

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Андрей Драгомирович Хлутков  
Должность: директор  
Дата подписания: 19.05.2026 17:17:37  
Уникальный программный ключ:  
880f7c07c583b07b775f6604a630281b13ca9fd2

1

Приложение 4  
к образовательной программе

## **РАБОЧАЯ ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ**

**Б1.В.06 «Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии  
гостеприимства»**

*(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, 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.06 «Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства» в новой редакции одобрена на заседании кафедры управления в сфере туризма и гостиничного бизнеса факультета международных отношений и политических исследований СЗИУ РАНХиГС.

Протокол от 9 апреля 2026 г. № 5.

## 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.06 «Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства» обеспечивает владение следующими универсальными, общепрофессиональными и профессиональными компетенций\*:

ОТФ/ТФ и реквизиты ПС (при наличии)**	Код компетенции **	Наименование Компетенции **	Код индикатора достижения компетенции **	Наименование индикатора достижения компетенций **	Образовательный результат **
33.007: В/01.6 Управление материальными ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса В/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса	ПКР-1	Способен рассчитывать и анализировать экономические результаты деятельности и организаций сферы гостеприимства и общественного питания для принятия эффективных управленческих решений	ПКР-1.3	Разрабатывает планы доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания и вырабатывает управленческие решения на базе объективных результатов анализа деятельности организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений	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>33.008:</p> <p>V/01.6 Управление материальными ресурсами и персоналом департаментов (служб, отделов) предприятия питания</p> <p>V/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными сторонами</p> <p>V/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания</p> <p>33.007:</p> <p>V/01.6 Управление материальными ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса</p> <p>V/02.6 Взаимодействие с потребителями и заинтересованными</p>					
---	--	--	--	--	--

<p>ыми сторонами</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) гости ничного комплекса</p> <p>33.008:</p> <p>В/01.6 Управление материальным и ресурсами и персоналом де партаментов (служб, отделов) предп риятия питания</p> <p>В/02.6 Взаимодействи е с потребителями и заинтересованн ыми сторонами</p> <p>В/03.6 Контроль и оценка эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предп риятия питания</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: 56 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, 52 ак. час на самостоятельную работу обучающихся, 36 ак. часов контроль.

### *Заочная форма обучения*

4 з.е., 144 ак. час

Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий: 14 ак. час на контактную работу с преподавателем, из них 4 ак. час на лекции и 8 ак. час на практические занятия, 2 ак. часа на консультацию, 121 ак. час на самостоятельную работу обучающихся и 9 ак. часов на контроль.

Дисциплина Б1.В.06 «Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства» входит в обязательную часть Блок 1 «Дисциплины (модули)» основной образовательной программы и является обязательной дисциплиной.

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

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

Дисциплина базируется на следующих дисциплинах ОП:

История гостеприимства

Технологии гостиничной деятельности

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

Экономическая стратегия развития гостиничного предприятия

Методы продвижения и продажи гостиничных услуг

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

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

формы текущего контроля, проводимые в системе дистанционного обучения, оцениваются в системе дистанционного обучения. Доступ к видео и материалам лекций предоставляется в течение всего семестра. Доступ к каждому виду работ и количество попыток на выполнение

задания предоставляется на ограниченное время согласно регламенту дисциплины, опубликованному в СДО. Преподаватель оценивает выполненные обучающимся работы не позднее 10 рабочих дней после окончания срока выполнения.

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	К о н т р о л ь	СРкр		СРэк	СР
Л	ВЛ	ЛР	ПЗ												
Тема 1	Инновации и их виды. Модели и формы инновационной деятельности, возможные варианты их распространения	26	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание

	ния													
Тема 2	Мировой рынок гостиничных и туристических услуг	26	6	0	0	7	0	0	0	0	0	0	13	Практическое задание
Тема 3	Государственное регулирование инновационной деятельности	27	7	0	0	7	0	0	0	0	0	0	13	Доклад
Тема 4	Инновационный гостиничный маркетинг и менеджмент	27	7	0	0	7	0	0	0	0	0	0	13	Доклад
Промежуточная аттестация		36												Экзамен
<b>Итого</b>		144	26	0	0	28	0	0	2	<b>9</b>	0	<b>18</b>	<b>61</b>	

