,5	Заслушивание докладов с	-	-	2		8	Подготовка к решению case-study



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения										СРО, академических часов	Форма проведения СРО
		Контактная работа обучающихся с преподавателем											
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов	Форма проведения консультации		
Текущий контроль. Решение задач, контрольная точка №1. Решение кейса, контрольная точка №2													
2. Ценообразование на гостиничном предприятии	2.1. Стратегии управления продаж и отдел продаж в гостинице. Отчетность показателей в АСУ.	1	Лекция-презентация	0,5	Решение задач		-	-	-			6	Подготовка к решению case-study
	2.2. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе							-	-			6	Подготовка к решению case-study
	2.3. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC.			1	Решение кейсов		-	-	-	-			10



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем									СРО, акад. часов	Форма проведения СРО	
		Лекции, акад. часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, акад. часов			Форма проведения консультации
	2.4. Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия. Функции ценового отклика			-		-	-	-	-	2	групповая	10	Выполнение домашнего задания
Текущий контроль. Разработка кейса, контрольная точка №3. Разработка мини-проекта №4													
	2.5. Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования											20	Выполнение домашнего задания
3. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях	3.1. Ценовая политика и риск-менеджмент для повышения эффективности прогнозирования и бюджетирования					1	Заслушивание докладов с презентациями					10	Выполнение домашнего задания



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем										СРО, акад. часов	Форма проведения СРО
		Лекции, акад. часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, акад. часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, акад. часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, акад. часов	Форма проведения консультации		
	3.2. Программа лояльности как инструмент формирования стабильного дохода гостиничного предприятия	1	Лекция-презентация			0,5	Решение эффективности программы					6	Подготовка домашнего задания
	3.3. Конференц-пакет как основа получения дохода для гостиницы от event-мероприятий			1	Практикующее упражнение							10	Подготовка эссе
Текущий контроль. Решение задач, контрольная точка №1. Решение кейса, контрольная точка №2													
4. Управление доходами гостиничного предприятия	4.1. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования.	1	Лекция-презентация									5	Подготовка домашнего задания



Наименование раздела	Наименование тем лекций, практических работ, лабораторных работ, семинаров, СРО	Виды учебных занятий и формы их проведения											
		Контактная работа обучающихся с преподавателем									СРО, академических часов	Форма проведения СРО	
		Лекции, академических часов	Форма проведения лекции	Практическое занятие	Форма проведения занятия	Семинары, академических часов	Форма проведения семинара	Лабораторные работы, академических часов	Форма проведения лабораторной	Консультации, академических часов			Форма проведения консультации
	4.2. Системный подход к управлению доходами (показатели). Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Анализ отчетности показателей из АСУ по доходам номерного фонда.	1	Лекция-презентация			1	Анализ показателей		2	Групповая		15	Подготовка домашнего задания
	ИТОГО:	8		2,5		3,5			4			124	
Текущий контроль. Разработка кейса, контрольная точка №3. Разработка проекта, контрольная точка №4													
Промежуточная аттестация (зачет с оценкой) - 2 часа													



6. Перечень учебно-методического обеспечения для самостоятельной работы обучающихся по дисциплине (модулю)

Для самостоятельной работы по дисциплине «Управление доходами организаций сферы гостеприимства» обучающиеся используют следующее учебно-методическое обеспечение:

№	Тема, трудоемкость в акад.ч.	Учебно-методическое обеспечение
1	<p>Раздел 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия</p> <p>1.1. Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами.</p> <p>Для очной формы обучения - 5 акад.ч. Для заочной формы обучения - 6 акад.ч.</p> <p>1.2. Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами.</p> <p>Для очной формы обучения - 5 акад.ч. Для заочной формы обучения - 6 акад.ч.</p> <p>1.3. Менеджмент взаимодействия гостиничных и туристских предприятий.</p> <p>Для очной формы обучения - 5 акад.ч. Для заочной формы обучения - 6 акад.ч.</p> <p>1.4. Требования туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей к средствам размещения.</p> <p>Для очной формы обучения - 5 акад.ч. Для заочной формы обучения - 8 акад.ч.</p>	<p>Основная литература</p> <p>1. Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-00091-514-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2186892</p> <p>2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е.И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014060-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2086359</p> <p>3. Ключевская, И. С. Культурно-развлекательные и ивент-мероприятия в гостиницах: современный тренд развития сферы гостеприимства : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 195 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2221788. - ISBN 978-5-16-021314-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2221788</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1. Ключевская, И. С. Продвижение гостиничного предприятия в новых экономических условиях развития рынка: тренды и особенности : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 219 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2169738. - ISBN 978-5-16-020331-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2169738</p>
2	Раздел 2.	Основная литература



<p>Ценообразование на гостиничном предприятии</p> <p>2.1. Стратегии управления продаж и отдел продаж в гостинице. Отчетность показателей в АСУ. Для очной формы обучения - 10 академических часов. Для заочной формы обучения - 6 академических часов.</p> <p>2.2. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 6 академических часов.</p> <p>2.3. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC. Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 10 академических часов.</p> <p>2.4. Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия. Функции ценового отклика Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 10 академических часов.</p> <p>2.5. Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования Для очной формы обучения - 12 академических часов. Для заочной формы обучения - 20 академических часов.</p>	<p>1. Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-00091-514-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2186892</p> <p>2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е.И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014060-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2086359</p> <p>3. Ключевская, И. С. Культурно-развлекательные и ивент-мероприятия в гостиницах: современный тренд развития сферы гостеприимства : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 195 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2221788. - ISBN 978-5-16-021314-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2221788</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1. Ключевская, И. С. Продвижение гостиничного предприятия в новых экономических условиях развития рынка: тренды и особенности : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 219 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2169738. - ISBN 978-5-16-020331-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2169738</p>
<p>3</p> <p>Раздел</p> <p>Прогнозирование,</p>	<p>3.</p> <p>Основная литература</p> <p>1. Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие /</p>



<p>бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях</p> <p>3.1. Ценовая политика и риск-менеджмент для повышения эффективности прогнозирования и бюджетирования Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 10 академических часов.</p> <p>3.2. Программа лояльности как инструмент формирования стабильного дохода гостиничного предприятия Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 6 академических часов.</p> <p>3.3. Конференц-пакет как основа получения дохода для гостиницы от event-мероприятий. Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 10 академических часов.</p>	<p>С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-00091-514-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2186892</p> <p>2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е.И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014060-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2086359</p> <p>3. Ключевская, И. С. Культурно-развлекательные и ивент-мероприятия в гостиницах: современный тренд развития сферы гостеприимства : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 195 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2221788. - ISBN 978-5-16-021314-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2221788</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1.Ключевская, И. С. Продвижение гостиничного предприятия в новых экономических условиях развития рынка: тренды и особенности : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 219 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2169738. - ISBN 978-5-16-020331-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2169738</p>
<p>4</p> <p>Раздел 4. Управление доходами гостиничного предприятия</p> <p>4.1. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 5 академических часов.</p> <p>4.2. Системный подход к управлению доходами (показатели). Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Анализ отчетности показателей из АСУ по доходам номерного фонда.</p>	<p>Основная литература</p> <p>1. Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-00091-514-1. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2186892</p> <p>2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е.И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014060-5. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2086359</p> <p>3. Ключевская, И. С. Культурно-развлекательные и ивент-мероприятия в гостиницах: современный тренд развития сферы гостеприимства : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 195 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2221788. - ISBN 978-5-16-021314-9. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2221788</p> <p>Дополнительная литература</p> <p>1.Ключевская, И. С. Продвижение гостиничного предприятия в новых экономических условиях развития рынка: тренды и особенности : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 219 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2169738. - ISBN 978-5-16-020331-7. - Текст : электронный. - URL: https://znanium.ru/catalog/product/2169738</p>



Для очной формы обучения - 6 академических часов. Для заочной формы обучения - 15 академических часов.	https://znanium.ru/catalog/product/2169738
---	---

7. Фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации обучающихся по дисциплине (модулю)

7.1. Перечень компетенций с указанием этапов их формирования в процессе освоения образовательной программы

№ пп	Индекс компетенции	Содержание компетенции (или ее части)	Раздел дисциплины, обеспечивающий этапы формирования компетенции (или ее части)	В результате изучения раздела дисциплины, обеспечивающего формирование компетенции (или ее части) обучающийся должен:		
				знать	уметь	владеть
1	ПК-1.	Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	1,2,3,4	методы стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания	применять методы стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания	навыками методов стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания
2	ПК-1.1.	Проводит стратегический анализ и оценку результатов деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, выявляет факторы успеха	1,2,3,4	основы получения стабильного дохода и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия	применять основы получения стабильного дохода и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия	навыками формирования стабильного дохода и применения критериев оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия
3	ПК-1.2.	Осуществляет стратегическое планирование и организацию деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	1,2,3,4	основы формирования ценообразования как инструмента стратегического планирования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	применять метод динамического ценообразования для получения максимальной прибыли для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	навыками применения динамического ценообразования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
4	ПК-1.3.	Обеспечивает стратегический	1,2,3,4	результативные показатели	анализировать показатели	навыками мониторинга и



		контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания		деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания	деятельности сферы гостеприимства и общественного питания	оценки показателей предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
5	ПК-1.4.	Осуществляет эффективное взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу для достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.	1,2,3,4	основные принципы эффективного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для получения максимального дохода предприятиями сферы гостеприимства и общественного питания	находить способы результативной коммуникационной политики с собственниками и партнерами по бизнесу	навыками эффективно выгодного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для стабильного функционирования предприятий сферы гостеприимства и общественного питания

