

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**Федеральное государственное автономное  
образовательное учреждение высшего образования  
«Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет  
им. Н.И. Лобачевского»**

**ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
КАФЕДРА СЕРВИСА И ТУРИЗМА**

УТВЕРЖДЕНО  
решением президиума  
Ученого совета ННГУ  
им. Н.И. Лобачевского  
(протокол от 14 декабря 2021 г. № 4)

**Рабочая программа дисциплины**

**ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СФЕРЕ ТУРИЗМА**

Уровень высшего образования  
**бакалавриат**

Направление подготовки / специальность  
**43.03.02 «Туризм»**

Направленность образовательной программы  
**Менеджмент международного и внутреннего туризма**

Форма обучения  
**Заочная**

Нижегород  
2022 год

## 1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.25 «Проектная деятельность в сфере туризма» относится к обязательной части ООП направления подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма» (квалификации «Бакалавр»).

Дисциплина изучается на 2 курсе в 4 семестре (заочная форма обучения).

Целями освоения дисциплины являются:

- приобретение знаний по технологии разработки проектов в сфере туризма;
- овладение умениями по организации проектной деятельности в туризме;
- овладение новыми технологиями по проектированию в туризме.

## 2. Планируемые результаты обучения по дисциплине, соотнесенные с планируемыми результатами освоения образовательной программы (компетенциями и индикаторами достижения компетенций)

Формируемые компетенции (код, содержание компетенции)	Планируемые результаты обучения по дисциплине (модулю), в соответствии с индикатором достижения компетенции		Наименование оценочного средства
	Индикатор достижения компетенции* (код, содержание индикатора)	Результаты обучения по дисциплине**	
УК-2. Способен определять круг задач в рамках поставленной цели и выбирать оптимальные способы их решения, исходя из действующих правовых норм, имеющихся ресурсов и ограничений	УК-2.1. Формулирует в рамках поставленной цели проекта совокупность взаимосвязанных задач, обеспечивающих ее достижение	У 2.1 Уметь пользоваться «портфелем экскурсовода»; 3 2.1 Знать законы и иные нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере туризма; В 2.1 Владеть навыками использования «портфеля экскурсовода»	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	УК-2.2. Проектирует решение конкретной задачи проекта, выбирая оптимальный способ ее решения, исходя из действующих правовых норм и имеющихся ресурсов и ограничений	У 2.2 Уметь использовать методические приемы показа и рассказа во время проведения экскурсии; 3 2.2 Знать Принципы организации и методики проведения экскурсий; В 2.2 Владеть навыками выбора приемов информационно-экскурсионной работы	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	УК-2.3. Определяет ожидаемые результаты решения выделенных задач	У 2.3 Уметь осуществлять контроль предоставления экскурсионных услуг; 3 2.3 Знать нормативные документы организаций сферы туризма, устанавливающие правила проведения экскурсий; В 2.3 Владеть навыками подготовки текста экскурсии и составление методической разработки	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	УК-2.4. Публично представляет результаты решения конкретной задачи проекта	У 2.4 Уметь использовать методические приемы показа и рассказа во время проведения экскурсии; 3 2.4 Знать принципы организации и методики проведения экскурсий; В 2.4 Владеть навыками выбора приемов информационно-экскурсионной работы	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
ОПК ОС-9. Способен осуществлять эффективную инновационную и предприниматель	ОПК-ОС 9.1 Применяет для решения задач профессиональной деятельности современные технические средства и информационные технологии	У 8.1 Уметь Выбирать правильные направления продвижения экскурсионных программ потребителя; 3 8.1 Знать методы обработки информации с использованием	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания

кую деятельность в избранной сфере профессиональной деятельности		современных технических средств коммуникации и связи, компьютеров; В 8.1 Владеть навыками комплектования «портфеля экскурсовода»	
	ОПК-ОС 9.2 Определяет требования к информационной системе организации	У 8.2 Уметь использовать «портфель экскурсовода»; З 8.2 Знать современные информационные технологии в сфере туризма; В 8.2 Владеть навыками выбора приемов информационно-экскурсионной работы	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания

### 3. Структура и содержание дисциплины

#### 3.1 Трудоемкость дисциплины

	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
<b>Общая трудоемкость</b>		2 ЗЕТ
<b>Часов по учебному плану</b>		72
<b>в том числе</b>		
<b>аудиторные занятия (контактная работа):</b>		7
- занятия лекционного типа		2
- занятия семинарского типа		4
- текущие консультации		1
<b>самостоятельная работа</b>		61
<b>Промежуточная аттестация – зачёт</b>		4

#### 3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)		в том числе											
			Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы										Самостоятельная работа обучающегося, часы	
	из них													
	Занятия лекционного типа		Занятия семинарского типа		Занятия лабораторного типа		Всего		Очно-заочная		Заочная			
Очно-заочная	Заочная	Очно-заочная	Заочная	Очно-заочная	Заочная	Очно-заочная	Заочная	Очно-заочная	Заочная	Очно-заочная	Заочная			
1. Туризм и туристская деятельность как объект проектирования		17		0,5		1					1,5			15
2. Туристские продукты и услуги: основы проектирования		17		0,5		1					1,5			15
3. Проектная деятельность предприятий туристской сферы. Типы туристских проектов		17		0,5		1					1,5			15
4. Особенности		16		0,5		1					1,5			16

составления проектов в туризме. Инструменты проектной деятельности в туризме																		
Текущие консультации			1															
Итого			68		2			4						6				61
Промежуточная аттестация – зачет			4															
Итого			72		2			4						6				61

Практические занятия (семинарские занятия) организуются, в том числе в форме практической подготовки, которая предусматривает участие обучающихся в выполнении отдельных элементов работ, связанных с будущей профессиональной деятельностью.

Практическая подготовка предусматривает решение прикладной задачи-кейса по профилю профессиональной деятельности и направленности образовательной программы.

На проведение практических занятий (семинарских занятий) в форме практической подготовки отводится 4 часа.

Практическая подготовка направлена на формирование и развитие:

- практических навыков в соответствии с профилем ОП: управление внутрифирменными процессами в туристской организации, в том числе по формированию и использованию материально-технических и трудовых ресурсов; организация и планирование материально-технического обеспечения предприятия туриндустрии;
- компетенций: ОПК ОС-8.

Текущий контроль успеваемости реализуется в рамках занятий семинарского типа. Промежуточная аттестация проходит в традиционных формах (зачет).

#### **4. Учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающихся**

Самостоятельная работа студентов направлена на самостоятельное изучение отдельных тем рабочей программы. Цель самостоятельной работы – подготовка современного компетентного специалиста и формирование способностей и навыков к непрерывному самообразованию и профессиональному совершенствованию.

Вся система индивидуальной самостоятельной работы должна быть подчинена усвоению понятийного аппарата, поскольку одной из важнейших задач подготовки современного грамотного специалиста является овладение и грамотное применение профессиональной терминологии.

Особое место отводится самостоятельной проработке студентами отдельных разделов и тем по изучаемой дисциплине. Изучение вопросов очередной темы требует глубокого усвоения теоретических основ, проблемных аспектов темы и анализа фактического материала.

Изучение рекомендованной литературы следует начинать с учебников и учебных пособий, затем переходить к научным монографиям и материалам периодических изданий.

При подготовке к практическому занятию необходимо помнить, что данная дисциплина тесно связана с ранее изучаемыми дисциплинами. На семинарских занятиях студент должен уметь последовательно излагать свои мысли и аргументировано их отстаивать. Для достижения этой цели необходимо:

- 1) ознакомиться с соответствующей темой программы изучаемой дисциплины;
- 2) осмыслить круг изучаемых вопросов и логику их рассмотрения;
- 3) изучить рекомендованную литературу по данной теме;
- 4) тщательно изучить лекционный материал;
- 5) ознакомиться с вопросами очередного семинарского занятия.

Итоговой формой контроля успеваемости студентов по учебной дисциплине является зачет. В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к зачету по данной дисциплине, а также использовать в процессе обучения программу, другие методические материалы, разработанные кафедрой по данной дисциплине. Это позволит в

процессе изучения тем сформировать более правильное и обобщенное видение студентом существа того или иного вопроса.

### Примеры заданий для самостоятельной работы

Тема 1. Туризм и туристская деятельность как объект проектирования

1. Дайте собственное определение понятия «проект».
2. Как вы думаете, проектирование маршрута экскурсии – это скорее техническое или гуманитарное проектирование?
3. В чем особенность туризма и туристической деятельности как объекта проектирования?

Тема 2. Туристские продукты и услуги: основы проектирования

1. Какие факторы оказывают влияние на развитие туристского рынка?
2. Выделите основные тенденции формирования мирового туристского рынка.

Тема 3. Проектная деятельность предприятий туристской сферы. Типы туристских проектов

1. Оцените современную конъюнктуру туристского рынка РФ и любого регионального туристского рынка.
2. Какие сегменты туристского рынка наименее уязвимы, а какие более уязвимы под воздействием мирового финансового кризиса?

Контрольные вопросы и задания для проведения текущего контроля и промежуточной аттестации по итогам освоения дисциплины приведены в п. 5.2.

## 5. Фонд оценочных средств для промежуточной аттестации по дисциплине (модулю), включающий:

### 5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатора достижения компетенций)	Шкала оценивания сформированности компетенций						
	плохо	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	очень хорошо	отлично	превосходно
Знания	Отсутствие знаний теоретического материала. Невозможность оценить полноту знаний вследствие отказа обучающегося от ответа	Уровень знаний ниже минимальных требований. Имели место грубые ошибки.	Минимально допустимый уровень знаний. Допущено много негрубых ошибок.	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено несколько негрубых ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки. Допущено незначительных ошибок	Уровень знаний в объеме, соответствующем программе подготовки, без ошибок	Уровень знаний в объеме, превышающем программу подготовки
Умения	Отсутствие минимальных умений. Невозможность оценить наличие умений вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы основные умения. Имели место грубые ошибки	Продemonстрированы основные умения. Решены типовые задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания но не в полном объеме	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи с негрубыми ошибками. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме, но некоторые с недочетами.	Продemonстрированы все основные умения, решены все основные задачи с отдельными незначительными недочетами, выполнены все задания в полном объеме.	Продemonстрированы все основные умения. Решены все основные задачи. Выполнены все задания, в полном объеме без недочетов
Навыки	Отсутствие владения материалом. Невозможность оценить наличие навыков вследствие отказа обучающегося от ответа	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач с некоторыми недочетами	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрированы навыки при решении нестандартных задач без ошибок и недочетов.	Продemonстрирован творческий подход к решению нестандартных задач

## Шкала оценки при промежуточной аттестации

<b>Уровень подготовки</b>	
Превосходно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «превосходно»
Отлично	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «отлично», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «отлично»
Очень хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «очень хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «очень хорошо»
Хорошо	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «хорошо», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «хорошо»
Удовлетворительно	Все компетенции (части компетенций), на формирование которых направлена дисциплина, сформированы на уровне не ниже «удовлетворительно», при этом хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «удовлетворительно»
Неудовлетворительно	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «неудовлетворительно», ни одна из компетенций не сформирована на уровне «плохо»
Плохо	Хотя бы одна компетенция сформирована на уровне «плохо»

### 5.2 Типовые контрольные задания или иные материалы, необходимые для оценки результатов обучения.

#### 5.2.1 Контрольные вопросы

Вопросы	Код формируемой компетенции
1. Понятие, цели и задачи проекта. Особенности туристских проектов. Структура проекта и ее основные составляющие.	УК-2
2. Параметры успешного управления туристскими проектами. Нормируемые характеристики туристской услуги.	УК-2
3. Структуры управления туристскими проектами. Преимущества и недостатки структур управления.	ОПК ОС-9
4. Роль и функции основных членов команды проекта. Мотивация членов команды при реализации проекта.	УК-2
5. Управление конфликтами на всех стадиях проектирования. Управление конфликтной ситуацией и способы ее разрешения.	ОПК ОС-9
6. Особенности управления туристскими проектами на стадии разработки. Календарный план.	УК-2
7. Этапы составления бизнес-плана туристского проекта.	УК-2
8. Экспертиза актуальности и реализуемости проекта, оценка жизнеспособности проекта, его экономическая и социальная эффективность.	ОПК ОС-9
9. Назначение и задачи контроля. Мониторинг. Виды и методы контроля по показателям проекта. Технологические документы.	УК-2
10. Управление изменениями, влияющими на успешное выполнение проекта. Виды и источники изменений.	ОПК ОС-9

11. Формы продвижения проекта на уровне туристского предприятия/города/региона/страны.	ОПК ОС-9
12. Управление рисками: классификация рисков в ходе выполнения проекта, анализ и методы снижения рисков.	ОПК ОС-9
13. Основные составляющие концепции управления качеством проекта. Учет и анализ затрат. Контроль качества проекта: виды и методы.	УК-2
14. Правовое обеспечение проекта. Управление выполнением гарантийных обязательств.	УК-2
15. Анализ проекта. Представление проекта на утверждение.	ОПК ОС-9
16. Понятие и актуальность презентации туристского проекта. Цели и структура презентации. Участники – их роль и функции. Технология организации презентации.	ОПК ОС-9
17. Стратегии финансирования туристских проектов и программ. Бюджетные и внебюджетные источники финансирования. Условия получения средств. Особенности формирования бюджета проекта.	УК-2
18. Методы и приемы подготовки заявок на финансирование туристского проекта. Структура заявки, основные разделы. Экспертиза заявок.	ОПК ОС-9
19. Методика организации и проектирования туров	ОПК ОС-9
20. Проектирование лечебно-оздоровительных туров	УК-2
21. Проектирование горнолыжных туров	УК-2
22. Проектирование приключенческих туров	УК-2
23. Проектирование охотничьих и рыболовных туров	УК-2
24. Проектирование экологических туров	УК-2
25. Проектирование культурно-познавательных туров	УК-2
26. Проектирование религиозных туров	УК-2
27. Проектирование этнографических туров	УК-2
28. Проектирование спортивно-зрелищных туров	УК-2

### 5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций УК-2, ОПК ОС-9

1. Инвестиционный проект – это:

- а) экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях
- б) инвестиционная акция, предусматривающая вложение определенного количества ресурсов для получения запланированного результата
- в) обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно-сметная документация
- г) обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений

2. Основные задачи проекта:

- а) ликвидация планово-распределительной системы, основанной на волевом администрировании
- б) рассчитать смету и бюджет проекта
- в) планировать и учитывать риски
- г) выявить структуру проекта

3. Что входит подсистему управления проекта?

- а) управление человеческими ресурсами
- б) ограниченность ресурсов
- в) качество исполнения
- г) конструктивное управление

4. Основные причины появления проектов:

- а) формирование инвестиционных ресурсов
- б) инициатива предпринимателей

- в) обеспечение бюджетных ограничений
  - г) создание нового продукта
5. Сложные проекты – это...
- а) программы, которые планируют стратегию и цель проекта
  - б) проект, который реализуется на предприятиях по производству
  - в) технические, организационные или ресурсных задач, решение которых предполагает нетрадиционные подходы
  - г) программы, которые планируют стратегию и цель проекта.
6. Инвестиционный проект требует:
- а) применения новых технологий;
  - б) вложения капитала;
  - в) экономических преобразований.
6. Составляющей бизнес-плана является:
- а) предисловие;
  - б) основная часть;
  - в) маркетинговый раздел.
7. Территориальные единицы, состоящие из взаимосвязанных элементов, способствующих их рекреационному освоению, в рамках туристского проектирования называют:
- а) территориальными рекреационными системами
  - б) таксонами
  - в) федеративными республиками
  - г) рекреационными районами
  - д) особо охраняемыми рекреационными зонами.
8. Экзогенными в проектировании называют факторы:
- а) внешние
  - б) внутренние
  - в) малозначимые
  - г) крайне важные
  - д) наиболее актуальные
9. При туристском проектировании ресурсы, созданные руками человека, называют:
- а) социокультурными
  - б) архитектурными
  - в) антропогенными
  - г) культурно-массовыми
  - д) антропоморфными
10. Основная цель проектирования:
- а) эффективное управление предприятием;
  - б) обеспечение пропорционального и динамичного развития в будущем;
  - в) организация производства.

### **5.2.3. Типовые задания/задачи для оценки сформированности компетенции УК-2, ОПК ОС-**

#### **9**

#### **Пример практического задания**

*Задание для оценки сформированности умений компетенции УК-2*

Санаторий «Старица» расположен на живописном берегу реки Старица, в Рязанской области, в 200 км от Москвы. В 1990-х годах санаторий был ведомственным, сюда приезжала отдохнуть и подлечиться «нефтегазовая элита» – сотрудники всех уровней местного нефтеперерабатывающего завода. Отсюда и внутреннее богатое убранство – хрустальные люстры, ковры, дорогие мебельные гарнитуры. К началу 2000-х годов санаторий был приватизирован и продан частным лицам. И первое время среди клиентов по-прежнему преобладали работники нефтеперерабатывающего завода, их доля в общей массе отдыхающих составляла около 70%. Однако со временем, оказавшись вне корпоративного контура, санаторий постепенно терял клиентскую базу. Дополнительных мер по наращиванию заказов

со стороны корпоративного сектора новые собственники не предпринимали, упор сделали на развлекательной составляющей: ресторан, выезд на природу, короткие туры. Кроме того, накануне кризиса 2008 года, отрезав часть территории, владельцы санатория затеяли на ней строительство жилья, превратившееся в долгострой. Под строительство и капитальный ремонт номерного фонда санатория был взят кредит. Оказавшись не в состоянии его погасить, владельцы за долги отдали (по отступному соглашению) санаторий банку. С проблемным и непрофильным активом, в отсутствие стратегического инвестора, готового инвестировать в развитие и окупить инвестиции в горизонте пяти лет, пришлось разбираться финансовой организации. Но отсутствие постоянных корпоративных заказчиков уже привело к снижению потока клиентов и доходности, которая в 2012 году приблизилась к нулевой отметке. Фактически, при безубыточной операционной деятельности (безубыточность оказалась на уровне показателя загрузки номерного фонда = 0,55), но с учетом финансовой ситуации и кредитных обязательств, санаторий уже был в минусе. Предстоял тщательный анализ текущей деятельности санатория, выбор оптимального варианта решения проблемы и разработка плана «спасения» бизнеса.

Одним из преимуществ санатория можно было бы назвать его расположение – курортная зона в живописном Мещерском крае (сосновый бор и несудоходная река граничат с территорией санатория). Однако, здесь же, по соседству со «Старицей», расположены еще три подобных санатория общего профиля. Выгодно отличает «Старицу» от конкурентов его хороший номерной фонд, в котором совсем недавно завершился качественный ремонт. К услугам клиентов представлены номера шести уровней комфортности, при этом номера Полулюкс и Люкс по площади в два-три раза превышают площадь стандартных номеров. Во всех номерах (всего 81 номер) в наличии не только уютная обстановка и современная техника, но и кондиционеры, и современные душевые кабины, а в номерах повышенной комфортности – ванны-джакузи. К тому же все отдыхающие могут воспользоваться бассейном (25 м) с водопадом. Однако стоимость отдыха в санатории достаточно высока: цена размещения в стандартном номере в 2012 году составляла 2200 руб. в сутки. И при выборе места отдыха потенциальные клиенты предпочитали покупать путевки в Турцию или Египет, где даже с учетом авиа-перелета курортный отдых обходился дешевле. А в качестве альтернативного, но бюджетного санаторного отдыха – выбирали не Рязанскую область, а Белоруссию, примерно с тем же набором опций, только при меньшей стоимости. С другой стороны, цены «Старицы» выгодно отличаются от санаториев Подмосковья, и в отличие от Турции и Египта – здесь действительно лечат.

Текущие (на тот момент) тенденции развития санаторно-курортного отдыха свидетельствовали, что примерно 40% туристов, путешествующих в целях получения медицинского обслуживания, ищут более прогрессивные технологии, а 32% – лучшую систему здравоохранения. Почти 15% стремятся найти более оперативные методы лечения, и только для 9% из них основной задачей становится поиск наименее дорогих медицинских услуг. Уровень санаторно-курортного лечения также нельзя считать «козырной картой» «Старицы». У санатория есть все необходимые лицензии на осуществление различных видов санаторной и медицинской деятельности. Однако, по сути, «Старица» не имеет ярко выраженного и передового медицинского профиля, а в отдельных видах деятельности есть преимущества у других санаториев: минеральные воды для лечения органов пищеварения – КМВ; оборудование по профилю сердечно-сосудистой системы – «Сосновый бор» (Рязань); мощный СПА-центр – «Солотча» (Рязань). Для усиления медицинского профиля (догнать конкурентов или выделиться по отдельным методикам и нозологиям) некоторым кабинетам не хватает оборудования. Так, например, стоимость желаемого дополнительного оборудования составляет: 400–540 тыс. руб. для «выравнивания» уровня по направлению заболеваний сердечно-сосудистой системы; 1,5-2 млн. руб. для редкой методики лечения заболеваний опорно-двигательного аппарата. Анализ структуры продаж санатория показал, что преимущественно путевки в «Старицу» приобретались жителями Москвы и МО – около 40%, жители Рязани и Рязанской области среди постояльцев занимали около 30%, прочие отдыхающие приезжали из Тульской, Тамбовской и Липецкой областей. Доля других

регионов была незначительной. Продолжительность отдыха на 1-4 дня и 8-14 дней составляла по 40%, на 4-7 дней – 17%, 15-21 день – всего 4%. При этом более 43% путевок приобретались постояльцам санатория (преимущественно пенсионерам) их родственниками. Примерно 30% отдыхающих приобретали путевки для себя, 18% - составляли организации, чуть более 6% - турагентства. Коэффициент загрузки по году, в среднем, составил около 0,53 (лучший отраслевой показатель 0,91 демонстрировали санатории Кавказских минеральных вод в «докризисные» времена) и только в августе 2012 года загрузка номерного фонда в среднем составила 69%. В связи с небольшим номерным фондом обеспечить хорошие экономические показатели за счет массового (и недорогого) потока отдыхающих в «Старицу» было бы крайне сложно. С точки зрения экономики, предприятия этой сферы с небольшим номерным фондом окупаются гораздо сложнее. К тому же, в структуре расходов санатория доля постоянных издержек довольно высока и составляет около 80%, при этом более половины из них – это расходы на оплату труда обслуживающего и медицинского персонала. Кроме того, санаторий имеет свой автопарк и гаражное депо на четыре бокса и несет немалые расходы на содержание автотранспорта.

К моменту принятия решения относительно дальнейшей судьбы «Старицы» наиболее очевидных и не обязательно лучших вариантов развития ситуации было несколько.

1) Привлечение в санаторий отдыхающих по путевкам ОФМС. Но их стоимость составляет 900 руб. за сутки, и этот вариант больше подходит для санаториев от 500 мест и более. К тому же смешивать в санатории с «дорогим» номерным фондом разные категории отдыхающих, способных заплатить за проживание более 2000 руб., и тех же обладателей путевок ОФМС было бы крайне нежелательно.

2) Перепрофилировать санаторий, убрав медицинскую часть и значительно сократив постоянные расходы, и сделать из него обычный дом отдыха. По соседству есть пансионат с лечением, который более активно и удачно привлекает на отдых и развлекательные программы.

3) Найти уникальный, отличный от других медицинский или клиентский профиль. Например, сделать санаторий излюбленным местом для семей с часто болеющими детьми или сделать местом реабилитации московских пациентов из пластической хирургии? Впрочем, последний вариант потребует значительного времени, т.к. прямых и эффективных контактов нет, а попытка привлечь известного специалиста с именной программой выявила ряд серьезных проблем в организации, инфраструктуре и сроках реализации.

*Вопросы и задания:*

1. Какой вариант или сочетание нескольких решений, а может быть, и другое решение, представляется оптимальным для санатория? Обоснуйте ваш выбор решения.

### **Пример практического задания**

*Задание для оценки сформированности знаний компетенции ОПК ОС-9*

Музей предпринимателей, меценатов и благотворителей имеет набор проблем, свойственный многим российским компаниям, страдающим от нехватки клиентов и финансов:

1) Компании часто, увязывая в ежедневных проблемах, просто не спрашивают себя, а как же будет расти рынок, на который они вышли, в ближайшие пару лет;

2) При выведении цены продукции не анализируются причины, по которым у конкурентов цена на аналогичную услугу и товар оказывается ниже или выше;

3) Маленькие предприятия открывают либо слишком много вакансий, либо слишком мало;

4) Неправильно или вообще не используется модель аутсорсинга;

5) В плане маркетинга уделяется слишком мало внимания качеству ресурсов (например, сайт, мобильная версия сайта), через которые непосредственно происходит связь с потребителем, клиентами;

6) Компании, особенно начинающие, не умеют искать инвесторов и общаться с ними. Просят слишком мало или слишком много денег, не делая предварительно финансового анализа и не составляя сметы;

7) Иногда предприниматель просто не определился с ролью своей фирмы. Это одна из основных причин неудачи – проблема позиционирования себя на рынке.

Вот и у музея все ошибки менеджмента налицо: вроде бы, основная целевая аудитория музея – люди, занимающиеся бизнесом, студенты – историки и экономисты, но в то же время половина мероприятий рассчитана на детей, а часы работы (с 13.00 до 18.00) позволяют посещать экспозицию только школьникам. Так называемый контент: экспозиция музея – оригинальная и неповторимая, но как все это продемонстрировать, музей до конца не выяснил. Также не определилось предприятие со своей ролью на рынке: каким музеем вы хотите стать... В итоге – нехватка клиентов, финансовые трудности.

*Вопросы и задания:*

1. Разработайте план вывода музея из кризиса, чтобы музей стал самокупаемым и расширил аудиторию; нашел новых партнеров; стал модным местом.
2. Разработайте план вывода музея из кризиса, чтобы музей нашел новых партнеров и стал модным местом.

#### **5.2.4 Темы курсовых работ**

Курсовые работы по дисциплине согласно учебному плану не предусмотрены.

### **6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины**

#### **а) основная литература**

1. Боголюбов В.С. Туристско-рекреационное проектирование. Оценка инвестиций: учебник и практикум для вузов / В.С. Боголюбов, С.А. Быстров, С.А. Боголюбова. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 256 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06549-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/470855>
2. Морозов М.А. Экономика организации туризма: учебник для вузов / М.А. Морозов, Н.С. Морозова. – 5-е изд., испр. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2020. – 291 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07403-1. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/454343>

#### **б) дополнительная литература**

1. Джанджугазова Е.А. Туристско-рекреационное проектирование: учебное пособие для вузов / Е.А. Джанджугазова. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 257 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-13120-8. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/476533>
2. Феденева И.Н. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие для вузов / И.Н. Феденева, В.П. Нехорошков, Л.К. Комарова; ответственный редактор В.П. Нехорошков. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 205 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-06479-7. – Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/471501>

#### **в) программное обеспечение и Интернет-ресурсы**

1. Интернет-журнал «4Р» – 4p.ru
2. Информационно-аналитический портал «Российский рынок» – russianmarket.ru

#### **г) специализированная литература**

1. Журнал «Современные проблемы сервиса и туризма» // Режим доступа: <http://elibrary.ru/contents.asp?titleid=26229>

### **7. Материально-техническое обеспечение дисциплины**

Помещения представляют собой учебные аудитории для проведения учебных занятий, предусмотренных программой, оснащенные оборудованием и техническими средствами

обучения: компьютеры, мультимедийный проектор, экран.

Помещения оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечены доступом в электронную информационно-образовательную среду.

Программа составлена в соответствии с требованиями ОС ВО ННГУ с учетом рекомендаций и ООП ВО по направлению подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма»

Автор  
к.э.н., доцент  
кафедры сервиса и туризма

Н.А. Шимин

Рецензент:  
Зам. генерального директора по персоналу  
ОАО «Пансионат «Буревестник»

Ю.Ю. Семенова

Заведующий кафедрой  
сервиса и туризма  
д.э.н., профессор

М.В. Ефремова