

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный университет промышленных технологий и дизайна»
(СПбГУПТД)

УТВЕРЖДАЮ

Первый проректор, проректор по
УР

_____ А.Е. Рудин

«29» июня 2021 года

Рабочая программа дисциплины

Б1.В.ДВ.02.02 Управление доходностью гостиничного предприятия

Учебный план: ФГОС3++_2021-2022_43.03.02_ИБК_ОО_ Тех и орг гостиничных услуг №1-1-13.plx

Кафедра: **51** Туристского бизнеса

Направление подготовки:
(специальность) 43.03.02 Туризм

Профиль подготовки: Технология и организация гостиничных услуг
(специализация)

Уровень образования: бакалавриат

Форма обучения: очная

План учебного процесса

Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа обучающихся		Сам. работа	Контроль, час.	Трудоё мкость, ЗЕТ	Форма промежуточной аттестации	
	Лекции	Практ. занятия					
7	УП	34	34	76	36	5	Экзамен
	РПД	34	34	76	36	5	
Итого	УП	34	34	76	36	5	
	РПД	34	34	76	36	5	

Санкт-Петербург
2021

Рабочая программа дисциплины составлена в соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом высшего образования по направлению подготовки 43.03.02 Туризм, утверждённым приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 08.06.2017 г. № 516

Составитель (и):

кандидат педагогических наук, Доцент

Сандрина Виктория
Евгеньевна

От кафедры составителя:

Заведующий кафедрой туристского бизнеса

Бабанчикова Ольга
Анатольевна

От выпускающей кафедры:

Заведующий кафедрой

Бабанчикова Ольга
Анатольевна

Методический отдел: Макаренко С.В.

1 ВВЕДЕНИЕ К РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЕ ДИСЦИПЛИНЫ

1.1 Цель дисциплины: Цель дисциплины: формирование компетенций в области управления доходностью в гостиничном деле.

1.2 Задачи дисциплины:

- сориентировать в системе законодательства и нормативно-правовых актов, регламентирующих сферу гостиничной деятельности;
- сформировать у студентов понятийный аппарат в области управления доходностью в гостиничном деле;
- ознакомить с методами управления доходностью в гостиничном деле.

1.3 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Предварительная подготовка предполагает создание основы для формирования компетенций, указанных в п. 2, при изучении дисциплин:

Управление средствами размещения

Организация производственных процессов на предприятиях индустрии гостеприимства

Производственная практика (организационно-управленческая практика)

2 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

ПК-1 : Способен управлять ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса

Знать: технологии оценки экономической эффективности деятельности организаций сферы гостеприимства.

Уметь: участвовать в разработке планов доходов и расходов организаций сферы гостеприимства и общественного питания

Владеть: навыками сбора и анализа данных о затратах организаций сферы гостеприимства и общественного питания, их структурных подразделений.

ПК-3: Способен осуществлять контроль и оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания

Знать: методики анализа и оценки динамики факторов внешней и внутренней среды гостиничного предприятия

Уметь: анализировать результаты деятельности служб гостиничного предприятия и потребности в ресурсах

Владеть: навыками оценки эффективности деятельности гостиничного предприятия

3 РЕЗУЛЬТАТЫ ОБУЧЕНИЯ ПО ДИСЦИПЛИНЕ

Наименование и содержание разделов, тем и учебных занятий	Семестр (курс для ЗАО)	Контактная работа		СР (часы)	Инновац. формы занятий	Форма текущего контроля
		Лек. (часы)	Пр. (часы)			
Раздел 1. Теоретико-методологические основы управления доходностью гостиничного бизнеса.	7					
Тема 1. Ценообразование на гостиничном предприятии. Дифференцированное ценообразование на гостиничном предприятии. Сезонность и сезонны цены на гостиничном предприятии. Ценообразование для индивидуальных гостей. Групповое ценообразование. Корпоративное ценообразование. Практическое занятие. Оптимизация цен на гостиничном предприятии.		6	6	12	ГД	
Тема 2. Сегментирование рынка гостиничных услуг. Ограничения сегментирования. Сегментирование по характеристикам продукта. Система управления скидками. Оптимизация системы скидок в гостиничном бизнесе. Практическое занятие. Определение сегментов рынка гостиничных услуг.		6	6	12	АС	Д,ДС
Тема 3. Прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях. Бенчмаркинг. Сравнение гостиницы с конкурентами. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении. Бюджетирование на гостиничном предприятии. Практическое занятие. Разработка инструментов точного предвидения структуры спроса на гостиничные услуги. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования.		6	6	12	АС	
Раздел 2. Основы управления доходами гостиничного предприятия.						
Тема 4. Управление доходами гостиничного предприятия. Практическое занятие. Чистый эффект от системы управления доходами.		4	4	12	ГД	Д
Тема 5. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях. Практическое занятие. Ключевые индикаторы использования конференц-площадок.	4	4	12	ГД		
Раздел 3. Мероприятия по повышению доходности гостиничного предприятия						О