7.2. Описание показателей и критериев оценивания компетенций на разных этапах их формирования, описание шкал оценивания

Результат обучения по дисциплине	Показатель оценивания	Критерий оценивания	Этап освоения компетенции
знать методы стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания уметь применять методы стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания владеть навыками стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания	1. Решение задач и составлен смет для мероприятий. 2. Тестирование на проверку теоретических аспектов управления доходами 3. Итоговый проект на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (при примере региона)»	Студент продемонстрировал знание методов стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания Студент продемонстрировал умение применять методы стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания Студент продемонстрировал владение навыками стратегического планирования, контроля деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания	Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания
Знать основы получения стабильного дохода и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия Уметь применять основы получения стабильного дохода и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного	1. Решение задач и составлен смет для мероприятий. 2. Тестирование на проверку теоретических аспектов управления доходами 3. Итоговый проект на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (при примере региона)»	Студент продемонстрировал знание основ получения стабильного дохода и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия Студент продемонстрировал умение применять основы получения стабильного дохода	Проводит стратегический анализ и оценку результатов деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания, выявляет факторы успеха



<p>питания для результативности предприятия</p> <p>Владеть навыками формирования стабильного дохода и применения критериев оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия</p>	<p>Федерации (при примере региона)»</p>	<p>и критерии оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия</p> <p>Студент продемонстрировал владение навыками формирования стабильного дохода и применения критериев оценки результатов предприятий сферы гостеприимства и общественного питания для результативности предприятия</p>	
<p>Знать основы формирования ценообразования как инструмента стратегического планирования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Уметь применять метод динамического ценообразования для получения максимальной прибыли для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Владеть навыками применения динамического ценообразования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>1. Решение задач и составлен смет для мероприятий.</p> <p>2. Тестирование на проверку теоретических аспектов управления доходами</p> <p>3. Итоговый проект на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (при примере региона)»</p>	<p>Студент продемонстрировал знание основ формирования ценообразования как инструмента стратегического планирования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Студент продемонстрировал умение применять метод динамического ценообразования для получения максимальной прибыли для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Студент продемонстрировал владение навыками применения динамического ценообразования для предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>Осуществляет стратегическое планирование и организацию деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>
<p>Знать результативные показатели деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания</p> <p>Уметь анализировать показатели деятельности сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Владеть навыками мониторинга и оценки показателей предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>1. Решение задач и составлен смет для мероприятий.</p> <p>2. Тестирование на проверку теоретических аспектов управления доходами</p> <p>3. Итоговый проект на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (при примере региона)»</p>	<p>Студент продемонстрировал знание по результативности показателей деятельности предприятий гостеприимства и общественного питания</p> <p>Студент продемонстрировал умение анализировать показатели деятельности сферы гостеприимства и общественного питания</p> <p>Студент продемонстрировал владение навыками мониторинга и оценки показателей предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>	<p>Обеспечивает стратегический контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания</p>
<p>Знать основные принципы эффективного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для получения максимального дохода предприятиями сферы</p>	<p>1. Решение задач и составлен смет для мероприятий.</p> <p>2. Тестирование на проверку теоретических аспектов управления</p>	<p>Студент продемонстрировал знание основных принципов эффективного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнесу для получения максимального дохода</p>	<p>Осуществляет эффективное взаимодействие с собственниками и партнерами по бизнесу для</p>



гостеприимства и общественного питания Уметь находить способы результативной коммуникационной политики с собственниками и партнёрами по бизнесу Владеть навыками эффективно выгодного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнес для стабильного функционирования предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	доходами 3. Итоговый проект на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (на примере региона)»	предприятиями сферы гостеприимства и общественного питания Студент продемонстрировал умение находить способы результативной коммуникационной политики с собственниками и партнёрами по бизнесу Студент продемонстрировал владение навыками эффективно выгодного взаимодействия с собственниками и партнерами по бизнес для стабильного функционирования предприятий сферы гостеприимства и общественного питания	достижения целей стратегического управления предприятий сферы гостеприимства и общественного питания.
--	--	--	---

Виды средств оценивания, применяемых при проведении текущего контроля и шкалы оценки уровня знаний, умений и навыков при выполнении отдельных форм текущего контроля

решение задач

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении задач

Предел длительности контроля	30 мин.
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">– были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией;– были использованы дополнительные источники информации для решения задачи;– были выполнены все необходимые расчеты;– подготовленные в ходе решения задачи документы соответствуют требованиям к ним по смыслу и содержанию;– выводы обоснованы, аргументы весомы;– сделаны собственные выводы
Показатели оценки	маж 10 баллов
«5», если (9–10) баллов	полный, обоснованный ответ с применением необходимых источников
«4», если (7–8) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были выполнены все необходимые расчеты; - не было сформулировано и проанализировано большинство проблем, заложенных в задаче;
«3», если (5–6) баллов	неполный ответ в зависимости от правильности и полноты ответа: - не были продемонстрированы адекватные аналитические методы при работе с информацией; - допущены ошибки при решении задачи; - не были сделаны собственные выводы

Средство оценивания – тестирование

Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий

Критерии оценки	оценка
------------------------	---------------



выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

Средство оценивания итогового проекта – индивидуального задания
разработка проекта на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (на примере региона)»
Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при разработке аналитического проекта

Предел длительности контроля	Самостоятельная работа в течение семестра. Сдается работа на последнем семинарском занятии в виде презентации и доклада .
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">• Туристский поток (по числу туристских поездок)• Туристский поток (по количеству ночевков)• Число граждан РФ, размещенных в коллективных средствах размещения (КСР)• Число иностранных граждан, размещенных в КСР• Число лиц, размещенных в санаторно-курортных организациях• Валовая добавленная стоимость туристской индустрии• Объем платных туристических услуг• Доходы КСР• Доходы санаторно-курортных организаций• Инвестиции в основной капитал в сфере туризма• Программа развития сферы туризма и гостеприимства• Анализ иностранных целевых рынков• Анализ главных участников гостиничного бизнеса в регионе• Какие событийные мероприятия проходят в регионе, когда объекты размещения могут максимально зарабатывать• Рекомендации для развития индустрии гостеприимства в регионе
Показатели оценки	маx 15 баллов
«5», если (13-15) баллов	Соблюдены все критерии разработки мини-проекта
«4», если (10-12) баллов	Соблюдены критерии оценки мини-проекта. Однако представлен не полный комплекс мероприятий аналитического проекта
«3», если (9-11) баллов	Комплекс мероприятий не полный, выполнен частично.

Критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации

Порядок, критерии и шкала оценивания освоения этапов компетенций на промежуточной аттестации определяется в соответствии с Положением о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся по образовательным программам высшего образования – программам бакалавриата, программам магистратуры, реализуемым по федеральным государственным образовательным стандартам в ФГБОУ ВО «РГУТИС».



**Промежуточная аттестация проводится в форме тестирования.
Шкала оценки уровня знаний, умений и навыков при решении тестовых заданий**

Критерии оценки	оценка
выполнено верно заданий	«5», если (90 – 100)% правильных ответов
	«4», если (70 – 89)% правильных ответов
	«3», если (50 – 69)% правильных ответов
	«2», если менее 50% правильных ответов

7.3. Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности, характеризующих этапы формирования компетенций в процессе освоения образовательной программы.

Номер семестра	Раздел дисциплины, обеспечивающий формирование компетенции (или ее части)	Вид и содержание контрольного задания	Требования к выполнению контрольного задания и срокам сдачи
3 и 4 (для заочной)	1,2,3	Решение задач	Решение задач должно быть выполнено с соблюдением следующих требований: - приведены формулы расчета; - подробно расписаны варианты решения;
3 и 4 для заочной)	1,2,3,4	Выполнение проекта	- раскрывает поставленные вопросы; - использованы современные научные методы исследований, актуальная информация, современные информационные технологии; - отвечает следующим критериям: - аргументированность выводов (способность к анализу и сравнениям, способность достижения заданного уровня качества); - обоснованность и разноплановость предложенных подходов и определений (восприятие установок и объяснений преподавателя, владение материалом, умение пользоваться учебной, учебно-методической и научной литературой, подготовленность к занятию); - форма представления материала (владение культурой и навыками презентации); - объем работы 10 стр. А4, 14 TNR, 1,5 интервал. - имеет титульный лист, содержание, список



литературы, т.д.;

**Оценочные средства текущего контроля
для очной формы обучения
для заочной формы обучения**

Индивидуальное задание (КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА 1)

Задание 1. Провести анализа конкретной гостиницы и других средств размещения (по выбору студента или заданию преподавателя), согласно предложенного чек-листа. Описать, оценить текущую ситуацию и сформировать рекомендации по внедрению (доработки) в операционную деятельность методов управления доходов

№	Вопрос	Ответ (ДА/НЕТ)
1	На объекте есть отдельный сотрудник, который отвечает за управление доходами (ценообразование)?	
2	На объекте проводят мониторинг цены конкурентов на открытых ресурсах?	
3	На объекте составляют событийный календарь?	
4	На объекте используют Rate shopper?	
5	На объекте используют Аналитику и инструментарий в ОТА для составления прогноза на спрос?	
6	На объекте меняют цены или тарифы ежедневно?	
7	На объекте тарифная политика является гибкой?	
8	На объекте НЕ используются специальные предложения (раннее бронирование, бронирование в последний момент и т.д.) для регулирования уровня спроса?	
9	На объекте анализируют источники бронирования (канал продаж)?	
10	На объекте анализируют исторические данные отеля (например, по загрузке) для выявления определённых тенденций в бронировании?	
11	На объекте анализируют исторические данные отеля в разрезе недели?	
12	На объекте используют АСУ (PMS)?	
13	На объекте тарифная политика состоит с менее 5-и тарифов?	
14	На объекте анализируют эффективность использования каждого тарифа?	
15	На объекте работают с менее 5-ю каналов продаж?	
16	На объекте анализируют эффективность работы каждого канала?	
17	На объекте работают с менее 3-мя сегментами рынка?	
18	На объекте НЕТ долгосрочные контракты на длительное проживание?	
19	На объекте составляют годовой бюджет по доходу?	



