

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 16.06.2026 22:08:33  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

1

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.05 «Управление доходами на гостиничном предприятии»**

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

**43.03.03 Гостиничное дело**

*(код и наименование направления подготовки)*

**Гостиничное дело**

*(наименование образовательной программы)*

**Очная/заочная**  
*(формы обучения)*

2026

Санкт-Петербург

**Автор-составитель РПД:**

Д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса Морозова М.А.

**Заведующий кафедрой:**

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

Рабочая программа дисциплины Б1.В.05 «Управление доходами на гостиничном предприятии» в новой редакции одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол от 06 апреля 2026 г. № 13

## СОДЕРЖАНИЕ

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

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

Дисциплина Б1.В.05 «Управление доходами на гостиничном предприятии» обеспечивает владение следующих **универсальных и профессиональных** компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенции **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
	УК-9	Способен принимать обоснованные экономические решения в различных областях жизнедеятельности	УК-9.2	Использует на практике информационные технологии, а также опыт применения экономических законов и основ финансовой грамотности при планировании личного бюджета и профессиональной деятельности	УК-9.2 3-1 <b>Знает</b> основы финансовой грамотности и ИТ-инструменты для планирования. УК-9.2 У-1 <b>Умеет</b> применять данные инструменты для эффективного управления финансами.
33.008 Руководитель предприятия питания. Приказ Минтруда России № 281н от 07.05.2015 В. Управление текущей деятельностью департаментов (служб, отделов)	ПКР-1	Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности и организаций сферы гостеприимс	ПКР-1.3	Разрабатывает планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе объективных результатов анализа	ПКР-1.3 3-8 <b>Знает</b> основы финансового, бухгалтерского и статистического учета на предприятиях питания ПКР-1.3 У-3 <b>Умеет</b> осуществлять координацию и контроль, проводить оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания

<p>предприятия питания</p> <p>В/01.6 Управление материальным и ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия питания</p>		<p>тва и общественно го питания для принятия эффективны х управленчес ких решений</p>		<p>деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений</p>	
<p>33.007 Руководитель/у правляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц Приказ Минтруда России № 282н от 07.05.2015. В. Управление текущей деятельностью департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания</p>	ПКР-2	<p>Способен принимать обоснованн ые экономическ ие решения в различных областях жизнедеятел ьности</p>	ПКР -2.3	<p>Применяет практический опыт использования экономических законов и основ финансовой грамотности при планировании личного бюджета и профессиональн ой деятельности</p>	<p>ПКР-2.3 3-3</p> <p><b>Знает</b> методы оценки эффективности системы контроля деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса.</p> <p>ПКР-2.3 У-3</p> <p><b>Умеет</b> организовывать работы по подтверждению соответствия гостиничного комплекса системе классификации гостиниц и иных средств размещения</p>

\* Дисциплина может формировать компетенцию полностью или частично.

\*\*Должно соответствовать Приложению 1 к образовательной программе

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

Общий объем дисциплины:

*Очная форма обучения*

4 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: **65 ак. час** на контактную работу с преподавателем, из них 26

ак. час на лекции и 28 ак. час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 9 ак.час контактная работа в период промежуточной аттестации, 18 ак. час самостоятельная работа на подготовку к экзамену, 61 ак. час на самостоятельную работу обучающихся.

### *Заочная форма обучения*

4 з.е., 144 ак.час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 18 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 8 ак.час на лекции и 8 ак.час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 117 ак. час на самостоятельную работу обучающихся и 9 ак. часов на контроль.

Дисциплина Б1.В.05 «Управление доходами на гостиничном предприятии» входит в часть, формируемую участниками образовательных отношений, Блока 1 «Дисциплины (модули)».

Дисциплина изучается на 4 курсе в 7 семестре на очной форме обучения и в 9, 10 семестрах на 5 курсе по заочной форме обучения.

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

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах ОП:

История гостеприимства

Технологии гостиничной деятельности

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

Охрана труда и техника безопасности в организациях сферы гостеприимства;

Управление проектами в индустрии гостеприимства;

Туристско-рекреационное проектирование.

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

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

формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра.

Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

Форма промежуточной аттестации в соответствии с учебным планом – экзамен.