Тема 6. Модель потребительского бронирования. Механизмы контроля уровня бронирования. Практическое занятие. Измерение и управление перебронированием. Факторы перебронирования.		4	4	8	ИЛ	
Тема 7. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия. Практическое занятие. Динамические и целевые коммуникации. Повышение лояльности и количества возвратов клиентов.		4	4	8	АС	
Итого в семестре (на курсе для ЗАО)		34	34	76		
Консультации и промежуточная аттестация (Экзамен)		2,5		33,5		
Всего контактная работа и СР по дисциплине		70,5		109,5		

4 КУРСОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Курсовое проектирование учебным планом не предусмотрено

5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ

5.1 Описание показателей, критериев и системы оценивания результатов обучения

5.1.1 Показатели оценивания

Код компетенции	Показатели оценивания результатов обучения	Наименование оценочного средства
ПК-1	- перечисляет экономические показатели определения эффективности деятельности гостиничного предприятия - разрабатывает плановые показатели экономической деятельности предприятий индустрии гостеприимства - организует и управляет контроль за ресурсами департаментов (служб, отделов) гостиничного комплекса	Перечень вопросов для устного собеседования. Практико-ориентированные задания. Практико-ориентированные задания.
ПК-3	- развернуто характеризует факторы внутренней и внешней среды, оказывающие влияние на экономическую эффективность деятельности предприятия индустрии гостеприимства - организует и осуществляет контроль и оценку эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания - грамотно применяет методы контроля и оценки эффективности деятельности департаментов (служб, отделов) предприятия питания	Перечень вопросов для устного собеседования. Практико-ориентированные задания. Практико-ориентированные задания.

5.1.2 Система и критерии оценивания

Шкала оценивания	Критерии оценивания сформированности компетенций	
	Устное собеседование	Письменная работа
5 (отлично)	Полный, исчерпывающий ответ, явно демонстрирующий глубокое понимание предмета и широкую эрудицию в оцениваемой области. Критический, оригинальный подход к материалу.	
4 (хорошо)	Ответ стандартный, в целом качественный, основан на всех обязательных источниках информации. Присутствуют небольшие пробелы в знаниях или несущественные ошибки	
3 (удовлетворительно)	Ответ воспроизводит в основном только лекционные материалы, без самостоятельной работы с рекомендованной литературой. Демонстрирует понимание предмета в целом, без углубления в детали. Присутствуют существенные ошибки или	

	пробелы в знаниях по некоторым темам.	
2 (неудовлетворительно)	Неспособность ответить на вопрос без помощи экзаменатора. Незнание значительной части принципиально важных элементов дисциплины. Многочисленные грубые ошибки.	

5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки знаний, умений, навыков и (или) опыта деятельности

5.2.1 Перечень контрольных вопросов

№ п/п	Формулировки вопросов
Семестр 7	
1	Управление доходами. Цель и задачи.
2	Внедрение системы управления доходами на гостиничном предприятии.
3	Показатели доходности гостиничного предприятия.
4	Ценообразование на гостиничных предприятиях.
5	Дифференцированное ценообразование на гостиничном предприятии.
6	Оптимизация цен на гостиничном предприятии.
7	Сезонность и сезонные цены на гостиничном предприятии.
8	Ценообразование для индивидуальных гостей.
9	Групповое ценообразование.
10	Корпоративное ценообразование.
11	Разработка тарифов гостиничного предприятия.
12	Определение сегментов рынка гостиничных услуг.
13	Динамическое, розничное динамическое ценообразование.
14	Система управления скидками. Оптимизация системы скидок в гостиничном бизнесе.
15	Разработка инструментов точного предвидения структуры спроса на гостиничные услуги.
16	Бенчмаркинг. Сравнение гостиницы с конкурентами.
17	Бюджетирование на гостиничном предприятии.
18	Модель потребительского бронирования. Механизмы контроля уровня бронирования.
19	Измерение и управление перебронированием. Факторы перебронирования.
20	Управление доходами мероприятий.
21	Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия.
22	Повышение лояльности и количества возвратов клиентов.