### *Заочная форма обучения*

№ п/п	Наименование тем и (или)	ВСЕГО	Объем дисциплины, ак.час		Форма текущего контроля
			Контактная работа обучающихся с преподавателем по видам учебных занятий	Самостоятельная работа	

	разделов		Период теоретического обучения				Период промежуточной аттестации (сессия)						успеваемости, промежуточной аттестации		
			Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		ИК	КСР	КЭ	Кат тэк	К о н т р о л ь	СРкр		СРэк	СР
			Л	ВЛ	ЛР	ПЗ									
Тема 1	Инновации и их виды. Модели и формы инновационной деятельности, возможные варианты их распространения	33	1	0	0	2		0	0	0	0	0	30	Практическое задание	
Тема 2	Мировой рынок гостиничных и туристических услуг	33	1	0	0	2		0	0	0	0	0	30	Практическое задание	
Тема 3	Государственное регулирование	33	1	0	0	2		0	0	0	0	0	30	Доклад	

	инновационной деятельности													
Тема 4	Инновационный гостиничный маркетинг и менеджмент	34	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	31	Доклад
Промежуточная аттестация		9												Экзамен
<b>Итого</b>		144	4	0	0	8	0	0	2	9		0	121	

*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. Инновации и их виды. Модели и формы инновационной деятельности, возможные варианты их распространения ПКР-1.3**

Инновации: основные понятия, функции. Жизненный цикл инноваций. Источники инновационных возможностей. Факторы, влияющие на успешность инновационных процессов, методики активизации инновационных процессов, модели инновационных процессов.

#### **Тема 2. Мировой рынок гостиничных и туристических услуг ПКР-1.3**

Мировой рынок гостиничных и туристических услуг: понятия, характеристика, показатели. Страны-лидеры гостиничного и туристических рынков. Российский рынок индустрии гостеприимства: состояние, показатели. Перспективы и факторы развития гостиничного и туристических рынков России. Влияние инновационной деятельности на развитие индустрии гостеприимства.

#### **Тема 3. Государственное регулирование инновационной деятельности ПКР-1.3**

Национальная инновационная система. Государственная поддержка и стимулирование инновационных процессов. Регулирование инновационной деятельности в России и за рубежом. Государственная поддержка инновационной деятельности. Нормативно-правовое регулирование: правовые акты и законы РФ. Интеллектуальный продукт, как собственность. Интеллектуальная собственность, как товар. Использование прав на интеллектуальную собственность в индустрии гостеприимства. Охрана и защита интеллектуальной собственности.

#### **Тема 4. Инновационный гостиничный маркетинг и менеджмент ПКР-1.3**

Инновационный маркетинг: основные понятия, роль. Функциональный маркетинг. Конструктивный маркетинг. Креативный маркетинг. Эмоциональный маркетинг. Сетевой маркетинг. Инновационный менеджмент: принципы и методы организации. Инновационный потенциал гостиничного предприятия, как объекта управления. Информационный банк данных управления гостиничным предприятием.

Типы оценочных материалов, показатели и критерии оценивания

- 4.1. Оценочные материалы по дисциплине Б1.В.06 «Инновационные методы стимулирования спроса в индустрии гостеприимства» входят в состав оценочных материалов по образовательной программе. Совокупность оценочных материалов по всем дисциплинам (модулям) образовательной программы составляет фонд оценочных средств (далее – ФОС). ФОС ис-

пользуется 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 вариант-ты 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	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько	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, БВА 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. Инновации и их виды. Модели и формы инновационной деятельности, возможные варианты их распространения**

*Практическое задание*

1. «Карта инноваций отеля». Проанализируйте любой известный гостиничный бренд (например, Hilton, Marriott, citizenM). Выявите и классифицируйте 5-7 конкретных инноваций, внедренных им за последние 5 лет, по видам (продуктовые, процессные, маркетинговые, организационные). Определите,

какую модель инновационной деятельности (закрытую, открытую, партнерскую) использовала компания в каждом случае.