### 3. Содержание и структура дисциплины

#### 3.1. Структура дисциплины Очная форма обучения

№ п/п	Наименование тем и (или) разделов	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час										Форма текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации	
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий							Самостоятельная работа				
			Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)							
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тэк	Контроль	СРкр		СРэк
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ											
Тема 1	Основы управления доходами гостиничного предприятия	28	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	15	Практическое задание
Тема 2	Ценообразование на гостиничном предприятии	28	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	15	Практическое задание



			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ					т р о л ь				
Тема 1	Основы управления доходами гостиничного предприятия	34	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	30	Практическое задание
Тема 2	Ценообразование на гостиничном предприятии	34	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	30	Практическое задание
Тема 3	Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях	34	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	30	Доклад
Тема 4	Управление доходами гостиничного предприятия	31	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	27	Доклад
Промежуточная аттестация		11							2	9					Экзамен
<b>Итого</b>		<b>144</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>8</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>117</b>		

*Используемые сокращения:*

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

ВЛ – видео лекции.

ЛР – лабораторные работы.

ПЗ – практические занятия (за исключением лабораторных работ).

ИК – индивидуальные консультации.

КСР – контроль самостоятельной работы

КЭ – консультации перед экзаменом

Каттэк – контактная работа на аттестацию в период экзаменационных сессий

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

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

СРэк – самостоятельная работа на подготовку к экзамену.

СР – самостоятельная работа в семестре на подготовку к учебным занятиям

### **3.2. Содержание дисциплины**

#### **Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия УК-9.2, ПКР-1.3, ПКР-2.3**

Управление доходами; цель и задачи метода. История метода. Методы управления доходами. Показатели доходности гостиничного предприятия: RevPar, TrevPar, GOPP, RevPAC, GOPPAR, CPC. Подходы к ценообразованию. Границы ценообразования и управления доходами. Ценообразование в гостиничных предприятиях: методы, формула Хабберта. Юридические особенности управления доходами. Законодательные акты в области ценообразования. Пример закона: акт Робинсона-Пэтмана (Robinson–PatmanAct, Anti-PriceDiscriminationAct)

#### **Тема 2. Ценообразование на гостиничном предприятии УК-9.2, ПКР-1.3, ПКР-2.3**

Ценообразование на гостиничных предприятиях. Обзор теорий ценообразования. Методология расчета себестоимости с учетом постоянных, переменных и условно-постоянных издержек. Проблемы дифференцированного ценообразования в гостиничном бизнесе. Основы оптимизации цен. Специальные цены. Запрос на продукт (RequestForProposal – RFP). Запрос на цену (RequestForQuotation – RFQ). Кривая выигрыша/проигрыша. Логистическая регрессия. Ценовой анализ. Анализ цен гостиничного предприятия. Функции ценового отклика. Калькулирование и использование альтернативных издержек. Дополнительные издержки. Упущенная выгода. Экономика ценового дифференцирования. Тактические приемы снижения неудовлетворенности восприятия потребителем дифференцирования.

#### **Тема 3. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях УК-9.2, ПКР-1.3, ПКР-2.3**

Система управления скидками. Оптимизация системы скидок. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении. Бюджетирование. Стратегическое бюджетирование.

#### **Тема 4. Управление доходами гостиничного предприятия УК-9.2, ПКР-1.3, ПКР-2.3**

Системный подход к управлению доходами. Уровни управления доходами. Чистый эффект от системы управления доходами. Критерии рентабельности. Расчет рентабельности. Yieldпоказатели; процент загрузки, ADR4RevPar. Управление доходами мероприятий на гостинич-

ных предприятиях. Социальные сетевые технологии, их применение в гостиничном бизнесе: FaceBook, Twitter, GooglePlaces, TripAdvisor, Yelp, Flickr, Panoramia, блоги, мобильные приложения, российские социальные системы.

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

4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.05 «Управление доходами на гостиничном предприятии» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС используется при проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся с целью оценивания достижения обучающимися планируемых результатов обучения.

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

4.3. Для самостоятельной работы обучающихся при подготовке к текущему контролю успеваемости и промежуточной аттестации в рабочих программах дисциплин размещены типовые проверочные задания, которые можно условно разделить на задания закрытого, комбинированного и открытого типов.

