

Документ подписан простой электронной подписью

Информация о владельце:

ФИО: Фурсов Владимир Алексеевич

Должность: И.о. директора Пятигорского института (филиал) Северо-Кавказского  
федерального университета

Дата подписания: 04.06.2026 12:09:13

Уникальный программный ключ:

1c378726a41fd0143ae5bccc8ba8c8e00d0caeb7

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования**

**«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

**Методические указания  
по выполнению практических работ  
по дисциплине «Управление доходами в гостиничном бизнесе»  
для студентов направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело  
Направленность (профиль): «Управление гостиничным и санаторно-  
курортным бизнесом»**

Пятигорск, 2026

## Пояснительная записка

Практическое занятие является важнейшей формой усвоения знаний. Очевидны три структурные его части: предваряющая (подготовка к занятию), непосредственно само практическое занятие (обсуждение вопросов темы в группе) и завершающая часть (работа студентов по устранению обнаружившихся пробелов в знаниях).

Практическое занятие является средством проверки знаний, отработки навыков самостоятельного изучения материалов по дисциплине, работы с литературой, умения логично и последовательно излагать усвоенный материал. Выступая на занятии, слушатели должны показать умение выделить основные положения, иллюстрировать их применение, а также делать практически значимые выводы из теоретических положений.

Ко всем темам занятий дан перечень наиболее важных вопросов, необходимых для усвоения, а также приведен список основной и дополнительной литературы, необходимой для изучения.

Для лучшего усвоения материала необходимо вести конспект в отдельной тетради. Такой конспект может быть в форме плана ответов по каждому вопросу темы, а в некоторых случаях и кратким ответом (со ссылками на соответствующий источник: нормативный материал или литературу).

На занятии большое внимание уделяется рассмотрению не только теоретических вопросов, но и выполнению практических заданий, направленных на формирование навыков работы в коллективе. К каждому занятию студент подбирает материалы из методической литературы, СМИ, Интернета.

Если слушатель не подготовился к занятию или пропустил его по какой-то причине (в том числе и по болезни), он обязан во внеурочное время отчитаться по этой теме перед преподавателем, ведущим занятие в группе. При возникновении трудностей при изучении курса, необходимо посетить консультацию преподавателя, ведущего занятия, в соответствии с графиком консультаций, который имеется на кафедре ТиГД.

При подготовке к занятиям по всем темам слушатели должны изучить:

- рекомендованную в плане практических занятий специальную литературу;
- рекомендованную в плане практических занятий дополнительную литературу;
- Интернет-источники.

## План практических занятий

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

**Цель:** Изучить основы управления доходами гостиничного предприятия.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

**Вопросы для обсуждения:**

1. Управление доходами; цель и задачи метода.
2. История метода.
3. Финансовое значение ценообразования и управления доходами.
4. Процесс управления доходами.
5. Внедрение системы управления доходами в гостинице.
6. Важность статистики при принятии стратегических решений.
7. Показатели доходности гостиничного предприятия.
8. Индексы эффективности деятельности гостиничного предприятия – индексы рыночной доли.
9. Управление запасами и управление доходами.
10. Сегментация продукта/услуги.
11. Сегментация рынка.
12. Правильная цена.
13. Традиционные подходы к ценообразованию.
14. Границы ценообразования и управления доходами.
15. Ценообразование в зависимости от канала продаж.
16. Ценообразование на основе издержек.
17. Ценообразование на основе оценки рынка.
18. Ценообразование на основе ценности продукта/услуги.
19. Ценообразование в гостиничных предприятиях.
20. Юридические особенности управления доходами.
21. Законодательные акты в области ценообразования.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

### Тема 2. Сегментирование рынка гостиничных услуг.

**Цель:** Изучить сегментирование рынка гостиничных услуг.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

**Вопросы для обсуждения:**

1. Основы сегментирования.
2. Определение сегментов рынка.
3. Воздействие сегментирования на ценообразование.
4. Определение границ.
5. Ограничения сегментирования.
6. Сегментирование по характеристикам продукта.
7. Неполноценные блага, блага низшего качества.
8. Эффекты каннибализации; «поедание» доли рынка одних гостиничных услуг другими.
9. Арбитраж на сегментированном рынке.
10. Система управления скидками.
11. Оптимизация системы скидок.
12. Оценка чувствительности к скидкам.
13. Двухпериодная модель сегментирования.
14. Программное обеспечение систем управления скидками.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического

занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

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

**Цель:** Изучить прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Прогнозирование как стратегический инструмент.
2. Точность прогнозов.
3. Календарь спроса гостиницы.
4. Внедрение системы ограничения длительности проживания.
5. Ценность сегментирования при прогнозировании.
6. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования.
7. Программное обеспечение разработки прогнозов гостиничного предприятия.
8. Бенчмаркинг.
9. Необходимые рыночные отчеты и исследования.
10. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении. Бюджетирование.
11. Стратегическое бюджетирование; по дням, по сегментам.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

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

**Цель:** Изучить управление доходами гостиничного предприятия.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

#### **Вопросы для обсуждения:**

1. Системный подход к управлению доходами.
2. Уровни управления доходами.
3. Чистый эффект от системы управления доходами.
4. Измерение эффективности системы управления доходами.
5. Контроль бронирования.
6. Пределы бронирования, уровни ограничения.
7. Правило Литтлвуда.
8. Управление доходами при групповых бронированиях.
9. Перебронирование.
10. Модель потребительского бронирования; модель «Newsboy»; метод критического уровня.
11. Эвристические методы.
12. Механизмы контроля уровня бронирования.
13. Измерение и управление перебронированием.
14. Факторы перебронирования.
15. Альтернативы перебронированию.
16. Методики повышения эффективности информации об услугах гостиничного предприятия, разработка гостиничных директорий и других рекламных материалов.
17. Анализ непопулярных услуг и возможностей для увеличения их продаж на гостиничном предприятии.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

### **Тема 5. Сетевое управление гостиничных предприятий.**

**Цель:** Изучить сетевое управление гостиничных предприятий.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование, тест

**Вопросы для обсуждения:**

1. Основные вопросы сетевого управления гостиничных предприятий.
2. Линейное программирование.
3. Ценообразование на основе цен, предлагаемых покупателями.
4. Управление доходами в сопутствующих отраслях.
5. Распределение мощностей гостиничного предприятия.
6. Двухтарифная проблема.
7. Многотарифная проблема.
8. Распределение при зависимом спросе.
9. Измерение эффективности распределения мощностей

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

### **Тема 6. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.**

**Цель:** Изучить управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

**Вопросы для обсуждения:**

1. Управление доходами площадок для мероприятий.
2. Ограничения и характеристики площадей.
3. Способы измерения эффективности управления.
4. Динамическое ценообразование банкетных и конференц-площадок на основе характеристик спроса.
5. Применение расчета цены на квадратный метр.
6. Согласование цены и технических ограничений.
7. Разработка программ стимуляции спроса.
8. Разработка календаря спроса на банкетные услуги.
9. Составление отчетов по использованию конференц-площадок.
10. Сопоставление и слияние прогноза загрузки и прогноза использования конференц-площадок.
11. Анализ эффективности продаж банкетных мероприятий с учетом продаж номеров.
12. Ключевые индикаторы использования конференц-площадок.
13. Программное обеспечение систем управления мероприятиями.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

### **Тема 7. Валовой доход гостиницы.**

**Цель:** Изучить валовой доход гостиницы.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование, тест

**Вопросы для обсуждения:**

1. Сущность валового дохода гостиницы, источники его образования
2. Анализ валового дохода гостиничного хозяйства и факторов, влияющих на его величину
3. Планирование валового дохода гостиницы.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

## **Тема 8. Управление рентабельностью гостиничного предприятия.**

**Цель:** Изучить управление рентабельностью гостиничного предприятия.

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование

### **Вопросы для обсуждения:**

1. Прибыль и рентабельность гостиничного хозяйства
2. Формирование прибыли гостиничного хозяйства.
3. Виды прибыли
4. Порог рентабельности.
5. Рентабельность гостиничного предприятия

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

## **Тема 9 Каналы распределения гостиничных услуг.**

**Цель:** Изучить каналы распределения гостиничных услуг

**Организационная форма занятия:** семинар.

**Форма контроля:** собеседование, тест

### **Вопросы для обсуждения:**

1. Прямые и непрямые продажи.
2. Традиционные и новые каналы.
3. Затраты на канал распределения.
4. Мощность канала как возможность для повышения доходности.
5. Позиционирование.
6. Разработка специальных пакетов для каналов распределения.
7. Промо-акции.
8. Скрытые скидки.
9. Сегментирование тарифов.
10. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия.
11. Паритетные цены и комиссии онлайн.
12. Важность эффекта «последней минуты».
13. Важность репутации онлайн-ресурса.
14. Повышение эффективности электронных каналов распределения.
15. Социальные сетевые технологии, их применение в гостиничном бизнесе.
16. Динамические и целевые коммуникации.
17. Повышение лояльности и количества возвратов.

**Методические рекомендации:** изучить литературу по проблеме практического занятия, подготовить развернутые ответы по вопросам для обсуждения.

## Список рекомендуемой литературы

### Основная литература

1. Чунихина И.А. Экономика гостиничного предприятия : учебно-методическое пособие / Чунихина И.А.. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2020. — 107 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116009.html>

2. Экономика гостиничного предприятия: учебное пособие для бакалавров / С. В. Митрофанов; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. — СПб.: Издво Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. — 230 с.

### Дополнительная литература:

1. Кациель С.А. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия индустрии гостеприимства : учебное пособие / Кациель С.А.. — Омск : Омский государственный технический университет, 2021. — 154 с. — ISBN 978-5-8149-3359-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124892.html>

2. Управление доходами гостиничных предприятий : учебное пособие / А.В. Романюк, Е.А. Блинова, Р.Р. Гареев. — Москва : РУСАЙНС, 2018. — 158 с.

### Интернет-ресурсы:

1. <https://e.lanbook.com/> - Электронно-библиотечная система Лань;

2. <http://biblioclub.ru/> - Электронная библиотечная система «Университетская библиотека on-line»;

3. <http://www.iprbookshop.ru/> - Электронно-библиотечная система IPRbooks

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«СЕВЕРО-КАВКАЗСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
Пятигорский институт (филиал) СКФУ**

**Методические указания  
для обучающихся по организации и проведению самостоятельной  
работы по дисциплине «Управление доходами в гостиничном бизнесе»  
для студентов направления подготовки 43.03.03 Гостиничное дело  
Направленность (профиль): «Управление гостиничным и санаторно-  
курортным бизнесом»**

Пятигорск, 2026

## **Введение**

Под самостоятельной работой студентов понимается планируемая учебная, учебно-исследовательская, а также научно-исследовательская работа студентов, которая выполняется во внеаудиторное время по инициативе студента или по заданию и при методическом руководстве преподавателя, но без его непосредственного участия.

Целью самостоятельной работы является изучение тем, не рассмотренных в течение аудиторных занятий. Задачи самостоятельной работы:

- сформировать и развить навыки ведения самостоятельной работы и овладения методикой исследования при решении разрабатываемых в учебно-научной деятельности проблем и вопросов;

- сформировать и закрепить умение правильно, логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь в рамках научного дискурса.

Выполнение заданий по самостоятельной работе позволяет студенту закрепить знания и приобрести практические навыки в области организации предпринимательской деятельности в гостиничном бизнесе.

Для достижения высоких результатов усвоения учебного материала по курсу «Управление доходами в гостиничном бизнесе» бакалаврам необходимо осознанно подходить к выполнению заданий для самостоятельной работы, внимательно ознакомиться с рекомендованной основной и дополнительной литературой.

Бакалаврам необходимо помнить, что целью самостоятельных занятий по дисциплине «Управление доходами в гостиничном бизнесе» является обобщение и систематизация теоретических знаний, полученных на лекциях и практических занятиях.

В ходе подготовки к занятиям бакалаврам следует учиться точно выражать свои мысли в докладе или выступлении по вопросу, активно отстаивать свою точку зрения, аргументировано возражать, опровергать ошибочную позицию.

## **Общая характеристика самостоятельной работы обучающихся при изучении дисциплины «Управление доходами в гостиничном бизнесе»**

К самостоятельной работе студентов относятся следующие виды работ:

- выполнение индивидуальных домашних заданий;
- написание конспектов, подготовка рефератов;
- самостоятельное изучение теоретического материала,
- выполнение письменных заданий (упражнений) к практическим занятиям,
- подготовка докладов, докладов-презентаций и сообщений для выступления на

практических занятиях.

Отдельной составляющей в итоговой оценке по предмету оценка самостоятельной работы не является. Вместе с тем оценка самостоятельной работы всё же имеет непосредственное отношение к итоговым результатам по дисциплине. Во-первых, оценка самостоятельной работы включается в оценку такой формы промежуточного контроля, как оценка текущей работы на практических занятиях. Во-вторых, так как самостоятельная работа по предмету поощряется, преподаватель может использовать (и, как правило, использует) баллы, накопленные по самостоятельной работе в качестве бонусной составляющей. В спорных ситуациях оценка самостоятельной работы может разрешить ситуацию в пользу студента.

Независимо от вида самостоятельной работы, критериями положительной самостоятельной работы могут считаться:

- а) умение проводить анализ;
- б) умение выделить главное (в том числе, умение ранжировать проблемы);
- в) самостоятельность в поиске и изучении литературы, т.е. способность обобщать материал не только из лекций, но и из разных прочитанных и изученных источников;
- г) умение использовать собственные примеры и наблюдения;
- д) заинтересованность в предмете;
- е) умение показать место данного вопроса в общей структуре курса, его связь с другими вопросами культуры речи;
- ж) умение применять свои знания для ответа на вопросы.

## Методические рекомендации по изучению теоретического материала

При работе с литературными источниками важно уметь правильно читать, понимать и запоминать прочитанное. Для понимания сложного текста важно не только быть внимательным при чтении, иметь знания и уметь их применять, но и владеть определенными мыслительными приемами. Один из них состоит в крайне важности воспринимать не отдельные слова, а предложения и даже целые группы предложений, т. е. абзацы.

При работе с литературой используются выписки (обязательное условие выписок – точное указание источника и места, откуда это выписано). Целесообразно выписки делать на карточках, что облегчает их хранение и использование. При заполнении карточек следует учитывать, что два самостоятельных вопроса заносить на одну карточку нельзя, т.к. это затруднит их классификацию и хранение. Карточка должна содержать обозначение ее содержания, номер или шифр, указывающий ее место в карточке, дату заполнения, библиографические данные. Записи на карточке следует располагать на одной стороне, они должны быть четкими и достаточно полными. При выписывании цитат крайне важно сохранять абсолютную точность при передаче мыслей автора, ставить их в кавычки. Пропуски в цитате допускаются (отмечаются многоточием), но они не должны изменять смысла высказывания. Цитата обязательно должна быть снабжена указанием источника.

В процессе работы над изучаемым материалом составляется план в целях более четкого выявления структуры текста, записи системы, в которой излагает материал данный автор, подготовки к выступлению, а также для написания какой-либо работы, записи своих мыслей с новой систематизацией материала. В плане могут встречаться отдельные цифры и другие фактические сведения, которые хотя и не являются собственно планом, но помогают в будущем его использовании (к примеру, при выступлении).

При изучении теоретического материала требуется составление конспекта.

**Конспект** – это краткая письменная запись содержания статьи, книги, лекции, предназначенные для последующего восстановления информации с различной степенью полноты.

Конспект – это систематическая, логически связанная запись, объединяющая план, выписки, тезисы или, по крайней мере, два из этих типов записи. Исходя из определения, выписки с отдельными пунктами плана, если в целом они не отражают логики произведения, если между отдельными частями записи нет смысловой связи, – это не конспект. В конспект включаются не только основные положения, но и доводы, их обосновывающие, конкретные факты и примеры, но без их подробного описания.

Конспектирование может осуществляться тремя способами:

- цитирование (полное или частичное) основных положений текста;
- передача основных мыслей текста «своими словами»;
- смешанный вариант.

Все варианты предполагают использование сокращений.

При написании конспекта рекомендуется следующая последовательность:

1. Проанализировать содержание каждого фрагмента текста, выделяя относительно самостоятельные по смыслу;
2. Выделить из каждой части основную информацию, убрав избыточную;
3. Записать всю важную для последующего восстановления информацию своими словами или цитируя, используя сокращения.

Разделяют четыре вида конспектов:

- текстуальный,
- плановый,
- свободный,
- тематический.

**Текстуальный** состоит из отдельных авторских цитат. Необходимо только умение выделять фразы, несущие основную смысловую нагрузку. Это прекрасный источник дословных высказываний автора и приводимых им фактов. Текстуальный конспект используется длительное время.

**Плановый** – это конспект отдельных фрагментов материала, соответствующих названиям пунктов предварительно разработанного плана. Он учит последовательно и четко излагать свои мысли, работать над книгой, обобщая содержание ее в формулировках плана. Такой конспект краток, прост и ясен по своей форме. Это делает его незаменимым пособием при быстрой подготовке доклада, выступления.

**Свободный** конспект – индивидуальное изложение текста, т.е. отражает авторские мысли через ваше собственное видение. Требуется детальная проработка текста.

Свободный конспект представляет собой сочетание выписок, цитат, иногда тезисов, часть его текста может быть снабжена планом. Это наиболее полноценный вид конспекта.

**Тематический конспект** – изложение информации по одной теме из нескольких источников.

Составление тематического конспекта учит работать над темой, всесторонне обдумывая ее, анализируя различные точки зрения на один и тот же вопрос. Таким образом, этот конспект облегчает работу над темой при условии использования нескольких источников.

#### **Оформление конспекта**

1. Название конспектируемого произведения (или его части) и его выходных данных, т.е. библиографическое описание документа.

2. План текста.

3. Изложение наиболее существенных положений изучаемого материала (тезисы) последовательно и кратко своими словами или в виде цитат, включая конкретные факты и примеры.

4. Составляя конспект, можно отдельные слова и целые предложения писать сокращенно, выписывать только ключевые слова, применять условные обозначения.

5. Чтобы форма конспекта как можно более наглядно отражала его содержание, располагайте абзацы «ступеньками» подобно пунктам и подпунктам плана, применяйте разнообразные способы подчеркивания, используйте карандаши и ручки разного цвета.

6. Используйте реферативный способ изложения (например, «Автор считает...», «раскрывает...»).

7. Собственные комментарии полагайте на полях.

Итоговым продуктом самостоятельного изучения литературы по конкретным темам является конспект, средством оценки данного вида деятельности – собеседование, тестирование.

### **Методические рекомендации к самостоятельному изучению тем № 1-9**

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

**Цель:** Изучить основы управления доходами гостиничного предприятия.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

#### **Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

#### **Задания для СРС:**

#### **Темы для конспектирования:**

1. Управление доходами; цель и задачи метода.
2. История метода.
3. Финансовое значение ценообразования и управления доходами.
4. Процесс управления доходами.
5. Внедрение системы управления доходами в гостинице.

6. Важность статистики при принятии стратегических решений.
7. Показатели доходности гостиничного предприятия.
8. Индексы эффективности деятельности гостиничного предприятия – индексы рыночной доли.
9. Управление запасами и управление доходами.
10. Сегментация продукта/услуги.
11. Сегментация рынка.
12. Правильная цена.
13. Традиционные подходы к ценообразованию.
14. Границы ценообразования и управления доходами.
15. Ценообразование в зависимости от канала продаж.
16. Ценообразование на основе издержек.
17. Ценообразование на основе оценки рынка.
18. Ценообразование на основе ценности продукта/услуги.
19. Ценообразование в гостиничных предприятиях.
20. Юридические особенности управления доходами.
21. Законодательные акты в области ценообразования.

## **Тема 2. Сегментирование рынка гостиничных услуг.**

**Цель:** Изучить сегментирование рынка гостиничных услуг.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Основы сегментирования.
2. Определение сегментов рынка.
3. Воздействие сегментирования на ценообразование.
4. Определение границ.
5. Ограничения сегментирования.
6. Сегментирование по характеристикам продукта.
7. Неполюценные блага, блага низшего качества.
8. Эффекты каннибализации; «поедание» доли рынка одних гостиничных услуг другими.
9. Арбитраж на сегментированном рынке.
10. Система управления скидками.
11. Оптимизация системы скидок.
12. Оценка чувствительности к скидкам.
13. Двухпериодная модель сегментирования.
14. Программное обеспечение систем управления скидками.

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

**Цель:** Изучить прогнозирование, бенчмаркинг и бюджетирование на гостиничных предприятиях

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Прогнозирование как стратегический инструмент.
2. Точность прогнозов.
3. Календарь спроса гостиницы.
4. Внедрение системы ограничения длительности проживания.
5. Ценность сегментирования при прогнозировании.
6. Разработка статистических показателей для повышения эффективности прогнозирования.
7. Программное обеспечение разработки прогнозов гостиничного предприятия.
8. Бенчмаркинг.
9. Необходимые рыночные отчеты и исследования.
10. Стратегия и тактика позиционирования гостиницы в ее окружении. Бюджетирование.
11. Стратегическое бюджетирование; по дням, по сегментам.

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

**Цель:** Изучить управление доходами гостиничного предприятия.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Системный подход к управлению доходами.
2. Уровни управления доходами.
3. Чистый эффект от системы управления доходами.
4. Измерение эффективности системы управления доходами.
5. Контроль бронирования.
6. Пределы бронирования, уровни ограничения.
7. Правило Литтлвуда.
8. Управление доходами при групповых бронированиях.
9. Перебронирование.
10. Модель потребительского бронирования; модель «Newsboy»; метод критического уровня.
11. Эвристические методы.
12. Механизмы контроля уровня бронирования.
13. Измерение и управление перебронированием.
14. Факторы перебронирования.
15. Альтернативы перебронированию.
16. Методики повышения эффективности информации об услугах гостиничного предприятия, разработка гостиничных директорий и других рекламных материалов.
17. Анализ непопулярных услуг и возможностей для увеличения их продаж на гостиничном предприятии.

#### **Тема 5. Сетевое управление гостиничных предприятий.**

**Цель:** Изучить сетевое управление гостиничных предприятий.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Основные вопросы сетевого управления гостиничных предприятий.
2. Линейное программирование.
3. Ценообразование на основе цен, предлагаемых покупателями.
4. Управление доходами в сопутствующих отраслях.
5. Распределение мощностей гостиничного предприятия.
6. Двухтарифная проблема.
7. Многотарифная проблема.
8. Распределение при зависимом спросе.
9. Измерение эффективности распределения мощностей

#### **Тема 6. Управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях.**

**Цель:** Изучить управление доходами мероприятий на гостиничных предприятиях

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Управление доходами площадок для мероприятий.
2. Ограничения и характеристики площадей.
3. Способы измерения эффективности управления.
4. Динамическое ценообразование банкетных и конференц-площадок на основе характеристик спроса.
5. Применение расчета цены на квадратный метр.
6. Согласование цены и технических ограничений.
7. Разработка программ стимуляции спроса.
8. Разработка календаря спроса на банкетные услуги.
9. Составление отчетов по использованию конференц-площадок.
10. Сопоставление и слияние прогноза загрузки и прогноза использования конференц-площадок.
11. Анализ эффективности продаж банкетных мероприятий с учетом продаж номеров.
12. Ключевые индикаторы использования конференц-площадок.
13. Программное обеспечение систем управления мероприятиями.

#### **Тема 7. Валовой доход гостиницы.**

**Цель:** Изучить валовой доход гостиницы.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

**Темы для конспектирования:**

1. Сущность валового дохода гостиницы, источники его образования
2. Анализ валового дохода гостиничного хозяйства и факторов, влияющих на его величину
3. Планирование валового дохода гостиницы.

#### **Тема 8. Управление рентабельностью гостиничного предприятия.**

**Цель:** Изучить управление рентабельностью гостиничного предприятия.

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

***Темы для конспектирования:***

1. Прибыль и рентабельность гостиничного хозяйства
2. Формирование прибыли гостиничного хозяйства.
3. Виды прибыли
4. Порог рентабельности.
5. Рентабельность гостиничного предприятия

**Тема 9 Каналы распределения гостиничных услуг.**

**Цель:** Изучить каналы распределения гостиничных услуг

**Форма контроля СРС:** конспект статей, опрос.

**Вид самостоятельной работы:**

- 1) подготовка к практическому занятию;
- 2) конспектирование материалов.

**Задания для СРС:**

***Темы для конспектирования:***

1. Прямые и непрямые продажи.
2. Традиционные и новые каналы.
3. Затраты на канал распределения.
4. Мощность канала как возможность для повышения доходности.
5. Позиционирование.
6. Разработка специальных пакетов для каналов распределения.
7. Промо-акции.
8. Скрытые скидки.
9. Сегментирование тарифов.
10. Стратегии успешного онлайн маркетинга гостиничного предприятия.
11. Паритетные цены и комиссии онлайн.
12. Важность эффекта «последней минуты».
13. Важность репутации онлайн-ресурса.
14. Повышение эффективности электронных каналов распределения.
15. Социальные сетевые технологии, их применение в гостиничном бизнесе.
16. Динамические и целевые коммуникации.
17. Повышение лояльности и количества возвратов.

**Методические указания (по видам работ, предусмотренных рабочей программой дисциплины)**

*Самостоятельное изучение теоретического курса*

Самостоятельное изучение теоретического материала предусмотрено на всём протяжении курса. Такая работа сопровождает лекционные, практические занятия, промежуточный и итоговый контроль, и в то же время является отдельным видом самостоятельной работы студента.

Источниками для самостоятельного изучения теоретического курса выступают:

- учебники по предмету;
- курсы лекций по предмету;
- учебные пособия по отдельным темам (например, по правилам оказания первой медицинской помощи);
- научные статьи в периодической печати и рекомендованных сборниках;
- научные монографии.

Умение студентов быстро и правильно подобрать литературу, необходимую для

выполнения учебных заданий и научной работы, является залогом успешного обучения. Самостоятельный подбор литературы осуществляется при подготовке к практическим занятиям, подготовке к экзамену.

Существует несколько способов составления списка необходимой литературы.

Во-первых, в учебной программе дисциплины, в методических указаниях к практическим занятиям приводится список основной и дополнительной литературы, которую рекомендуется изучить по соответствующей теме или разделу учебной дисциплины. При подготовке научных работ целесообразно изучать общий список литературы и делать выборку подходящей к теме литературы.

Во-вторых, в большинстве учебников, монографий и статей делаются ссылки, сноски на другие литературные источники, приводится список литературы по раскрываемой в книге проблеме. Целесообразно изучать научную ту литературу, на которую ссылаются исследователи в своих научных публикациях, поскольку изучение именно такой литературы формирует представление о состоянии и развитии того или иного вопроса.

В-третьих, поиску необходимой литературы существенно помогут различного рода библиографические указатели и пособия. В библиографическом отделе библиотеке можно воспользоваться такими указателями или прибегнуть к помощи специалистов-библиографов.

*Самостоятельное выполнение заданий*

Задания для самостоятельной работы преимущественно содержатся в учебно-методическом комплексе дисциплины (методических указаниях к практическим занятиям и методических рекомендациях по организации самостоятельной работы студентов). Кроме того, задания и упражнения могут предлагаться преподавателем кафедры, ведущим практические занятия. На лекциях преподаватели также дают задания для самостоятельной работы.

В рамках самостоятельной работы студенты сами могут предлагать собственные темы и формы выполнения заданий, согласуя их с преподавателем.

Сдача задания производится преподавателю, ведущему практические занятия, в установленные им сроки.

**Виды самостоятельной работы:** самостоятельное изучение литературы, подготовка к практическим занятиям.

**Подготовку к конспектированию литературы** следует начинать с повторения материала лекции по соответствующей теме, а потом переходить к изучению материала учебника, руководствуясь вопросами к собеседованию.

Конспектирование материала способствует закреплению и углублению понимания изученного материала, а также приобретению навыков самостоятельного изучения литературы.

**Итоговый продукт самостоятельной работы:** конспект.

**Средства и технологии оценки:** собеседование.

## Список рекомендуемой литературы

### Основная литература

1. Чунихина И.А. Экономика гостиничного предприятия : учебно-методическое пособие / Чунихина И.А.. — Москва : Российский университет транспорта (МИИТ), 2020. — 107 с. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/116009.html>

2. Экономика гостиничного предприятия: учебное пособие для бакалавров / С. В. Митрофанов; С.-Петерб. ун-т технол. упр. и экон. — СПб.: Издво Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2017. — 230 с.

### Дополнительная литература:

1. Кациель С.А. Финансово-экономический анализ деятельности предприятия индустрии гостеприимства : учебное пособие / Кациель С.А.. — Омск : Омский государственный технический университет, 2021. — 154 с. — ISBN 978-5-8149-3359-1. — Текст : электронный // IPR SMART : [сайт]. — URL: <https://www.iprbookshop.ru/124892.html>

2. Управление доходами гостиничных предприятий : учебное пособие / А.В. Романюк, Е.А. Блинова, Р.Р. Гареев. — Москва : РУСАЙНС, 2018. — 158 с.

### Интернет-ресурсы:

1. <https://e.lanbook.com/> - Электронно-библиотечная система Лань;
2. <http://biblioclub.ru/> - Электронная библиотечная система «Университетская библиотека on-line»;
3. <http://www.iprbookshop.ru/> - Электронно-библиотечная система IPRbooks