20	На объекте при составлении бюджета на год используете ли статистику?	
----	--	--

Заключение: На основании полученных данных опишите и сделайте заключение о текущей ситуации по управлению доходами на объекте. Укажите сильные и слабые стороны каждого вопроса, указанного в таблице. Обоснуйте предложенные рекомендации по улучшению работы на объекте и альтернативные решения на ваш взгляд.

Задание 2. Необходимо выбрать гостиничное предприятие и осуществить анализ ценовой политики через различные каналы продаж (Островок, Яндкс.путешествия, Броневик) и официальный сайт. Подготовить системный анализ цен на различные даты.

Задание 3. Провести маркетинговое исследование, изучая гостиничную базу через онлайн-бронирование Ostrovok, заполнив таблицу. Магистрант берет любой субъект Российской Федерации и рассматриваются все регионы округа

Таблица - Анализ Центрального Федерального округа по функционированию гостиничных объектов

Название области	Всего объектов размещения	Количество(%) гостиниц от 1* до 5*	Российский бренды

Индивидуальное задание (КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА 2)

Задание 1: Составить событийный календарь на основе событийных мероприятий (государственные праздники не нужно включать) в регионе. Необходимо подготовить презентацию.

Задание 2: Рассчитать основные Ключевые аналитические показатели для отеля. Форма таблицы – шаблон

Базовыми показателями отеля/ анализ влияния компонентов на доход

(текущий год)	Январь	Февраль	Март	Первый квартал
Загрузка номерного фонда, %				
Общее кол-во номеров, шт.				
Доступное кол-во номеров, шт.				
Выручка, руб.	(1)			
Проданные комнатноночи	(3)			
ADR, руб.	(5)			
RevPAR, руб.	(7)			

(базовый год)	Январь	Февраль	Март	Первый квартал
Загрузка номерного фонда, %				
Общее кол-во номеров, шт.				
Доступное кол-во номеров, шт.				
Выручка, руб.	(2)			
Проданные комнатноночи	(4)			
ADR, руб.	(6)			
RevPAR, руб.	(8)			
Сравнение в натуральном выражении				Первый квартал
Выручка	(9) = (1) – (2)			
Проданные комнатноночи	(10) = (3) – (4)			



ADR, руб.	(11) = (5) – (6)			
RevPAR, руб.	(12) = (7) – (8)			

Заключение: Проанализировать ценовую политику объекта базового периода и текущего года. На основании полученных расчетов Ключевые аналитические показатели для объекта за года сделайте заключение о динамике данных показателей.

Задание 3а. Осуществить расчет сметы мероприятия по следующему запросу:

15-17 апреля 2025 года - 15 одноместных номеров. Стоимость номера 5600++, где стоимость завтрака 960 рублей.

Конференция: 16 апреля на полный день, 20 человек. Аренда зала - 76 000 руб.

Оборудование - экран (1900 рублей), проектор (7900 руб), флипчарт (850 руб).

Питание: 15.04 - ужина на 15 чел (1500 руб). 16.04 - 2 кофе-брейка (560 рублей), обед и ужин 20 человек (каждый заказ питания стоит 1500 руб./чел.)

Сервисный сбор - 10%

Задание 3б. Разработка сметы для event-мероприятия

Размещение: 20-24 апреля - 15 одноместных номеров.

Стоимость номера 6780++, где стоимость завтрака 960 рублей. Поздний выезд у гостей.

Конференция: 21-22-23 апреля на полный день, 35 человек. Аренда зала - 89 432 000 руб.

Оборудование - экран (1900 рублей), проектор (7900 руб), флипчарт (850 руб).

Питание: 15.04 - ужина на 15 чел (1500 руб). 16.04 - 2 кофе-брейка (560 рублей), обед и ужин 20 человек (1500 руб.)

Сервисный сбор - 10%

Индивидуальное задание (КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА 3)

Задание 1: Проведите расчет тарифной сегментации, её структуру и эффективность (объем продаж, доход) на прогнозные периоды. Самостоятельно обозначить общее количество номеров в гостинице.

1 Обозначить объем продаж при 40%, 35% и 25%.

2 Обозначить стоимость проживания для категорий “стандарт” и “Люкс” с завтраком, где тариф для индивидуалов самый дорогой.

3 Сделать расчет планируемого доход при % для каждого сегмента.

4 ADR для каждого сегмента = (Доход при % стандартного номера + доход при % люкс) / объем продаж

5 Доп. доход обозначить самостоятельно, учитывая специфику сегмента.

5 Написать вывод по прогнозным значениям

	Сегмент 1 (индивидуальный гость)	Сегмент 2 (корпоративный сегмент)	Сегмент 3 (туристы)
Формирование тарифной сегментации и прогноз бюджета			
(прогноз) указать год/квартал/год (на выбор студента)			
Стоимость размещения в категории “Стандарт”	dbl	sngl	dbl
Доход НФ от категории “Стандарт”, руб. при %			
Стоимость размещения в			



категории “Люкс ”			
Доход НФ от категории “Люкс”, руб при %			
Доход от доп. услуг	50%	35%	25%
ADR, руб.			
Объем продаж, комнатноночи (месяц=30 дней)			
Загрузка НФ, %	40%	35%	25%

Заключение: Разработать рекомендации по внедрению конкретных шагов по внедрению метода управления доходом или его элементы в операционную деятельность конкретной гостиницы и других средств размещения и спрогнозировать экономическую эффективность предложенных мероприятий. Ответ максимально сделать развернутым, ссылаясь на полученные расчеты в индивидуальных заданиях 1-3.

Задание 2. Решение практических задач (тренировочные задачи к зачету)

- Тариф индивидуала 7000++ для двухместного проживания, где стоимость завтрака 1500 рублей /человека. Какая общая стоимость 2-х местного номера?
- Индивидуальный тариф 4560+, Какая общая стоимость проживания
- Какой сегмент для гостиниц самый дорогой/самый дешевый?
- Применяется ли монопольный вид цены в гостиничном бизнесе?
- Государство регулирует ценообразование в гостиничном бизнесе?
- Тариф для туриста 3500++, где завтрак 700 рублей при двухместном размещении
- Тариф для корпоративного гостя - 5000+
- ADR - это
- Доход от номерного фонда составляет 675 000 рублей. Количество реализуемых номеров 320 номеров. Какой ADR?
- Номерной фонд - 278 номеров. Загрузка - 43%. Доход от номерного фонда в день - 1 158 480 рублей. Какой ADR?
- Номерной фонд - 542 номера. Загрузка - 24%. Доход от номерного фонда в день - 456 983 руб. Какой ADR и Revpar ?
- Номерной фонд - 171 номер. Загрузка - 56%. Доход от номерного фонда - 234 986 руб. Какой Revpar?
- Стоимость номера 6750+, Стоимость двухместного номера.
- Стоимость номера 2350++, где стоимость завтра 340 руб, Какой тариф одноместного размещения
- Какая общая стоимость номера 5600, если рентабельность 30% и 20% НДС.

Индивидуальное задание (КОНТРОЛЬНАЯ ТОЧКА 4)

Требования к докладу. Объем работы до 10 страниц А4, 12 ТNR, 1,5 интервал. Классические требования к научным работам по оформлению. Оформление списка литературы и ссылки в тексте на материал.

Требования к презентации. Объем до 15 слайдов.



Задание: разработка аналитического проекта на тему: «Интенсивность развития и доходность от индустрии гостеприимства в регионах Российской Федерации (на примере региона)»

Предел длительности контроля	Самостоятельная работа в течение семестра. Сдается работа на семинарском занятии в виде презентации и доклада .
Критерии оценки	<ul style="list-style-type: none">• Туристский поток (по числу туристских поездок)• Туристский поток (по количеству ночевок)• Число граждан РФ, размещенных в коллективных средствах размещения (КСР)<ul style="list-style-type: none">• Число иностранных граждан, размещенных в КСР• Число лиц, размещенных в санаторно-курортных организациях• Валовая добавленная стоимость туристской индустрии• Объем платных туристических услуг• Доходы КСР• Доходы санаторно-курортных организаций• Инвестиции в основной капитал в сфере туризма• Программа развития сферы туризма и гостеприимства• Анализ иностранных целевых рынков• Анализ главных участников гостиничного бизнеса в регионе• Какие событийные мероприятия проходят в регионе, когда объекты размещения могут максимально зарабатывать• Рекомендации для развития индустрии гостеприимства в регионе
Показатели оценки	маx 15 баллов
«5», если (13-15) баллов	Соблюдены все критерии разработки мини-проекта
«4», если (10-12) баллов	Соблюдены критерии оценки мини-проекта. Однако представлен не полный комплекс мероприятий аналитического проекта
«3», если (9-11) баллов	Комплекс мероприятий не полный, выполнен частично.

Оценочные средства для промежуточной аттестации Тестовые задания_Теория + примерные практические задачи

1. Управление доходами наиболее распространено в отрасли:

- а. авиаперевозки;
- б. гостиничный бизнес;
- в. аренда автотранспорта;
- г. все перечисленные;
- д. ни одной.

2. Типичный горизонт установления тарифов гостиницы:

- а. меньше месяца;
- б. 1-3 месяца;
- в. 3-6 месяцев;
- г. 6-12 месяцев;
- д. больше года.



3. Возможный вариант снижения негативного влияния ограниченной емкости гостиничного предприятия это:

- а. ценообразование;
- б. продвижение;
- в. уровень запасов;
- г. все варианты.

4. Управление доходами лучше все описывается следующим:

- а. процесс, направленный на увеличение эффективности гостиницы;
- б. эффективное использование мощностей гостиницы в целях максимизации прибыли;
- в. работа менеджера по созданию гостиничного продукта, способного принести прибыль.

5. Цель управления доходами:

- а. максимизация прибыли от продаж номеров;
- б. максимизация прибыли от продаж дополнительных услуг отеля;
- в. оба варианта

6. Предпосылками к возникновению этого метода управления доходами послужили:

- а. потребители гостиничных услуг;
- б. собственники и инвесторы;
- в. высокий уровень динамики рынка;
- г. галопирующее увеличение объема информации.

7. ADR - это ...

- а) средний тариф на номер, который получается путем сложения всех тарифов
- б) средний тариф, когда выручка от номерного фонда/количество проданных номеров

8. Revpar - это...

выручка от номерного фонда/общее количество номеров
доход на номер

выручка номерного фонда за один номер, когда выручка от номерного фонда/ общее доступных номеров

9. Метод управления доходами, основными целями применения которого являются:

- а. максимизация доходов отеля;
- б. оптимизация загрузки (продаж) отеля;
- в. увеличение прибыли отеля.

10. Какие критерии оценки поведенческих характеристик гостей являются наиболее важными при составлении прогнозов:

- а. заблаговременность бронирования;
- б. тенденция к отмене номеров (неприбытию);
- в. сезонность прибытий;
- г. чувствительность к цене;
- д. приобретение дополнительных услуг в отеле.

11. Особенности рынка B2B в призме отдела продаж в гостинице? (2 ответа)

А) Рациональная мотивация и долгосрочная перспектива взаимоотношений



- Б) Гость использует конечный продукт
- В) Экономическая выгода по цене и продвижение осуществляется через личные продажи
- Г) Решения принимаются на эмоциях и быстро

12. Особенности рынка B2C в призме отдела продаж в гостинице? (2 ответа)

- А) Гость использует конечный продукт
- Б) Решения принимаются на эмоциях и быстро
- В) Рациональная мотивация и долгосрочная перспектива взаимоотношений
- Г) Экономическая выгода по цене и продвижение осуществляется через личные продажи

13. Формирование стратегии продаж — это?

- А) Кому продавать?
- Б) Что продавать?
- В) Как продавать?
- Г) Все перечисленные

14) Тариф индивидуала 7000++ для двухместного проживания, где стоимость завтрака 1500 рублей /человека. Какая общая стоимость 2-х местного номера

- А) 8400 руб
- Б) 9900 руб
- В) 7000 руб
- Г) 11 400 руб

15) Индивидуальный тариф 4560+, Какая общая стоимость проживания

- А) 4560 руб
- Б) 5472 руб
- В) 4650 руб
- Г) 5742 руб

16) Тариф для туриста 3500++, где завтрак 700 рублей при двухместном размещении

- А) 4200 руб
- Б) 5700 руб
- В) 4900 руб
- Г) 5600 руб

17) Тариф для корпоративного гостя - 5000+

- А) 5800 руб
- Б) 5900 руб
- В) 6000 руб
- Г) 6100 руб



ЗАДАНИЯ

ПК-1. Способен осуществлять стратегическое планирование, организацию и контроль деятельности предприятий сферы гостеприимства и общественного питания

ЗАДАНИЯ ЗАКРЫТОГО ТИПА (10 вопросов)

Задание закрытого типа на установление соответствия	1. Внимательно прочитайте текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов. 2. Внимательно прочитайте условие столбца «Условия для формирования тарифа». 3. Сопоставить элементы столбца «Условия для формирования тарифа» с тарифами из столбца «Финальная стоимость»	Вопрос 1									
		Рассчитайте стоимость проживания если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, выберите соответствующую позицию из правого столбца:									
		Условия для формирования тарифа	Финальная стоимость тарифа								
		А) Тариф индивидуала 7000++ для двухместного проживания, где стоимость завтрака 1500 рублей /человека. Какая общая стоимость 2-местного номера, написав алгоритм расчета тарифа.	1) 6100 рублей								
		В) Индивидуальный тариф 4560+. Какая общая стоимость проживания, написав алгоритм расчета тарифа?	2) 11 540 рублей								
		С) Тариф для туриста 3500++, где завтрак 700 рублей при двухместном размещении. Какая общая стоимость проживания, написав алгоритм расчета?	3) 5 563,20 рубля								
		Д) Тариф для корпоративного гостя - 5000+. Какая общая стоимость проживания, написав алгоритм расчета?	4) 5 670 рублей								
		Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:									
		<table border="1"><tr><td style="text-align: center;">A</td><td style="text-align: center;">B</td><td style="text-align: center;">C</td><td style="text-align: center;">D</td></tr><tr><td style="text-align: center;"> </td><td style="text-align: center;"> </td><td style="text-align: center;"> </td><td style="text-align: center;"> </td></tr></table>	A	B	C	D					
A	B	C	D								
		Вопрос 2									
		Рассчитайте стоимость проживания если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, выберите соответствующую позицию из правого столбца:									
		Условия для формирования тарифа	Финальная стоимость тарифа								
		А) Доход от номерного фонда составляет 675 000 рублей. Количество	1. 1692,52 рублей								



тарифа». 4. Записать попарно буквы и цифры (например, А1 или Б4) Формулировка задания: Прочитайте текст и установите соответствие	реализуемых номеров 320 номеров. Какой ADR (средний тариф), округлив тариф до целых чисел?									
	В) Номерной фонд - 278 номеров. Загрузка - 43%. Доход от номерного фонда в день - 1 158 480 рублей. Какой показатель ADR? (количество номеров при подсчете округлить до целых показателей).	2. 9654 рублей								
	С) Номерной фонд - 270 номера. Загрузка - 24%. Доход от номерного фонда в день - 456 983 руб. Какой показатель REVpar?	3. 9516 рублей								
	Д) Тариф для корпоративного гостя - 7800+. Какая общая стоимость проживания, написав алгоритм расчета?	4. 2109 рублей								
	Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:									
	<table border="1"><tr><td style="text-align: center;">А</td><td style="text-align: center;">В</td><td style="text-align: center;">С</td><td style="text-align: center;">Д</td></tr><tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr></table>	А	В	С	Д					
А	В	С	Д							
	Вопрос 3									
	Решите задачу если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, выберите соответствующую позицию из правого столбца:									
	Условия задачи	Ответ								
	А) Тариф для корпоративного гостя - 7800++, завтрак 700 руб. Какая общая стоимость проживания для одноместного проживания?	1.26 дней								
	В) Себестоимость размещения в модульном средстве размещения составляет 8 000 рублей/сутки. Рентабельность - 40%, а НДС - 22%. Какая допустимая цена к продаже?	2. 103 081 рублей								
	С) Затраты на маркетинговую деятельность в год составляют 1 236 980 руб. Сколько в месяц получают затраты?	3. 13664 рублей								
	Д) Стоимость внедрения одного робота-официанта - 467 000 рублей. Отель N закупил два робота. Средний чек - 1450 рублей, а количество заказов в день около 25. Сколько дней необходимо, чтобы окупилось оборудование (робот-официант) (кол-во дней округлить и указать только число)	4. 10 216 рублей								



		Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:			
		A	B	C	D
		Вопрос 4			
		Решите задачу если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:			
		Условия задачи			Ответ
		А) Себестоимость размещения в глэмпинге составляет 6310 рублей/сутки. Рентабельность - 30%, а НДС - 22%. Какая допустимая цена к продаже, округлив до целых чисел?			1. 21 заказ
		В) Стоимость внедрения одного робота-официанта - 278 873 рублей. Отель N закупил 4 робота. Средний чек - 2749 рублей, а количество заказов в день около 16. Сколько заказов нужно делать, чтобы окупилось закупленное оборудование за 20 дней (робот-официант)?			2. 5%
		С) Себестоимость проживания в номере составляет 35 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 45 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?			3. 10007,66 рублей
		D) Номерной фонд - 120 номер. Загрузка - 56%. Доход от номерного фонда в феврале - 498 600 руб. Какой показатель Revpar, округлите в цифры до целых?			4. 4155 рублей
		Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:			
		A	B	C	D
		Вопрос 5			
		Решите задачу если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:			
		Условия задачи			Ответ
		А) Номерной фонд - 250 номеров. Загрузка - 56%. Доход от номерного фонда в феврале - 22 498 600 руб. Какой показатель Revpar, округли в цифры до целых?			1. 6138 рублей
		В) Номерной фонд - 58 номер. Загрузка - 56%. Доход от номерного фонда -			2. 3357 рублей



		356 000 руб. Какой показатель Revpar, округлив цифры до целых? C) Номерной фонд - 171 номер. Загрузка - 85%. Доход от номерного фонда - 1 654 600 руб. Какой показатель Revpar, округли в цифры до целых? D) Количество проживающих 250 человек. Доход от продажи всех гостиничных услуг 2 764 430 руб. Какой показатель Revpar? Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:											
		<table border="1"><tr><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	A	B	C	D					3. 11057,72 рублей 4. 9676 рублей		
A	B	C	D										
		<p style="text-align: center;">Вопрос 6</p> Решите задачу если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:											
		<table border="1"><thead><tr><th>Условия задачи</th><th>Ответ</th></tr></thead><tbody><tr><td>A) Себестоимость проживания в номере составляет 12 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 20 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?</td><td>1. 13,8%</td></tr><tr><td>B) Себестоимость проживания в номере составляет 18 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 25 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?</td><td>2. 8881,64 руб</td></tr><tr><td>C)Какая общая стоимость номера 5600, если рентабельность 30% и 22% НДС., написав алгоритм расчета.</td><td>3. 36%</td></tr><tr><td>D) Сделать расчет упущенной выгоды от продажи номеров, если номерной фонд – 137 номеров, загрузка составляет 65%, а средняя стоимость номера – 6 412 рублей. Результаты % округлить до целых чисел, и финальный расчет указать в рублях</td><td>4. 307 776 рублей</td></tr></tbody></table>	Условия задачи	Ответ	A) Себестоимость проживания в номере составляет 12 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 20 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?	1. 13,8%	B) Себестоимость проживания в номере составляет 18 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 25 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?	2. 8881,64 руб	C)Какая общая стоимость номера 5600, если рентабельность 30% и 22% НДС., написав алгоритм расчета.	3. 36%	D) Сделать расчет упущенной выгоды от продажи номеров, если номерной фонд – 137 номеров, загрузка составляет 65%, а средняя стоимость номера – 6 412 рублей. Результаты % округлить до целых чисел, и финальный расчет указать в рублях	4. 307 776 рублей	
Условия задачи	Ответ												
A) Себестоимость проживания в номере составляет 12 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 20 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?	1. 13,8%												
B) Себестоимость проживания в номере составляет 18 000 руб. НДС 22%. Возможный уровень продажи номера составляет 25 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %), написав алгоритм и не округлять цифры?	2. 8881,64 руб												
C)Какая общая стоимость номера 5600, если рентабельность 30% и 22% НДС., написав алгоритм расчета.	3. 36%												
D) Сделать расчет упущенной выгоды от продажи номеров, если номерной фонд – 137 номеров, загрузка составляет 65%, а средняя стоимость номера – 6 412 рублей. Результаты % округлить до целых чисел, и финальный расчет указать в рублях	4. 307 776 рублей												
		Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:											
		<table border="1"><tr><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	A	B	C	D							
A	B	C	D										
		<p style="text-align: center;">Вопрос 7</p>											



Решите задачу если, даны следующие условия в таблице. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

Условия задачи	Ответ
А) Себестоимость проживания в номере составляет 28 000 руб. НДС. Возможный уровень продажи номера составляет 46 000 руб. Какая рентабельность данной услуги (в %)?	1. 198 772 рубля
В) Сделать расчет упущенной выгоды от продажи номеров, если номерной фонд – 523 номера, загрузка составляет 45%, а средняя стоимость номера – 6 412 рублей. Результаты % округлить до целых чисел.	2. 14 549,63 рублей
С) Количество проживающих 190 человек. Доход от продажи всех гостиничных услуг 2 764 430 руб. Какой показатель RevPac?	3. 52,5 %
Д) Сделать расчет упущенной выгоды от продажи номеров, если номерной фонд – 89 номеров, загрузка составляет 65%, а средняя стоимость номера – 6 412 рублей. Результаты % округлить до целых чисел.	4. 1 846 656 рублей

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

А	В	С	Д

Вопрос 8

Сделайте сопоставления по понятийному аппарату. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:

Условия задачи	Ответ
А) ADR	1. Чистый доход на один номер
В) RevPar	2. Доход, полученный от одного гостя
С) RevPac	3. Средний тариф
Д) Total Revpar	4. Итоговая стоимость на один номер

Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:

А	В	С	Д

Вопрос 9

Сделайте сопоставления по понятийному аппарату. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите



		соответствующую позицию из правого столбца: <table border="1"><thead><tr><th>Условия задачи</th><th>Ответ</th></tr></thead><tbody><tr><td>A) day to day</td><td>1. Статистика «год к году»</td></tr><tr><td>B) month to month</td><td>2. Статистика «первый квартал к первому кварталу»</td></tr><tr><td>C) year to year</td><td>3. статистика «день ко дню»</td></tr><tr><td>D) The first quarter to first quarter</td><td>4. Статистика «месяц к месяцу»</td></tr></tbody></table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table border="1"><tr><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Условия задачи	Ответ	A) day to day	1. Статистика «год к году»	B) month to month	2. Статистика «первый квартал к первому кварталу»	C) year to year	3. статистика «день ко дню»	D) The first quarter to first quarter	4. Статистика «месяц к месяцу»	A	B	C	D				
Условия задачи	Ответ																			
A) day to day	1. Статистика «год к году»																			
B) month to month	2. Статистика «первый квартал к первому кварталу»																			
C) year to year	3. статистика «день ко дню»																			
D) The first quarter to first quarter	4. Статистика «месяц к месяцу»																			
A	B	C	D																	
		<p style="text-align: center;">Вопрос 10</p> <p>Сделайте сопоставления по понятийному аппарату. К каждой позиции, данной в левом столбце, подберите соответствующую позицию из правого столбца:</p> <table border="1"><thead><tr><th>Условия задачи</th><th>Ответ</th></tr></thead><tbody><tr><td>A) Proactiv sales</td><td>1.Обработка входящих заявок для составления тарификации</td></tr><tr><td>B) Reactiv sales</td><td>2.Привлечение заказчиков для формирования продаж</td></tr><tr><td>C) Sales Manager</td><td>3.Тайный звонок</td></tr><tr><td>D) Shop call</td><td>4.Менеджер по продажам</td></tr></tbody></table> <p>Запишите выбранные цифры под соответствующими буквами:</p> <table border="1"><tr><td>A</td><td>B</td><td>C</td><td>D</td></tr><tr><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Условия задачи	Ответ	A) Proactiv sales	1.Обработка входящих заявок для составления тарификации	B) Reactiv sales	2.Привлечение заказчиков для формирования продаж	C) Sales Manager	3.Тайный звонок	D) Shop call	4.Менеджер по продажам	A	B	C	D				
Условия задачи	Ответ																			
A) Proactiv sales	1.Обработка входящих заявок для составления тарификации																			
B) Reactiv sales	2.Привлечение заказчиков для формирования продаж																			
C) Sales Manager	3.Тайный звонок																			
D) Shop call	4.Менеджер по продажам																			
A	B	C	D																	



<p>Задание комбинированного типа с выбором одного верного ответа из четырех предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p>	<p>Вопрос 1</p> <p>Особенности рынка B2B в призме отдела продаж в гостинице?</p> <p>a) Рациональная мотивация и долгосрочная перспектива взаимоотношений b) Гость использует конечный продукт c) Решения принимаются на эмоциях и быстро d) Гость самостоятельно может забронировать номер на официальном сайте</p> <p>Ответ:</p>
	<p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p>	<p>Вопрос 2</p> <p>Особенности рынка B2C в призме отдела продаж в гостинице?</p> <p>a) Решения принимаются на эмоциях и быстро, и гость использует конечный продукт b) Рациональная мотивация и долгосрочная перспектива взаимоотношений c) Экономическая выгода по цене и продвижение осуществляется через личные продажи d) Нужно оформлять договор и ваучер на проживание</p> <p>Ответ:</p>
	<p>3. Выбрать один ответ, наиболее верный.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного</p>	<p>Вопрос 3</p> <p>Предпосылками к возникновению метода управления доходами послужили необходимым фактором для:</p> <p>a) потребители гостиничных услуг; b) собственники и инвесторы;</p>



	варианта ответа. 5. Записать аргументы, обосновывающие	с) высокий уровень динамики рынка; d) все перечисленные ответы Ответ:
	выбор ответа Формулиров ка задания: Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа	Вопрос 4 Анализ внутренней среды гостиничного предприятия можно проводить, используя следующие способы: a) маркетинговые исследования b) SWOT – анализ c) PEST – анализ d) PESTEL – анализ Ответ:
		Вопрос 5 На каких условиях выдается электронный ключ гостю от номера? a) При условии бронирования b) При условии подписи на анкете (карточке) гостя c) При условии оплаты определенного периода проживания



		d) При условии предъявлении паспорта Ответ:
		Вопрос 6 Формирование стратегии продаж — это? а) Кому продавать? б) Что продавать? с) Как продавать? д) Все ответы верные Ответ:
		Вопрос 7 Как называется изменение цены в зависимости от спроса на рынке? а) снятие сливок б) динамическое ценообразование с) психологическая цена д) цена установленная Ответ:
		Вопрос 8 Какая стоимость называется психологической: а) 230 руб.



		<p>b) 48 руб. c) 299 руб. d) 8900 руб.</p> <p>Ответ:</p>
		<p style="text-align: center;">Вопрос 9</p> <p>Какой сегмент для гостиниц самый дешевый/самый дорогой?</p> <p>a) Турист/индивидуальный b) Корпоративный/турист c) Индивидуальный/турист d) Для всех сегментов тариф одинаковый</p> <p>Ответ:</p>
		<p style="text-align: center;">Вопрос 10</p> <p>Тариф для корпоративного гостя - 7800+. Какая общая стоимость проживания, написав алгоритм расчета?</p> <p>a) 9300 b) 9516 c) 9630 d) 9336</p> <p>Ответ:</p>

ЗАДАНИЯ ОТКРЫТОГО ТИПА (5 заданий)

<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>1. Внимательно прочитайте текст задания и понять суть вопроса. 2. Продумать логику и полноту ответа. 3. Записать ответ, используя четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи записать решение и ответ</p> <p>Формулировка задания: Прочитайте текст и запишите развернутый обоснованный ответ</p>	<p>Вопрос 1</p> <p>Формула расчета заработной платы сотрудников (годовой фонд заработной платы).</p> <p>Ответ:</p>																																																																					
		<p>Вопрос 2</p> <p>Организационная структура отдела продаж. На какие два отдела можно разделить сотрудников отдела продаж?</p> <p>Ответ:</p>																																																																					
		<p>Вопрос 3</p> <p>Как можно осуществить расчет премиального фонда?</p> <p>Ответ:</p>																																																																					
		<p>Вопрос 4</p> <p>На каких этапах жизненного цикла будет больше всего сотрудников и будет максимальный фонд заработной платы (при условии, если средняя зарплата по всей службе будет 45 000 руб.)</p> <p style="text-align: right;">Таблица 1</p> <p style="text-align: center;">Оценка в потребности персонала и его экономическая составляющая</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Название должности</th> <th colspan="4">Этапы жизненного цикла</th> </tr> <tr> <th>Внедрение</th> <th>Рост</th> <th>Зрелость</th> <th>Спад</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Главный менеджер</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Шеф-повар</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Повар</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Рабочий кухни</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Метрдотель</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Сотрудник службы рум-сервиса</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Хостес</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Официант</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Руководитель службы кейтеринга</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Банкетный менеджер</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Руководитель службы снабжения</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Заведующий складом</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Название должности	Этапы жизненного цикла				Внедрение	Рост	Зрелость	Спад	Главный менеджер					Шеф-повар					Повар					Рабочий кухни					Метрдотель					Сотрудник службы рум-сервиса					Хостес					Официант					Руководитель службы кейтеринга					Банкетный менеджер					Руководитель службы снабжения					Заведующий складом				
		Название должности		Этапы жизненного цикла																																																																			
Внедрение	Рост		Зрелость	Спад																																																																			
Главный менеджер																																																																							
Шеф-повар																																																																							
Повар																																																																							
Рабочий кухни																																																																							
Метрдотель																																																																							
Сотрудник службы рум-сервиса																																																																							
Хостес																																																																							
Официант																																																																							
Руководитель службы кейтеринга																																																																							
Банкетный менеджер																																																																							
Руководитель службы снабжения																																																																							
Заведующий складом																																																																							



			Общее кол-во сотрудников				
			Средний оклад сотрудников = 45 000 руб. Какой фонд оплаты труда месячный (мес/руб.)				
		Ответ.					
		Вопрос 5					
		Какие способы оплаты можно выделить в отеле?					
		Ответ.					

7.4. Содержание занятий семинарского типа

Занятие семинарского типа 1.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами.

План занятия семинарского типа:

1. Раскройте сущность понятия «Управление доходами»
2. Цель и задачи метода. История метода.
3. Финансовое значение ценообразования и управления доходами. Процесс управления доходами.
4. Внедрение системы управления доходами в гостинице (на конкретном примере)
5. Важность статистики при принятии стратегических решений (на конкретном примере)

Целью занятия семинарского типа является закрепление знаний теоретических и методологических основ управления доходами в условиях сервисной экономики.

Практические навыки.

- развитие навыков абстрактного мышления;
- проведение анализа состояния сервисной среды;
- проведение анализа и оценки сервисной деятельности в сфере гостиничного бизнеса
- применение принципа синтеза при развитии сервисной среды.

Контрольные задания:

Задание 1. Разработать практикующие упражнения по вопросу Внедрение системы управления доходами в гостинице (на конкретном примере)

Занятие семинарского типа 2.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами.

План занятия семинарского типа:



1. Управление запасами и управление доходами.
2. Сегментация продукта/услуги.
3. Сегментация рынка.
4. Правильная цена. Традиционные подходы к ценообразованию.
5. Границы ценообразования и управления доходами

Цель: отработать навыки постановки цели и формулирования задач, связанных с решением вопросов ценообразования

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление навыков сегментирования рынка;
- формирование способностей оценки результатов своей деятельности.

Контрольные задания: Подготовить примеры подходов к ценообразованию на конкретном предприятии гостиничного бизнеса.

Занятие семинарского типа 3.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Менеджмент взаимодействия гостиничных и туристских предприятий.

План занятия семинарского типа:

Вопросы для обсуждения:

1. Ценообразование в сегментах гостей (индивидуальный гость, корпоративный гость, гость от туроператорской компании).
2. Ценообразование на основе издержек.
3. Ценообразование в зависимости от канала продаж.
4. Ценообразование на основе ценности продукта/услуги.
6. Юридические особенности управления доходами

Цель: отработать навыки ценообразования в гостиничных предприятиях

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление ценообразования на гостиничных предприятиях;
- формирование способностей оценки результатов своей деятельности.

Контрольные задания: Изучить и сделать расчеты индивидуальных тарифов для индивидуальных гостей, туристов и корпоративных гостей.

Занятие семинарского типа 4.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Требования туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей к средствам размещения.

План занятия семинарского типа:

Вопросы для обсуждения:



1. Критерии к гостиницам со стороны туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей
2. Сравнительный анализ объектов размещения по месторасположению, наличию конференц-залов и
3. Национальные особенности, влияющие на выбор объекта размещения

Цель: отработать навыки подбора гостиничного объекта под разные критерии.

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление ценообразования на гостиничных предприятиях;
- формирование способностей оценки результатов своей деятельности.

Контрольные задания: Подготовить материал по выбору средства размещения под различные запросы от гостей.

Занятие семинарского типа 5.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Стратегии управления продаж и отдел продаж в гостинице.

Отчетность показателей в АСУ.

План занятия семинарского типа:

Вопросы для обсуждения:

1. Динамическое ценообразование
2. Анализ требований к сотрудникам службы отдела продаж

Цель: отработать навыки подбора гостиничного объекта под разные критерии.

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление ценообразования на гостиничных предприятиях;
- формирование способностей оценки результатов своей деятельности.

Контрольные задания: Подготовить материал по выбору средства размещения под различные запросы от гостей.

Занятие семинарского типа 6.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе

Вопросы для обсуждения:

1. Сущность дифференцированного ценообразования.
2. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе.
3. Подход как к оптимизационной проблеме в условиях ограниченных мощностей.
4. Влияние сдвигов спроса.

Цель: отработать навыки постановки цели и формулирования задач, связанных с решением вопросов дифференцированного ценообразования.



Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление навыков подхода к оптимизационной проблеме в условиях существующих ограничений;
- формирование способностей оценки результатов своей деятельности.

Контрольные задания: Подготовить примеры дифференцированного ценообразования на предприятиях гостиничного бизнеса (на конкретном примере)

Занятие семинарского типа 7.

Вид занятия семинарского типа: Семинар – опрос, заслушивание и обсуждение докладов / презентаций

Тема занятия: Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC

План занятия семинарского типа:

Показатели доходности гостиничного предприятия:

1. RevPar,
2. TrevPar,
3. GOPP,
4. RevPAC,
5. GOPPAR,
6. CPC

Целью занятия семинарского типа является: отработать навыки работы с перечисленными показателями доходности.

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и рассчитывать показатели доходности гостиничного предприятия.

Контрольные задания: Задание 1. Подготовить примеры использования результатов доходности гостиничного предприятия

Занятие семинарского типа 8.

Вид занятия семинарского типа: практическое занятие, кейс

Тема занятия: Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия.

1. Сделать аргументированный прогноз необходимого количества сотрудников службы питания для каждого жизненного этапа функционирования гостиничного предприятия.

2. Оцените за сколько окупится фонд заработной платы службы, если стоимость номера по ADR составляет 5600 рублей.

Жизненные этапы гостиничного предприятия: внедрение – рост – зрелость – насыщение – спад. (рис.1). Каждый этап жизненного цикла отличается от предыдущего: по выручке, по использованию рекламы, затрат на фонд заработной платы.

Жизненный цикл товара

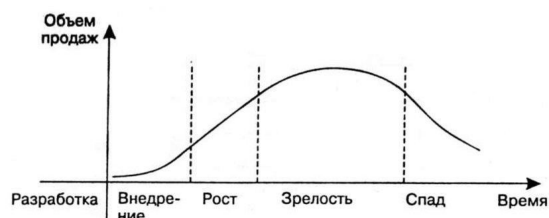


Рис 1. Жизненный цикл/этапы

На каждом жизненном цикле осуществляется разная потребность в персонале для работы ресторана, располагающегося в гостинице. В таблице 1 представлен перечень должностей.

Таблица 1 – Должности сотрудников для службы питания

Сотрудник службы	Основные функции
Главный менеджер	Обеспечивает поставку необходимых продуктов; утверждает меню; обеспечивает оформление различных документов; контролирует качество пищи и обслуживания; занимается бюджетом финансами.
Шеф-повар	Заведует кухней; разрабатывает меню; несет ответственность за качество и разнообразие блюд
Повар	Выполняет функции по приготовлению блюд
Рабочий кухни	Обеспечивает чистоту в помещении кухни; выполняет поручения шеф-повара
Метрдотель	Контролирует состояние залов, качество уборки; организует работу официантов, барменов; контролирует качество обслуживания,
Сотрудник службы рум-сервиса	Организует обслуживание в номерах
Хостес	Приветствует гостей; проводит к столу в зале
Официант	Принимает заказы у гостей; сервирует столы; обслуживает банкеты
Руководитель службы кейтеринга	Руководит организацией выездного обслуживания; заключает договоры на услуги кейтеринга
Банкетный менеджер	Руководит работой официантов во время банкетов
Руководитель службы снабжения	Подготавливает договоры на поставку продуктов; формирует заявки на поставку продуктов и напитков;
Заведующий складом	Осуществляет прием и выдачу продуктов; ведет учетную документацию; несет ответственность за сохранность продуктов и



соблюдение сроков реализации

3. На каких этапах жизненного цикла будет больше всего сотрудников и будет максимальный фонд заработной платы (при условии, если средняя зарплата по всей службе будет 45 000 руб. без учета вычета 13% ндс).

Таблица 1

Оценка в потребности персонала и его экономическая составляющая

Название должности	Этапы жизненного цикла			
	Внедрение	Рост	Зрелость	Спад
Главный менеджер				
Шеф-повар				
Повар				
Рабочий кухни				
Метрдотель				
Сотрудник службы рум-сервиса				
Хостес				
Официант				
Руководитель службы кейтеринга				
Банкетный менеджер				
Руководитель службы снабжения				
Заведующий складом				
Общее кол-во сотрудников				
Средний оклад сотрудников = 45 000 руб. Какой фонд оплаты труда месячный (мес/руб.)				

Занятие семинарского типа 9.

Вид занятия семинарского типа: семинар, доклады с презентацией

Тема занятия: Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования

План практического занятия:

1. Сущность и особенности ценового дифференцирования
2. Тактические приемы неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования.

Цель: отработать навыки ценового дифференцирования на предприятиях гостиничного бизнеса

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений мыслить стратегически;
- формирование и закрепление навыков ценового дифференцирования

Контрольное задание.

Обоснуйте тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования. Приведите примеры.



Занятие семинарского типа 10.

Вид занятия семинарского типа: семинар, доклады с презентацией

Тема занятия: Ценовая политика и риск-менеджмент для повышения эффективности прогнозирования и бюджетирования

План практического занятия:

1. Виды риск-менеджмента
2. Анализ риска и последствий после наступления риска
3. Ценовая политика и поиск оптимального метода ценообразования
- 4.

Цель: отработать навыки оценки риска и его последствия

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений оптимизировать систему скидок;
- формирование и закрепление навыков управления скидками

Контрольное задание. Выбрать предприятие и подготовить анализ наступления риска и оценить последствия риска и продумать решения, используя метод “дерева решений”.

Занятие семинарского типа 11.

Вид занятия семинарского типа: семинар, доклады с презентацией

Тема занятия: Программа лояльности как инструмент формирования стабильного дохода гостиничного предприятия

План практического занятия:

1. Понятие и виды скидок на предприятиях гостиничного бизнеса
2. Система управления скидками
3. Оптимизация системы скидок
4. Экономическая выгода для гостей от программ лояльности

Цель: отработать навыки управления скидками

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений анализировать ситуацию и планировать дальнейшие действия;
- развитие умений оптимизировать систему скидок;
- формирование и закрепление навыков управления скидками

Контрольное задание. Разработать программу лояльности для гостиницы.

Занятие семинарского типа 12.

Вид занятия семинарского типа: семинар, решение задач

Тема занятия: Конференц-пакет как основа получения дохода для гостиницы от event-мероприятий

План практического занятия:

1. Виды event-мероприятий
2. Конференц-пакет и смета по позициям
3. Корректность чтения и понимания запросов
4. Алгоритм расчета смет мероприятий

Цель: отработать навыки составления смет для компаний

Практические навыки:



- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений прогнозного видения;
- развитие умений применять различные методы прогнозирования;
- формирование и закрепление навыков разработки статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования

Контрольное задание. Сделать расчет смет под запросы от компаний по конференц-пакету и позициям.

Занятие семинарского типа 13.

Вид занятия семинарского типа: семинар, решение задач

Тема занятия: Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования

План практического занятия:

1. Основные понятия теории прогнозирования
2. Прогнозирование с привлечением коллектива экспертов
3. Расчет затрат.
4. Статистические показатели как факторы повышения эффективности прогнозирования

Цель: отработать навыки разработки статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования

Практические навыки:

- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений прогнозного видения;
- развитие умений применять различные методы прогнозирования;
- формирование и закрепление навыков разработки статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования

Контрольное задание. Задание

Калькуляцию себестоимости услуг гостиницы составляют исходя из количества койко-суток.

Прогнозируемые койко-сутки, которые можно продать за год, рассчитываются по формуле:

$$\text{Койко-сутки прогнозируемые} = N \times 365 \times K, (1)$$

где: N — число койко-мест в гостинице; 365 — число дней в году;

K — среднегодовой коэффициент загрузки гостиницы.

Постатейный расчёт примерных затрат отеля рекомендуется представить в виде таблиц.


Для расчета затрат используется информация реально действующего гостиничного предприятия и/или материалы Интернет.

Заработная плата основного персонала

Перечень должностей, количество штатных единиц, месячный оклад студент выбирает самостоятельно. Может быть рассмотрено совмещение должностей, например, бухгалтер-кладовщик, или замещение должности не на полную ставку.

Таблица 1. Расчет заработной платы основного персонала

Наименование должностей	Списочное количество, человек	Месячный оклад, руб.	Годовой фонд заработной платы
-------------------------	-------------------------------	----------------------	-------------------------------

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 51

1. Директор			
2. Администратор			
Итого			

Страховые взносы

Страховые взносы в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования составляют 30% от фонда оплаты труда. В учебных целях прием размер фонда оплаты труда равным фонду заработной платы основного персонала.

Амортизация основных средств

Расчет амортизации представляется в таблице 2.

Балансовая стоимость определяется по каждой группе имущества для всей гостиницы.

Сумма амортизации за год определяется делением балансовой стоимости на срок использования каждой группы амортизируемого имущества.

Таблица 2. Расчет амортизации имущества

Группы имущества	Балансовая стоимость, руб.	Группа амортизируемого имущества и срок его использования, лет	Сумма амортизации за год, тыс.руб.
1. Здание гостиницы			
2. Мебель			
3. Мини-бары			
4. Компьютеры			
5. Сейфы			
6. Сантехническое оборудование			
7. Уборочное оборудование			
Итого			

Перечень и стоимость комплекта мебели в номере, стоимостью свыше 10000 руб., приводятся в таблице 3. Расчет стоимости сантехнического оборудования приводится в таблице 4. Комплектация номера определяется, исходя из его категории. Цены определяются по прайс-листам поставщиков.

Таблица 3. Расчет стоимости мебели в номере гостиницы

Наименование мебели	Количество, шт.	Цена, руб	Стоимость, тыс.руб
1. Кровать с матрасом			
2. Тумба прикроватная			
3. Столик туалетный комбинированный			
4. Зеркало декоративное			
5. Шкаф-гардероб			
6. Вешалка с полкой багажной			
7. Полукресло			
и т.д.			
Итого			

Таблица 4- Расчет стоимости сантехнического оборудования в номере



наименование	Количество, шт.	Цена, руб.	Стоимость, тыс.руб
1. Душевая кабина			
2. Унитаз			
3. Раковина			
и т.д.			
Итого			

Занятие семинарского типа 14.

Вид занятия семинарского типа: семинар, доклады с презентацией

Тема занятия: Системный подход к управлению доходами (показатели).

Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Анализ отчетности показателей из АСУ по доходам номерного фонда.

План практического занятия:

1. Административные методы управления доходами
2. Экономические методы управления доходами
3. Социально-психологические методы управления доходами

Цель: отработать навыки использования методов управления доходами на предприятиях гостиничного бизнеса

Практические навыки:


- закрепление теоретического материала по дисциплине;
- развитие умений прогнозного видения;
- формирование и закрепление навыков использования методов управления доходами

Контрольное задание.

Разработать практикующие упражнения с использованием одного из трех методов управления доходами

В таблице представлена систематизированная информация по самостоятельной работе в рамках учебной дисциплины.

Название раздела	Название темы
Раздел 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия	<u>Очная форма</u> 1.1. Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами. <u>Очная форма</u> 1.2. Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами. <u>Очная и заочная формы обучения</u> 1.3. Менеджмент взаимодействия гостиничных и туристских предприятий. <u>Очная и заочная формы обучения</u> 1.4. Требования туроператоров, индивидуальных гостей и корпоративных гостей к средствам размещения.
Раздел 2. Ценообразование на гостиничном предприятии	<u>Очная и заочная формы обучения</u> 2.1. Стратегии управления продаж и отдел продаж в гостинице. Отчетность показателей в АСУ. <u>Очная форма</u>

	ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ТУРИЗМА И СЕРВИСА»	СМК РГУТИС
		Лист 53

	2.2. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе <u>Очная и заочная формы обучения</u> 2.3. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC. <u>Очная форма</u> 2.4. Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия. Функции ценового отклика <u>Очная форма</u> 2.5. Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования
Раздел 3. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях	<u>Очная и заочная формы обучения</u> 3.1. Ценовая политика и риск-менеджмент для повышения эффективности прогнозирования и бюджетирования <u>Очная и заочная формы обучения</u> 3.2. Программа лояльности как инструмент формирования стабильного дохода гостиничного предприятия <u>Очная и заочная формы обучения</u> 3.3. Конференц-пакет как основа получения дохода для гостиницы от event-мероприятий.
Раздел 4. Управление доходами гостиничного предприятия	<u>Очная форма</u> 4.1. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. <u>Очная и заочная формы обучения</u> 4.2. Системный подход к управлению доходами (показатели). Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Анализ отчетности показателей из АСУ по доходам номерного фонда.

8. Перечень основной и дополнительной учебной литературы; перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет», перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине (модулю), включая перечень программного обеспечения и информационных справочных систем (при необходимости)

8.1. Основная литература

1. Быстров, С. А. Организация гостиничного дела : учебное пособие / С.А. Быстров. — Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2025. — 432 с. — (Высшее образование). - ISBN 978-5-00091-514-1. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2186892>
2. Мазилкина, Е. И. Организация продаж гостиничного продукта : учебное пособие / Е.И. Мазилкина. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 207 с. — (Среднее профессиональное образование). - ISBN 978-5-16-014060-5. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2086359>
3. Ключевская, И. С. Культурно-развлекательные и ивент-мероприятия в гостиницах: современный тренд развития сферы гостеприимства : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2026. — 195 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2221788. - ISBN 978-5-16-021314-9. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2221788>



8.2. Дополнительная литература

1. Ключевская, И. С. Продвижение гостиничного предприятия в новых экономических условиях развития рынка: тренды и особенности : монография / И.С. Ключевская. — Москва : ИНФРА-М, 2025. — 219 с. — (Научная мысль). — DOI 10.12737/2169738. - ISBN 978-5-16-020331-7. - Текст : электронный. - URL: <https://znanium.ru/catalog/product/2169738>

8.3. Перечень ресурсов информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»

1. Электронная библиотечная система Znanium.com <http://znanium.com/>

8.4. Перечень программного обеспечения, современных профессиональных баз данных и информационных справочных системам

1. Microsoft Windows
2. Microsoft Office
3. Еженедельный дайджест новостей сферы гостеприимства. Всё об отелях, гостиницах. Режим доступа: <http://hotelier.pro> . Доступ свободный
4. Федерация рестораторов и отельеров России (ФРИО). Защищаем интересы бизнеса NoReCa с 1996 года
Режим доступа: <http://frio.ru/> Доступ свободный
5. QA Hotel Service (Консалтинговая компания. Аудит и консалтинг проектов. Тренинги для отельеров)
Режим доступа: <https://qa-hotelservice.ru/about/> . Доступ свободный
6. Информационная справочная система: справочно-правовая система КонсультантПлюс <http://www.consultant.ru>
7. Информационная справочная система: информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ <http://www.garant.ru/>

9. Методические указания для обучающихся по освоению дисциплины (модуля)

Процесс изучения дисциплины предусматривает контактную (работа на лекциях и занятиях семинарского) и самостоятельную (самоподготовка к лекциям и занятиям семинарского типа) работу обучающегося.

В качестве основных форм организации учебного процесса по дисциплине в предлагаемой методике обучения выступают лекционные занятия и занятия семинарского типа (с использованием активных и интерактивных технологий обучения), а так же самостоятельная работа обучающихся.

Занятия лекционного типа.

Лекция-презентация - это традиционно вузовская учебная лекция, сопровождаемая демонстрационным материалом презентационного характера. Для нее характерны высокий научный уровень, теоретические абстракции, имеющие большое практическое значение. Стиль такой лекции - четкий план, строгая логика, убедительные доказательства, краткие выводы.

Проблемная лекция характеризуется постановкой перед студентами учебных проблем-заданий, которые они должны самостоятельно решить, получив, таким образом, новые знания. В лекции сочетаются проблемные и информационные начала. Часть знаний обучающийся получает в виде готовых знаний, а часть добывает самостоятельно под руководством преподавателя. На этих лекциях процесс познания студентов приближается



к поисковой, исследовательской деятельности. Смысловая нагрузка лекции смещается в сторону от изложения теоретического материала к формированию мотивации самостоятельного обучения через постановку проблем обучения и показ путей решения профессиональных проблем в рамках той или иной темы. При этом основным методом ведения лекции является метод проблемного изложения материала

Теоретические занятия (лекции) организуются по потокам. На лекциях излагаются темы дисциплины, предусмотренные рабочей программой, акцентируется внимание на наиболее принципиальных и сложных вопросах дисциплины, устанавливаются вопросы для самостоятельной проработки. Конспект лекций является базой при подготовке к практическим занятиям, к экзаменам, а также самостоятельной научной деятельности.

Занятия семинарского типа.

Цель занятий семинарского типа заключается в выполнении студентами под руководством преподавателя комплекса учебных заданий направленных на усвоение научно-теоретических основ дисциплины, приобретение навыков овладения методами практической работы с применением современных информационных и коммуникационных технологий.

Занятия семинарского типа включают в себя семинары в формах заслушивания докладов с презентациями, а также практических занятий в форме выполнения конкретных практических заданий, решения кейсов, решения задач, деловых игр.

Практические занятия способствуют более глубокому пониманию теоретического материала учебного курса, а также развитию, формированию и становлению различных уровней составляющих профессиональной компетентности студентов.

Самостоятельная работа обучающихся.

Целью самостоятельной (внеаудиторной) работы обучающихся является обучение навыкам работы с научно-теоретической, периодической, научно-технической и методической литературой, необходимыми для углубленного изучения дисциплины «Управление доходами организаций сферы гостеприимства», а также развитие у них устойчивых способностей к самостоятельному изучению и изложению полученной информации.

Основными задачами самостоятельной работы обучающихся являются:

- овладение методиками;
- наработка профессиональных навыков;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности

студентов.

Самостоятельная работа студентов по дисциплине обеспечивает:

- закрепление знаний, полученных студентами в процессе лекционных и практических занятий;
- формирование навыков работы с периодической, научно-технической литературой и технической документацией;
- приобретение опыта творческой и исследовательской деятельности;
- развитие творческой инициативы, самостоятельности и ответственности студентов.

Самостоятельная работа является обязательной для каждого обучающегося.

Формы самостоятельной работы



Перечень тем самостоятельной работы студентов по подготовке к занятиям лекционного и семинарского типа соответствует тематическому плану рабочей программы дисциплины.

Самостоятельная работа студента предусматривает следующие виды работ:

- подготовка к дискуссии,
- систематизация полученных сведений на практических занятиях,

изучение научной и научно-методической базы по поставленной проблематике.

Изучение дисциплины базируется на использовании материалов учебной, научной и практической литературы соответствующей направленности, научных публикаций, материалов периодической печати, практических данных о деятельности субъектов рынка гостиничных услуг. Прежде всего, магистранту необходимо ознакомиться с тематикой и программой дисциплины и подобрать соответствующую учебную и специальную литературу.

Читать рекомендуемую литературу следует в спокойной обстановке, не отвлекаясь на посторонние дела и беседы. Вдумчивое чтение оградит от необходимости повторного изучения материала.

Если конспектировать усвоенный материал в процессе самостоятельной работы, то процесс запоминания будет эффективнее. Собственные конспекты позволят в любое время восстановить необходимые знания. Конспектирование прочитанного материала удобнее вести в тетради для конспектов лекций, посвящая ему отдельные разделы. Определения основных понятий лучше всего выделить другим цветом или пометить маркером. Для того, чтобы библиографический источник был узнаваем, нужно делать грамотные ссылки на него: ссылка размещается в конце страницы и содержит указание автора, наименование работы, город издания, издательство, год издания, страницу.

Необходимо консультироваться с ведущим преподавателем, показывать ему зримые результаты самостоятельной работы в виде конспектов и выполненных индивидуальных заданий. Это позволит своевременно скорректировать процесс самостоятельного изучения проблем управления гостиничным бизнесом.

Если при чтении рекомендуемой литературы возникли вопросы или несогласия с авторами, необходимо отметить это в домашнем конспекте. Во время консультации непонятные моменты обсуждаются с ведущим преподавателем. Поскольку методы научных исследований постоянно совершенствуются, в данной дисциплине существует множество неисследованных областей, особенно в отраслевом разрезе. Ознакомление с трудами ученых и практиков может способствовать активизации научной деятельности магистранта.

10. Материально-техническая база, необходимая для осуществления образовательного процесса по дисциплине (модулю):

Вид учебных занятий по дисциплине	Наименование оборудованных учебных кабинетов, объектов для проведения практических занятий с перечнем основного оборудования
Занятия лекционного типа, групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль, промежуточная	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекторное оборудование/переносное видеопроекторное оборудование Доска



аттестация	
Занятия семинарского типа	учебная аудитория, специализированная учебная мебель ТСО: видеопроекционное оборудование/переносное видеопроекционное оборудование доска
Самостоятельная работа обучающихся	помещение для самостоятельной работы, специализированная учебная мебель, ТСО: видеопроекционное оборудование, автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода в информационно- телекоммуникационную сеть "Интернет", доска; Помещение для самостоятельной работы в читальном зале Научно-технической библиотеки университета, специализированная учебная мебель автоматизированные рабочие места студентов с возможностью выхода информационно-телекоммуникационную сеть «Интернет», интерактивная доска