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

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

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

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

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

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

<p>правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>		<p>правильных ответов из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные вариант-ты ответа.          3. Выбрать несколько правильных ответов.          4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, 1 4 или А Г).</p>	<p>позициями другого)</p>
<p>Задание закрытого типа на установление последовательности</p>	<p>Прочитайте текст и установите последовательность</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.          4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности (например, БАА или 135).</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана вся последовательность цифр</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>Прочитайте текст, выберите правильный ответ и запишите аргументы, обосновывающие выбор ответа</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.          2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.          3. Выбрать один верный ответ.          4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.          5. Записать аргументы,</p>	<p>Ответ считается верным, если правильно указана цифра или буква и приведены корректные аргументы, используемые при выборе ответа</p>

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

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

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

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

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

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

*ПЗ – практическое задание, Д – доклад*

## **Тема 1. Основы управления доходами гостиничного предприятия**

### *Практическое задание*

#### **Вариант 1**

Задача: Проанализировать выручку действующей гостиницы за последний год (предоставить гипотетические или реальные данные: ADR, загрузка, RevPAR, доход по каналам).

Требуется: рассчитать ключевые KPI (ADR, Occupancy, RevPAR, RevPAR index), выделить основные источники дохода, предложить 3 конкретных меры по увеличению дохода в низкий сезон и аргументировать ожидаемый эффект (в процентах).

Формат сдачи: отчет 2–3 страницы с таблицами и краткими выводами.

### ***Вариант 2***

Задача: Сегментировать клиентскую базу гостиницы по типам гостей и частоте проживания (корпоративные, туристы, long-stay и т. д.).

Требуется: для каждого сегмента предложить набор продуктов/услуг и стратегию монетизации (ценовая политика, пакеты, доп. сервисы), оценить вклад каждого сегмента в общую выручку и спрогнозировать изменение выручки при росте/снижении доли сегмента на 10%.

Формат сдачи: презентация 6–8 слайдов с расчетами и рекомендациями.

## **Тема 2. Ценообразование на гостиничном предприятии**

### *Практическое задание*

#### *Вариант 1*

Задача: Построить ценовую сетку для отеля на сезон с учетом разных типов номеров, каналов продаж и длины проживания.

Требуется: разработать тарифы (базовый, предоплатный, гибкий), учесть комиссии ОТА и корпоративные скидки, смоделировать доход при трех сценариях загрузки (низкая, средняя, пиковая). Показать расчеты чувствительности дохода к изменению цены на 5–10%.

Формат сдачи: таблицы Excel + краткий отчет с выводами.

#### *Вариант 2*

Задача: Провести конкурентный анализ цен на идентичные номера в 3–5 сопоставимых отелях и на основе данных разработать рекомендованную ценовую стратегию.

Требуется: собрать прайсы по датам (минимум 2 недели), выявить паттерны (динамика, акции, минимальная/максимальная цена), предложить корректировки собственной цены и промо-кампанию для увеличения средней загрузки и ADR.

Формат сдачи: аналитический отчет с графиками и рекомендациями.

## **Тема 3. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях**

### *Темы для доклада*

1. Методы краткосрочного и долгосрочного прогнозирования спроса в гостиничном бизнесе

Кратко: сравнение статистических и ML-подходов, требования к данным, точность и применение в операциях.

2. Бенчмаркинг гостиницы: выбор компараторов и интерпретация RevPAR Index

Кратко: как формировать набор конкурентов, какие KPI использовать и как применять результаты в стратегии.

3. Интеграция прогнозирования спроса с бюджетированием и операционным планированием

Кратко: сценарное бюджетирование, гибкие бюджеты и связь прогноза с персоналом и закупками.

4. Использование сезонных и календарных факторов в прогнозах: праздники, события, экскурсионные потоки

Кратко: модели учета событий, календарная разбивка и влияние на тарифную политику.

5. Автоматизация бюджетирования и отчетности: инструменты и лучшие практики для отелей

Кратко: Excel vs специализированные системы, ключевые интеграции (PMS, RMS, POS) и контроль исполнения бюджета.

## **Тема 4. Управление доходами гостиничного предприятия**

### *Темы для доклада*

1. Структура и роли Revenue Management команды: от аналитика до директора по доходам

Кратко: организационная модель, KPI для команды, взаимодействие с продажами и маркетингом.

2. Динамическое ценообразование и алгоритмы оптимизации тарифов

Кратко: принципы динамического ценообразования, правила обновления тарифов и влияние на доход.

3. Управление каналами распределения и оптимизация канал-микса

Кратко: сравнение прямых каналов и OTA, корректировка комиссий и стратегия распределения инвентаря.

#### 4. Кросс-продажи и дополнительно реализуемые услуги как инструмент увеличения RevPAR

Кратко: стратегии апсейла, сторителлинг пакетов и измерение рентабельности доп. услуг.

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

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

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

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

Формула расчета результата контрольной точки:

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

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

**КТ-1.**

Тема 1, Тема 2

Практическое задание

**КТ-2**

Тема 3, Тема 4

Доклад

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

**Критерии оценивания Практического задания**

Содержание выступления:	0-20	- Глубина анализа темы. - Ясность и логичность представления идей. - Примеры и аргументы, подтверждающие основные положения.
Уровень подготовки:	0-20	- Обоснованность выводов. - Знание материала и способность отвечать на вопросы. - Использование дополнительных источников и литературы.
Командная работа	0-20	- Согласованность и взаимодействие между участниками команды. - Равномерное распределение ролей и задач в группе. - Поддержка и вовлеченность всех участников в обсуждение.
Степень вовлеченности в дискуссию	0-20	- Активность в задавании вопросов и комментировании. - Умение аргументированно

		выражать свою точку зрения. - Открытость к мнению других участников и готовность к диалогу.
Формат и презентация	0-20	- Качество визуальных материалов (если используются). - Четкость и выразительность речи. - Соблюдение отведенного времени на выступление.
Итого максимально:	100	

### Критерии оценивания Доклада

Содержание и раскрытие темы	0-20	Детальное, последовательное описание всех этапов с конкретными примерами
Грамотность изложения	0-20	Соблюдены все правила грамматики, орфографии и пунктуации
Стилистика	0-20	Единый стиль изложения, точные формулировки, уместное использование терминов, лаконичность
Логика изложения	0-20	Чёткая последовательность изложения, логические связи между частями текста, аргументы подтверждают выводы
Оригинальность	0-20	Уникальный подход к теме, нестандартные решения, инновационные идеи, собственная позиция автора
Итого максимально:	100	

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

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

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

*Изложите теоретические основы по данной теме и обоснуйте (аргументируйте и продемонстрируйте) свое отношение к данной теме (на конкретном примере):*

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.
- 5.Ценообразование в зависимости от канала продаж.
- 6.Ценообразование на основе издержек.
- 7.Ценообразование на основе оценки рынка.
- 8.Ценообразование на основе ценности продукта/услуги.
- 9.Ценообразование в гостиничных предприятиях: методы, формула Хабберта.
- 10.Юридические особенности управления доходами
- 11.Управление запасами и управление доходами.
- 12.Сегментация продукта/услуги.
- 13.Сегментация рынка.
- 14.Правильная цена. Традиционные подходы к ценообразованию.
- 15.Границы ценообразования и управления доходами
- 16.Раскройте сущность понятия «Управление доходами»
17. Цель и задачи метода. История метода.
- 18.Финансовое значение ценообразования и управления доходами. Процесс управления доходами.
- 19.Внедрение системы управления доходами в гостинице ( на конкретном примере)
- 20.Важность статистики при принятии стратегических решений (на конкретном примере)

## 6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
<p>Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.            2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.            3. Выбрать один верный ответ.            4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)</p>	<p>1.1. Какой из показателей наиболее полно отражает доходность номерного фонда с учётом занятости и средней цены номера?            А) Средняя цена номера (ADR)            Б) Коэффициент заполняемости (Occupancy Rate)            В) Доход на доступный номер (RevPAR)            Г) Средний доход на гостя (RevPASH)</p> <p>1.2. Какой из методов ценообразования предполагает установление разных тарифов в зависимости от канала продаж и условий отмены?            А) Базовая ставка (Rack rate)            Б) Динамическое дифференцированное ценообразование (rate parity и rate fences)            В) Фиксированная договорная ставка            Г) Стоимостное ценообразование по себестоимости</p> <p>1.3. Какой инструмент чаще всего используют для минимизации потерь при поздних отменах и no-show?            А) Предоплата или невозвратный тариф            Б) Бесплатное повышение категории номера            В) Бонусная программа лояльности            Г) Бесплатная поздняя регистрация</p> <p>1.4. Что из перечисленного</p>

		<p>относится к методам прогнозирования спроса в Revenue Management?</p> <p>A) SWOT-анализ  B) Анализ цепочки поставок  C) Анализ pick-up кривых и временных рядов  D) Оценка удовлетворённости гостей</p>
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.</p> <p>3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.</p> <p>4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1c;2a;3g;4d;5f;6b;7e)</p>	<p>2.1. Соотнесите термины (колонка 1) с определениями (колонка 2). В колонке 1 пронумеруйте, в колонке 2 — буквы.</p> <p>Колонка 1:  1) ADR  2) RevPAR  3) Occupancy Rate  4) GOPPAR</p> <p>Колонка 2:  A. Доход на доступный номер, учитывающий и операционные расходы  B. Средняя выручка с занятого номера  C. Процент занятых номеров от общего фонда  D. Доход на доступный номер, рассчитанный как <math>ADR \times Occupancy Rate</math></p> <p>2.2. Соотнесите инструменты управления доходом (колонка 1) с их назначением (колонка 2).</p> <p>Колонка 1:  1) Контроль минимального срока проживания (minimum length of stay)  2) Overbooking  3) Rate fences  4) Channel management</p> <p>Колонка 2:  A. Ограничение продажи тарифов с целью сегментации по условиям  B. Управление распределением тарифов по каналам и партнёрам  C. Превышение брони относительно наличия для компенсации отказов</p>

		D. Требование к минимальному количеству ночей для продажи тарифа
Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать несколько правильных ответов.</p> <p>4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, <b>1; 3; 4; 5</b> и <b>A; C; D</b>)</p>	<p>3.1. Какие из перечисленных мер целесообразно применить при прогнозируемом пике спроса на городские события? Выберите все верные.</p> <p>A) Повышение базовых тарифов</p> <p>B) Введение ограничений по минимальному сроку проживания</p> <p>C) Увеличение расходов на маркетинг для снижения загрузки</p> <p>D) Ограничение продажи тарифов со скидкой</p> <p>E) Полная приостановка бронирования через прямой сайт</p> <p>3.2. Какие показатели используют для принятия решения о дисконтной кампании? Выберите все верные.</p> <p>A) Заполняемость по сегментам</p> <p>B) Себестоимость завтрака на одного гостя</p> <p>C) RevPAR и ADR по целевым периодам</p> <p>D) Данные по оттоку гостей после скидок</p> <p>E) Количество сотрудников на рецепции</p>
Задание закрытого типа на установление последовательности	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается последовательность элементов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Построить верную последовательность из предложенных элементов.</p> <p>4. Записать буквы/цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа в нужной последовательности: например, <b>F; N; K; I; E; B</b></p>	<p>4.1. Расположите в логической последовательности шаги при внедрении системы Revenue Management:</p> <p>A) Мониторинг результатов и корректировка стратегий</p> <p>B) Сегментация спроса и определение ценовых сегментов</p> <p>C) Сбор исторических данных и анализ спроса</p> <p>D) Внедрение каналов распределения и ценовых правил</p> <p>4.2. Расположите в правильном порядке этапы при проведении displacement-анализа (анализ вытеснения бронирований):</p> <p>A) Оценка дохода от потенциального высокоплатежеспособного</p>

		<p>бронирования</p> <p>В) Идентификация принимаемых бронирований и потенциального отказа</p> <p>С) Сравнение дохода от текущих бронирований и альтернативных</p> <p>Д) Принятие решения о подтверждении или отказе текущих бронирований</p>
<p>Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов.</p> <p>2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.</p> <p>3. Выбрать один верный ответ.</p> <p>4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.</p> <p>5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, 1 – 3; 2 – В</p>	<p>5.1. Выберите оптимальную стратегию в ситуации: отель на 120 номеров ожидает конференцию с высоким спросом на три ночи, имеются ограниченные ресурсы для обслуживания. Какой тариф лучше применить и почему? (Выберите один ответ и обоснуйте выбор)</p> <p>А) Установить невозвратный высокий тариф для всех ночей</p> <p>В) Сохранять гибкие тарифы с бесплатной отменой</p> <p>С) Предложить пакет с питанием и минимальным сроком проживания</p> <p>Д) Предоставить скидки группам для заполнения дополнительных блоков</p> <p>5.2. В условиях сезонного спада спроса менеджер рассматривает меры по увеличению загрузки. Какой из вариантов наиболее обоснован? Выберите один и обоснуйте.</p> <p>А) Массовая скидочная кампания по всем каналам</p> <p>В) Целевые предложения для определённых сегментов (корпоративные/локальные)</p> <p>С) Сокращение персонала и закрытие этажей для экономии затрат</p> <p>Д) Увеличение цен на запланированные даты в надежде на спонтанный спрос</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять суть вопроса.</p> <p>2. Продумать логику и полноту ответа.</p> <p>3. Записать ответ, используя</p>	<p>6.1. Описать процесс разработки тарифной политики для небольшого городского отеля на 50 номеров. Укажите основные этапы, ключевые показатели для</p>

	<p>четкие компактные формулировки. 4. В случае расчетной задачи, записать решение и ответ</p>	<p>мониторинга и возможные ограничения.</p> <p>6.2. Проанализировать, какие данные и инструменты необходимы для построения прогноза спроса на предстоящий туристический сезон. Описать методику проверки точности прогноза и корректировки моделей.</p> <p>6.3. Рассмотреть пример внедрения политики overbooking: какие риски и выгоды, как рассчитать оптимальный уровень overbooking и какие операционные процедуры необходимо разработать для минимизации негативных последствий.</p> <p>6.4. Подготовить план действий по оптимизации дохода в отеле при запуске нового OTA-партнёрства. Указать, какие метрики отслеживать, как согласовать тарифную стратегию и как избежать каннибализации прямых продаж.</p>
--	---	---

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

*Критерии и балльная шкала определяются преподавателем*

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
<p><i>Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину, самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i></p>	40
<p><i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе</i></p>	20-30

<i>присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>	
<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, недостаточно свободным владением монологической речью, логичностью и последовательностью ответа. Допускается несколько ошибок в содержании ответа и решении практических заданий.</i>	10-20
<i>Дан ответ, который содержит ряд серьезных неточностей, обнаруживающий незнание процессов изучаемой предметной области, отличающийся неглубоким раскрытием темы, незнанием основных вопросов теории, несформированными навыками анализа явлений, процессов, неумением давать аргументированные ответы, слабым владением монологической речью, отсутствием логичности и последовательности. Выводы поверхностны. Решение практических заданий не выполнено, т.е. студент не способен ответить на вопросы даже при дополнительных наводящих вопросах преподавателя.</i>	0-10

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

Подготовка к лекциям.

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

Самостоятельная работа на лекции.

Слушание и запись лекций – сложный вид вузовской аудиторной работы. Внимательное слушание и конспектирование лекций предполагает интенсивную

умственную деятельность обучающегося. Краткие записи лекций, их конспектирование помогает усвоить учебный материал. Конспект является полезным тогда, когда записано самое существенное, основное и сделано это самим обучающимся. Не надо стремиться записать дословно всю лекцию. Такое «конспектирование» приносит больше вреда, чем пользы. Запись лекций рекомендуется вести по возможности собственными формулировками. Желательно запись осуществлять на одной странице, а следующую оставлять для проработки учебного материала самостоятельно в домашних условиях. Конспект лекции лучше подразделять на пункты, параграфы, соблюдая красную строку. Этому в большой степени будут способствовать пункты плана лекции, предложенные преподавателям. Принципиальные места, определения, формулы и другое следует сопровождать замечаниями «важно», «особо важно», «хорошо запомнить» и т.п. Можно делать это и с помощью разноцветных маркеров или ручек. Лучше если они будут собственными, чтобы не приходилось просить их у однокурсников и тем самым не отвлекать их во время лекции. Целесообразно разработать собственную «маркографию» (значки, символы), сокращения слов. Не лишним будет и изучение основ стенографии. Работая над конспектом лекций, всегда необходимо использовать не только учебник, но и ту литературу, которую дополнительно рекомендовал лектор. Именно такая серьезная, кропотливая работа с лекционным материалом позволит глубоко овладеть знаниями.

#### Подготовка к практическим занятиям.

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

#### Структура практического занятия:

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

1. Обсуждение теоретических вопросов, определенных программой дисциплины.

2. Доклад и/ или выступление с презентациями по проблеме практического занятия.

3. Обсуждение выступлений по теме – дискуссия.

4. Выполнение практического задания с последующим разбором полученных результатов или обсуждение практического задания, выполненного дома, если это предусмотрено программой.

5. Подведение итогов занятия.

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

Работа с литературными источниками.

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

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

### 8.1. Основная литература

1. Восколович, Н. А. Экономика, организация и управление общественным сектором : учебник и практикум для вузов / Н. А. Восколович, Е. Н. Жильцов, С. Д. Еникеева ; под общей редакцией Н. А. Восколович. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 324 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-05345-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/468762>
2. Вяткин, В. Н. Финансовые решения в управлении бизнесом : учебно-практическое пособие / В. Н. Вяткин, В. А. Гамза, Д. Д. Хэмптон. — 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 325 с. — (Профессиональная практика). — ISBN 978-5-9916-8127-8. — Текст : электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/450174>
3. Дорман, В. Н. Коммерческая организация: доходы и расходы, финансовый результат : учебное пособие для вузов / В. Н. Дорман ; под научной редакцией Н. Р. Кельчевской. — Москва : Издательство Юрайт, 2022 ; Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та. — 108 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-08386-6 (Издательство Юрайт). — ISBN 978-5-7996-1880-3 (Изд-во Урал. ун-та). — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/492186>
4. Иванилова, С. В. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие для бакалавров / С. В. Иванилова. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2021. — 216 с. — ISBN 978-5-394-02200-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75189.html>

### 8.2. Дополнительная литература

1. Вакуленко, Р. Я. Управление гостиничным предприятием : учебное пособие / Р. Я. Вакуленко, Е. А. Кочкурова. — Москва : Логос, Университетская книга, 2008. — 320 с. — ISBN 978-5-98704-272-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/9062.htm>
2. Грицай, М. А. Экономика гостиничного предприятия : учебное пособие / М. А. Грицай. — Омск : Омский государственный институт сервиса, Омский государственный технический университет, 2014. — 118 с. — ISBN 978-5-93252-322-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/26699.html>
3. Управление финансами. Финансы предприятий: Уч./ А.А. Володин и др.; Под ред. А.А. Володина. - 3-е изд. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 364 с.: ( Доп. мат. znanium.com). - (ВО: Бакалавриат). - ISBN 978-5-16-101582-7. - Текст : электронный. - URL: <https://new.znanium.com/catalog/product/988450>
4. Можаяева Н.Г., Камшечко М.В. Индустрия гостеприимства : практикум / Н.Г. Можаяева, М.В. Камшечко. — М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2018. — 120 <http://znanium.com/catalog/product/968928>
5. Организация гостиничного хозяйства: Учебное пособие / Т.А. Джум, Н.И. Денисова. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2011. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=222931>
6. Организация продаж гостиничного продукта: Учебное пособие/Мазилкина Е. И. - М.: Альфа-М, НИЦ ИНФРА-М, 2016. - <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=519133>
7. Развитие ресурсного потенциала гостиничного предприятия, Ушаков Р.Н.- 2-е изд., стереотипное - М.:НИЦ ИНФРА-М, 2016. <http://znanium.com/catalog.php?bookinfo=553629>
8. Управление затратами предприятия / М.И. Трубочкина. - М.: ИНФРА-М, 2013. – Режим доступа <http://znanium.com/catalog/product/389873>
9. Экономика гостиничного предприятия: Учебное пособие / Н.И. Малых, Н.Г. Можаяева. М.: Форум: НИЦ ИНФРА-М, 2013. -. <http://znanium.com/catalog/product/406086>

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

Не предусмотрено.

### **8.4. Интернет-ресурсы**

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

#### **Русскоязычные ресурсы.**

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

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

##### ***Периодические издания:***

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

#### **Англоязычные ресурсы**

- *EBSCO eBook Collection* – коллекция включает в себя 68 изданий, приобретенных «в вечное пользование», а также более 2000 книг, получаемых институтом по национальной подписке РЦНИ. Коллекция охватывает широкий спектр тем

по различным областям знаний, таким как социально-гуманитарные науки, маркетинг, финансы, управление и предпринимательство и др.;

- Sage eBook Collections - это более 4 700 монографий и справочников по различным областям знаний: бизнес, психология, криминология и уголовное право, образование, СМИ и коммуникация, политика и международные отношения, социология и др. Содержит полные тексты. Глубина архива: 1984-2021 гг.
- *Springer Link* - полнотекстовые политематические базы академических журналов. Представлено более 70 000 электронных книг Springer, включая монографии, справочники и труды конференций.
- *Wiley* - доступны выпуски 1500 академических журналов разных профилей, изданных Wiley Periodicals в 2015–2019 гг.
- *OECD iLibrary* – библиотека Организации экономического сотрудничества и развития, содержащая статистические данные, рабочие документы, отчеты. Доступны материалы до 2022 года.

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

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

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

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

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

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