2. «Выбор модели для стартапа». Вы — основатель стартапа, создающего мобильное приложение для персонализированного бронирования экотуров. Проанализируйте плюсы и минусы закрытой и открытой инновационной модели для вашего проекта на этапе разработки и выхода на рынок. Создайте краткую презентацию с обоснованием выбранной вами гибридной стратегии.

## **Тема 2. Мировой рынок гостиничных и туристических услуг**

### *Практическое задание*

1. «Анализ рыночного позиционирования». Выберите два конкурирующих сегмента мирового рынка (например, роскошные отели в Юго-Восточной Азии vs. на Ближнем Востоке; или европейские vs. американские хостелы). Проведите сравнительный анализ по 3-4 критериям: целевая аудитория, ценовая политика, ключевые услуги, каналы продвижения. Сделайте вывод о факторах их конкурентоспособности.

2. «Кризисный сценарий». Смоделируйте ситуацию: из-за глобального кризиса резко упал спрос на деловой туризм в Европе, но вырос спрос на внутренний туризм в вашей стране. Какой сегмент гостиничного рынка (бизнес-отели, апартаменты, курорты и т.д.) пострадает больше всего, а какой получит преимущество? Разработайте 3-4 конкретные рекомендации для менеджмента отеля из «проигрывающего» сегмента по адаптации к новым условиям.

## **Тема 3. Государственное регулирование инновационной деятельности**

### *Темы для доклада*

1. Государственные стандарты и сертификация как инструмент продвижения инноваций в области гостеприимства (например, «зеленые» стандарты, стандарты доступной среды).

2. Поддержка кластеров и инновационных территориальных центров в туризме: синергия бизнеса, образования и власти.

3. Роль государственных грантов и конкурсов (например, «Национальная туристическая премия») в выявлении и тиражировании лучших инновационных практик в менеджменте отелей.

4. Регулирование использования больших данных (Big Data) и искусственного интеллекта в персонализированном маркетинге отелей: баланс между эффективностью и приватностью.

5. Государственные программы по развитию инновационных компетенций у руководителей гостиничных предприятий.

## Тема 4. Инновационный гостиничный маркетинг и менеджмент

### Темы для доклада

1. Роль национальных туристических администраций (NTAs) в создании инновационной экосистемы для туристического бизнеса.
2. Правовое регулирование и поддержка инновационных бизнес-моделей (шеринг-экономика) в туризме: опыт регулирования Airbnb в разных странах.
3. Государственные программы развития кадрового потенциала для инновационной туристической индустрии: образовательные гранты и стажировки.
4. Защита прав интеллектуальной собственности в сфере туристических технологий (TravelTech): роль государства.
5. Регулирование инноваций в сфере безопасности туристов: биометрические данные, кибербезопасность, стандарты для новых 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. Современный мировой гостиничный рынок. Страны-лидеры в гостиничном бизнесе, их основные показатели.
2. Российский гостиничный рынок и перспективы его развития.
3. Влияние инновационной деятельности на гостиничный рынок.
4. Деятельность гостиничных предприятий, проблемы существуют в организации их работы, возможные методы их улучшения.
5. Инновация и её роль для гостиничной индустрии. Виды инноваций.
6. 7 источников инновационных возможностей П. Друкера.
7. Факторы, влияющие на успешность инновации.
8. Классификация инноваций А.И. Пригожина.
9. Методики активизации инноваций.
10. Типичные ошибки развития инноваций на предприятиях.
11. Этапы создания инновации.
12. Основные инновационные стратегии предприятий.
13. Модели инновационных процессов.
14. Современные компьютерные программы, применяемые в гостиницах.
15. Ведущие интернет-сайты по гостиничному бизнесу.
16. Что такое управление риском в инновационной деятельности? Какие методы анализа рисков вы знаете?
17. Особенности разработки и внедрения организационных

нововведений в гостиничной сфере.

18.Каковы критерии экспертной оценки инновационных проектов.

19.Информационное обеспечение инновационной деятельности в гостиничной сфере.

20.Источники финансирования инновационных проектов в туристской индустрии.

21.Показатели эффективности научно-технической деятельности.

22.Что такое планирование инноваций и каковы его функции и принципы?

23.Понятие конкуренции в инновационной деятельности.

24.В чем состоит различие между стратегическим и оперативным планированием.

25.Венчурные фирмы. Их роль в инновациях.

26.В чем суть научно-технического прогнозирования. Какими методами оно осуществляется?

27.Управление разработкой, внедрением и созданием новшеств в индустрии гостеприимства.

28.Дайте определение инновации, наиболее приемлемое для сферы гостеприимства.

29.Инновационное управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства.

30.Охарактеризуйте основные группы инноваций, разделенные по различным признакам.

31.Роль функционального управления в инновационной деятельности в туристской индустрии .

32.Предложите классификационную схему инноваций, основанную на отдельных признаках внутреннего содержания.

33.Особенности управления персоналом в инновационных организациях.

34.Назовите основные принципы новаторской деятельности и проанализируйте их.

35.Каковы основные стадии жизненного цикла инновационного гостиничного продукта?

36.Охарактеризуйте основные субъекты инновационной деятельности.

37.Охарактеризуйте понятие инновационной деятельности и дайте определение инновационного процесса в туристской индустрии.

38. Проанализируйте основные источники продуктовых инноваций в индустрии гостеприимства.

39. В чем заключается содержание стадий инновационного процесса в туристской индустрии?

40. Охарактеризуйте основные технологические инновации, применяемые в гостиничной деятельности.

## 6.2. Типовые оценочные материалы промежуточной аттестации

Типовые проверочные задания для самоподготовки обучающегося к промежуточной аттестации:

ТИП ЗАДАНИЯ	СЦЕНАРИИ ВЫПОЛНЕНИЯ	ТИПОВЫЕ ЗАДАНИЯ
Задание закрытого типа с выбором одного правильного ответа из нескольких вариантов предложенных	1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается только один из предложенных вариантов. 2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа. 3. Выбрать один верный ответ. 4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа (например: 1-а; 2-б; 3-а)	1. Какой инновационный метод стимулирования спроса в первую очередь использует данные о предыдущем поведении гостя (истории бронирований, предпочтениях) для автоматического формирования и предложения индивидуальных спецпредложений, скидок или дополнительных услуг? а) Программы лояльности. б) Динамическое ценообразование. в) Персонализированный таргетинг на основе Big Data. г) Геймификация.  2. Внедрение какой технологии позволяет гостиничным предприятиям наиболее эффективно создавать «бесшовный» клиентский опыт, управляя взаимодействием с гостем через его личный смартфон на всех этапах путешествия (до, во время и после визита)? а) Система управления имуществом (PMS). б) Мобильное приложение отеля с функцией цифрового ключа.

		<p>с) Чат-боты на сайте.  d) Виртуальные туры по номерному фонду.</p> <p>3. Какой инновационный подход к стимулированию спроса основан на применении психологических принципов игры (баллы, уровни, статусы, награды) для повышения вовлеченности клиентов и частоты обращений?  a) Контент-маркетинг.  b) Геймификация.  c) Коллаборации с инфлюенсерами.  d) Ценовые войны.</p> <p>4. К какому методу стимулирования спроса относится стратегия, при которой стоимость номера автоматически меняется в реальном времени в зависимости от текущего спроса, сезона, дня недели, наличия мест и действий конкурентов?  a) «Раннее бронирование».  b) Пакетные предложения.  c) Динамическое ценообразование.  d) Система фиксированных тарифов.</p>										
<p>Задание закрытого типа на установление соответствия</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидаются пары элементов.  2. Внимательно прочитать оба списка: список 1 – вопросы, утверждения, факты, понятия и т.д.; список 2 – утверждения, свойства объектов и т.д.  3. Сопоставить элементы списка 1 с элементами списка 2, сформировать пары элементов.  4. Записать попарно буквы и цифры (в зависимости от задания) вариантов ответа (например: 1c;2a;3g;4d;5f;6b;7e)</p>	<p>1. Установите соответствие между инновационным методом стимулирования спроса и его ключевой технологической основой.</p> <table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; border-right: 1px solid black;">Метод</td> <td style="width: 50%;"></td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black;">Технологическая основа</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black;"> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black;"> ----- </td> <td> ----- </td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px solid black;">--- </td> <td></td> </tr> </table> <p>  1. Гиперперсонализация предложений   А. Big Data и AI-аналитика  </p> <p>  2. Виртуальные и дополненные реальности (VR/AR) в бронировании   В. Технологии иммерсивного погружения  </p> <p>  3. Автоматизация кросс-продаж</p>	Метод		Технологическая основа				-----	-----	---	
Метод												
Технологическая основа												
-----	-----											
---												

		<p>и апсейлов   С. Интеграция CRM, PMS и систем рекомендаций      4. Управление репутацией в реальном времени   D.  Мониторинг соцсетей и платформ отзывов  </p> <p>2. Установите соответствие между форматом коллаборации для стимулирования спроса и его основной целевой аудиторией.</p> <p>  Формат коллаборации    Основная целевая аудитория   -----   ----- </p> <p>  1. Партнерство с локальными гастрономическими брендами (шеф-поварами)   А. Ценители аутентичного локального опыта      2. Совместный проект с брендом экологичной моды   В. Социально-ответственные миллениалы и зумеры      3. Создание тематического пакета с киностудией   С. Фанаты поп-культуры и семейные туристы      4. Интеграция с фитнес-трекерами и wellness-приложениями   D. Приверженцы здорового образа жизни  </p>
<p>Задание закрытого типа с выбором нескольких правильных ответов из нескольких вариантов предложенных</p>	<p>1. Внимательно прочитать текст задания и понять, что в качестве ответа ожидается несколько правильных ответов из предложенных вариантов.  2. Внимательно прочитать предложенные варианты ответа.  3. Выбрать несколько правильных ответов.  4. Записать только номера (или буквы) выбранного варианта ответа (например, <b>1; 3; 4; 5</b> и <b>A; C; D</b>)</p>	<p>1. Установите соответствие между инновационным методом стимулирования спроса и его ключевой технологической основой.</p> <p>  Метод  Технологическая основа   -----   --- </p> <p>  1. Гиперперсонализация предложений   А. Big Data и AI-аналитика      2. Виртуальные и дополненные реальности (VR/AR) в</p>

		<p>бронировании   В. Технологии иммерсивного погружения      3. Автоматизация кросс-продаж и апсейлов   С. Интеграция CRM, PMS и систем рекомендаций      4. Управление репутацией в реальном времени   D.  Мониторинг соцсетей и платформ отзывов  </p> <p>2. Установите соответствие между форматом коллаборации для стимулирования спроса и его основной целевой аудиторией.</p> <p>  Формат коллаборации    Основная целевая аудитория   -----   ----- -----   ----- </p> <p>  1. Партнерство с локальными гастрономическими брендами (шеф-поварами)   А. Ценители аутентичного локального опыта      2. Совместный проект с брендом экологичной моды   В. Социально-ответственные миллениалы и зумеры      3. Создание тематического пакета с киностудией   С. Фанаты поп-культуры и семейные туристы      4. Интеграция с фитнес-трекерами и wellness-приложениями   D. Приверженцы здорового образа жизни</p> <p>венное реагирование на отзывы гостей на TripAdvisor и Google Maps.</p> <p>б) Организация прямых эфиров (стримов) из отеля с возможностью моментального бронирования показанного номера.</p> <p>с) Размещение стандартных рекламных баннеров на туристических сайтах.</p> <p>д) Создание интерактивных конкурсов и розыгрышей, вовлекающих пользователей в создание контента об отеле.</p>
--	--	---

		е) Обязательное требование к гостям оставлять положительный отзыв при выезде.
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>1. Установите правильную логическую последовательность этапов внедрения системы динамического ценообразования в гостинице.</p> <p>А) Интеграция алгоритма с системами бронирования (PMS, каналы продаж).</p> <p>В) Сбор и анализ исторических данных о загрузке, спросе и ценах конкурентов.</p> <p>С) Определение ценовых коридоров и правил изменения тарифов для разных сегментов.</p> <p>Д) Тестирование системы на ограниченном наборе номеров или в пилотный период.</p> <p>Е) Постоянный мониторинг эффективности и корректировка алгоритмов.</p> <p>2. Установите правильную последовательность действий при разработке и запуске инновационного пакетного предложения (package) для стимулирования спроса в низкий сезон.</p> <p>А) Анализ целевой аудитории и ее потребностей в данный период.</p> <p>В) Формирование уникального ценностного предложения (например, «зимний детокс» или «творческий уикенд»).</p> <p>С) Расчет себестоимости пакета и установление цены.</p> <p>Д) Создание промо-материалов и выбор каналов продвижения (таргетированная реклама, email-рассылка).</p> <p>Е) Запуск продаж и отслеживание конверсии по разным каналам.</p>
Задание комбинированного типа с выбором одного правильного ответа из предложенных и обоснованием выбора	<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>1. Какой из перечисленных инновационных подходов будет наиболее эффективен для быстрого привлечения внимания новой, молодой аудитории (поколение Z) к городскому</p>

	<p>3. Выбрать один верный ответ.  4. Записать только номер (или букву) выбранного варианта ответа.  5. Записать аргументы, обосновывающие выбор ответа: например, 1 – 3; 2 – В</p>	<p>бутик-отелю?  а) Запуск классической трехступенчатой программы лояльности.  б) Коллаборация с популярным локальным тиктокером на создание серии вирусных видео.  с) Внедрение системы «умного номера» с управлением через голосового помощника.  д) Участие в крупной международной туристической выставке.</p> <p>Обоснование выбора:</p> <p>2. Для преодоления сезонного спада спроса на курортном отеле руководство рассматривает два инновационных метода. Какой из них, вероятнее всего, обеспечит более устойчивый долгосрочный эффект?  а) Агрессивное краткосрочное снижение цен на 40% через flash-распродажи на сайтах-агрегаторах.  б) Разработка и продвижение тематических событийных пакетов (гастрономические фестивали, wellness-недели), не привязанных к погодным условиям.</p> <p>Обоснование выбора:</p>
<p>Задание открытого типа с развернутым ответом</p>	<p>1. Внимательно прочитать 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>1. Представьте, что вы — руководитель отдела маркетинга исторического отеля-замка. Опишите концепцию инновационной кампании по стимулированию спроса, которая будет использовать технологии дополненной реальности (AR). Какие конкретные инструменты AR вы предложите, на каком этапе клиентского пути они будут применяться и какую эмоциональную потребность гостя удовлетворят?</p> <p>2. Проанализируйте потенциальные риски и</p>

		<p>этические дилеммы, связанные с использованием гиперперсонализации и Big Data для стимулирования спроса в индустрии гостеприимства. Какие меры должен принять отель, чтобы использовать эти инновационные методы эффективно, но не нарушая доверия гостей?</p> <p>3. Разработайте предложение по внедрению элементов геймификации в процесс взаимодействия с гостем после его выезда из отеля. Цель — повысить вероятность повторного бронирования и вовлеченность в программу лояльности. Опишите механику, систему баллов/наград и коммуникационную стратегию.</p> <p>4. Сформулируйте критерии оценки эффективности нового инновационного метода стимулирования спроса (например, запуска мобильного приложения с функцией цифрового ключа и персонализированными предложениями). Какие количественные и качественные метрики (KPI) необходимо отслеживать в первые 3, 6 и 12 месяцев после внедрения, чтобы принять решение о масштабировании или корректировке проекта?</p>
--	--	--

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

*Критерии и балльная шкала определяются преподавателем*

КРИТЕРИИ ОЦЕНИВАНИЯ	РЕЗУЛЬТАТ В БАЛЛАХ
Дан полный, в логической последовательности развернутый ответ на поставленный вопрос, где он продемонстрировал знания предмета в полном объеме учебной программы, достаточно глубоко осмысливает дисциплину,	40

<i>самостоятельно, и исчерпывающе отвечает на дополнительные вопросы, приводит собственные примеры по проблематике поставленного вопроса, решил предложенные практические задания без ошибок</i>	
<i>Дан развернутый ответ на поставленный вопрос, где студент демонстрирует знания, приобретенные на лекционных и семинарских занятиях, а также полученные посредством изучения обязательных учебных материалов по курсу, дает аргументированные ответы, приводит примеры, в ответе присутствует свободное владение монологической речью, логичность и последовательность ответа. Однако допускается неточность в ответе. Решил предложенные практические задания с небольшими неточностями.</i>	20-30
<i>Дан ответ, свидетельствующий в основном о знании процессов изучаемой дисциплины, отличающийся недостаточной глубиной и полнотой раскрытия темы, знанием основных вопросов теории, слабо сформированными навыками анализа явлений, процессов, недостаточным умением давать аргументированные ответы и приводить примеры, 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. Захарова, Н. А. Основы гостиничного дела : учебное пособие / Н. А. Захарова. — Москва : Ай Пи Ар Медиа, 2021. — 297 с. — ISBN 978-5-4497-0308-8. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/93543.htm>
2. Инновационный маркетинг : учебник для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 474 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-13282-3. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/489061>
3. Короткова, Т. Л. Маркетинг инноваций : учебник и практикум для вузов / Т. Л. Короткова. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 256 с. — (Высшее образование). — ISBN 978-5-534-07859-6. — Текст : электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. — URL: <https://urait.ru/bcode/491318>
4. Маркетинг инноваций [Электронный ресурс] : учебник и практикум для академ. бакалавриата [по эконом. направлениям : в 2 ч.] / Н. Н. Молчанов и др.] ; под общ. ред. Н. Н. Молчанова ; С.-Петерб. гос. ун-т. - Электрон. дан. - Москва : Юрайт, 2023. - (Серия "Бакалавр. Академический курс"). - ISBN 978-5-534-02364-0.
5. Сафронова, Т. Н. Инновации в гостиничной деятельности : учебное пособие / Т. Н. Сафронова. — Красноярск : Сибирский федеральный университет, 2021. — 156 с. — ISBN 978-5-7638-3948-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/84355.html>

### **8.2. Дополнительная литература**

1. Инновационный менеджмент [Электронный ресурс] : учебник для академического бакалавриата / [Л.П. Гончаренко и др.] ; под общ. ред. Л.П. Гончаренко ; Рос. эконом. акад. им. Г. В. Плеханова. - 2-е изд., перераб. и доп. - Электрон. дан.. - Москва : Юрайт, 2017. - 487 с. - (Серия "Бакалавр. Академический курс") . - Загл. с экрана. - ISBN 978-5-534-02718-1.
2. Овчаренко, Н. П Организация гостиничного дела : учебное пособие для бакалавров / Н. П Овчаренко, Л. Л. Руденко, И. В. Барашок. — Москва : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. — 204 с. — ISBN 978-5-394-02514-3. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/75213.html>
3. Организация гостиничного дела : учебное пособие / Н. С. Родионова, Е. В. Субботина, Л. Э. Глаголева, Е. А. Высотина. — Санкт-Петербург : Троицкий мост, 2013. — 352 с. — ISBN 978-5-4377-0016-7. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/40876.html>

4. Прончева, О. К. Технологии продажи в гостиничном деле и туризме : учебное пособие / О. К. Прончева. — Омск : Омский государственный институт сервиса, Омский государственный технический университет, 2012. — 82 с. — ISBN 978-5-93252-258-5. — Текст : электронный // Электронно-библиотечная система IPR BOOKS : [сайт]. — URL: <http://www.iprbookshop.ru/18262.html>

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

1. Гостиничное и ресторанное дело, туризм. Сборник нормативных документов / Составитель: Ю. Волков – Ростов: Феникс, 2010.
2. Федеральный закон «Об основах туристской деятельности в Российской Федерации».
3. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации.

### **8.4. Интернет-ресурсы**

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

#### **Русскоязычные ресурсы.**

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

1. Электронная библиотечная система iBooks.ru. Учебники и учебные пособия для университетов России. <https://ibooks.ru/>
2. Электронная библиотечная система «Лань». Коллекции книг ведущих издательств учебной и научной литературы, а также издания российских вузов по основным отраслям знаний. <https://e.lanbook.com>
3. Электронная библиотечная система «IPR Smart» - более 10 000 учебников, учебных пособий, монографий и научных изданий по всем отраслям знаний. <https://iprbooks.ru>
4. Электронная библиотечная система «Юрайт» - полные тексты учебников по праву, экономике, общественным наукам, иностранным языкам. <https://urait.ru>
5. Электронная библиотечная система «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»