5.2.2 Типовые тестовые задания

Не предусмотрены

5.2.3 Типовые практико-ориентированные задания (задачи, кейсы)

1. Проанализируйте представленные показатели доходности гостиничного предприятия. Сделайте выводы. Предложите три мероприятия по повышению доходности гостиничного предприятия.

2. Предложите инструменты бенчмаркетинга, которые могут обеспечить гостиничному предприятию категории 5* следующие выгоды:

- сокращение время уборки номеров;
- снижение количества жалоб на качество;
- рост производительности на одного служащего;
- снижение количества вторжений обслуживающего персонала в номера жильцов;
- повышение уровня безопасности номеров во время уборки комнат.

3. Сравните:

- Закон Шермана, закон Клейтона, Акт Робинсона-Патмана (или Акт против ценовой дискриминации (Anti-Price Discrimination Act) - для США
 - Римский договор, Зеленой книге по вертикальным ограничениям, Положение по применению конкурентных правил Европейского сообщества в отношении вертикальных ограничений – для Европы.
- Приведите примеры.

4. Рассчитайте доходность гостиничного предприятия, если известно:

- максимальный тариф на номер 2000 руб.;
- средний тариф 1000 руб.;
- загрузка 50%.

5.3 Методические материалы, определяющие процедуры оценивания знаний, умений, владений (навыков и (или) практического опыта деятельности)

5.3.1 Условия допуска обучающегося к промежуточной аттестации и порядок ликвидации академической задолженности

Проведение промежуточной аттестации регламентировано локальным нормативным актом СПбГУПТД «Положение о проведении текущего контроля успеваемости и промежуточной аттестации обучающихся»

5.3.2 Форма проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Устная Письменная Компьютерное тестирование Иная

5.3.3 Особенности проведения промежуточной аттестации по дисциплине

Экзамен проводится в устной форме по заранее утвержденным экзаменационным билетам. В каждом билете один теоретический вопрос и одно практическое задание (кейс). Для подготовки кейса студентам выдается раздаточный материал в виде туристских каталогов, журналов, статистических данных.

Время, отводимое на подготовку к ответу – 30 минут.

6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

6.1 Учебная литература

Автор	Заглавие	Издательство	Год издания	Ссылка
6.1.1 Основная учебная литература				
Семенова Л. В., Корнеев С. В., Драгилева И. И.	Маркетинг гостиничного предприятия	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75217.html
Романцов, А. Н.	Event-маркетинг. Сущность и особенности организации (2-е издание)	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2017	http://www.iprbookshop.ru/57071.html
Овчаренко, Н. П., Руденко, Л. Л., Барашок, И. В.	Организация гостиничного дела	Москва: Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа	2018	http://www.iprbookshop.ru/75213.html
Амирова, З. Б.	Инфраструктура туризма и гостеприимства	Москва: Московская государственная академия водного транспорта	2014	http://www.iprbookshop.ru/46463.html
6.1.2 Дополнительная учебная литература				

Синяева И. М.	Интегрированные маркетинговые коммуникации		Москва: ЮНИТИ-ДАНА	2012	http://www.iprbookshop.ru/10522.html
Стёпочкина, Е. А.	Планирование и прогнозирование условий рынка	и в	Саратов: Вузовское образование	2015	http://www.iprbookshop.ru/29290.html
Герасимова, В. А.	Прогнозирование планирование	и	Москва: Московский государственный строительный университет, ЭБС АСВ	2016	http://www.iprbookshop.ru/60828.html
Реутская, И. В.	Экономическое прогнозирование		Краснодар: Южный институт менеджмента	2013	http://www.iprbookshop.ru/26002.html

6.2 Перечень профессиональных баз данных и информационно-справочных систем

Информационно – правовой портал ГАРАНТ [Электронный ресурс]. URL: <http://www.garant.ru>

Компьютерная справочно-правовая система КонсультантПлюс [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru>

Официальный сайт Федерального агентства по туризму РФ. – Режим доступа: <http://www.russiatourism.ru/>

6.3 Перечень лицензионного и свободно распространяемого программного обеспечения

Microsoft Windows

MicrosoftOfficeProfessional

6.4 Описание материально-технической базы, необходимой для осуществления образовательного процесса по дисциплине

Аудитория	Оснащение
Лекционная аудитория	Мультимедийное оборудование, специализированная мебель, доска
Компьютерный класс	Мультимедийное оборудование, компьютерная техника с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду