

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

ПЛАНИРОВАНИЕ И ПРОЕКТНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ТУРИЗМЕ

(наименование дисциплины (модуля))

Уровень высшего образования
бакалавриат
(бакалавриат / магистратура / специалитет)

Направление подготовки / специальность
43.03.02 «Туризм»
(указывается код и наименование направления подготовки / специальности)

Направленность образовательной программы
Менеджмент международного и внутреннего туризма
(указывается профиль / магистерская программа / специализация)

Форма обучения
Заочная
(очная / очно-заочная / заочная)

Нижегород
2022 год

1. Место дисциплины в структуре ОПОП

Дисциплина Б1.О.16 «Планирование и проектная деятельность в туризме» относится к обязательной части ООП направления подготовки 43.03.02 «Туризм» профиль «Менеджмент международного и внутреннего туризма» (квалификации «Бакалавр»).

Дисциплина изучается на 3 курсе в 6 семестре (заочная форма обучения).

Целями освоения дисциплины являются:

- приобретение знаний по технологии и организации туристского планирования;
- приобретение знаний по технологии разработки проектов в сфере туризма;
- овладение умениями по составлению планов туристского предприятия, анализу туристского рынка;
- приобретение умений по организации проектной деятельности туристского предприятия;
- овладение новыми технологиями по планированию и 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»; З 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; З 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; З 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; З 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

УК-10. Способен формировать нетерпимое отношение к коррупционному поведению	УК-10.1. Анализирует действующие правовые нормы, обеспечивающие борьбу с коррупцией в различных областях жизнедеятельности, а также способы профилактики коррупции и формирования нетерпимого отношения к ней	У 10.1 Уметь организовывать работу и взаимодействие подразделений; З 10.1 Знать законодательные и иные нормативные правовые акты Российской Федерации, регулирующие деятельность в сфере туризма; В 10.1 Владеть навыками осуществления общего руководства основной, административно-хозяйственной и финансово-экономической деятельностью подразделения	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	УК-10.2. Соблюдает правила общественного взаимодействия на основе нетерпимого отношения к коррупции	У 10.2 Уметь организовывать работу по рациональной организации труда организации; З 10.2 Знать трудовое и гражданское законодательство ; В 10.2 Владеть навыками обеспечения реализации проектов в соответствии с утвержденной стратегией развития организации	
ОПК-2. Способен осуществлять основные функции управления структурными подразделениями объектов туристской сферы	ОПК-2.1 Определяет цели и задачи управления структурными подразделениями объектов туристской сферы	У 2.1 Уметь составлять технологическую карту экскурсии с учетом вида туризма, транспорта, продолжительности и мест остановок, основных тем информационно-экскурсионной деятельности; З 2.1 Знать основы туристской индустрии; В 2.1 Владеть навыками использования «портфеля экскурсовода»	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	ОПК-2.2 Использует основные методы и приемы планирования, организации, мотивации и координации деятельности структурных подразделений и отдельных сотрудников объектов туристской сферы	У 2.2 Уметь организовывать передвижение экскурсантов от транспорта к объекту, от объекта к транспорту; З 2.2 Знать принципы организации и методики проведения экскурсий; В 2.2 Владеть навыками определения методических приемов	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
	ОПК-2.3 Осуществляет контроль деятельности структурных подразделений объектов туристской сферы	У 2.3 Уметь корректировать экскурсионную программу в связи с непредвиденными обстоятельствами; З 2.3 Знать основы экономики и управления, организации труда; В 2.3 Владеть навыками комплектования «портфеля экскурсовода»	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания
ОПК-8 Способен понимать принципы работы современных информационных технологий и использовать их для решения задач профессиональной деятельности	ОПК-8.1. Применяет для решения задач профессиональной деятельности современные технические средства и информационные технологии	У 8.1 Уметь пользоваться специализированным программным обеспечением по экскурсионной деятельности З 8.1 Знать современные информационные технологии в сфере туризма В 8.1 Владеть навыками оформления экскурсионной документации	Коллоквиум Кейс-задачи Разноуровневые задачи и задания

	ОПК-8.2. Определяет требования к информационной системе организации	У 8.2 Уметь организовывать работу и взаимодействие подразделений З 8.2 Знать специализацию и особенности структуры организации В 8.2 Владеть навыками организации работы по выявлению и анализу проблем в работе, рассмотрению замечаний и предложений клиентов, управлению и разрешению конфликтных ситуаций	
--	---	---	--

3. Структура и содержание дисциплины

3.1 Трудоемкость дисциплины

	очно-заочная форма обучения	заочная форма обучения
Общая трудоемкость		4 ЗЕТ
Часов по учебному плану		144
в том числе		
аудиторные занятия (контактная работа):		19
- занятия лекционного типа		6
- занятия семинарского типа		10
- текущие консультации		3
самостоятельная работа		116
Промежуточная аттестация – экзамен		9

3.2. Содержание дисциплины

Наименование и краткое содержание разделов и тем дисциплины	Всего (часы)			в том числе												Самостоятельная работа обучающегося, часы		
				Контактная работа (работа во взаимодействии с преподавателем), часы														
				из них														
	Занятия лекционного типа			Занятия семинарского типа			Занятия лабораторного типа			Всего								
			Заочная		Очно-заочная	Заочная		Очно-заочная	Заочная		Очно-заочная	Заочная		Очно-заочная	Заочная		Очно-заочная	Заочная
1.Сущность и функции планирования. Виды планов			26			1			2						3			23
2.Уровни планирования. Особенности планирования в туризме			26			1			2						3			23
3. Этапы туристского планирования, их характеристика. Организация деятельности по планированию в туризме			26			1			2						3			23
4.Проектная деятельность предприятий туристской			26			1			2						3			23

сферы. Типы туристских проектов																	
5.Особенности составления проектов в туризме. Инструменты проектной деятельности в туризме			28			2			2						4		24
Текущие консультации			3														
Итого			135			6			10						16		116
Промежуточная аттестация – экзамен			9														
Итого			144			6			10						16		116

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 6 часов.

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-2.

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

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 экзамен. В начале семестра рекомендуется внимательно изучить перечень вопросов к экзамену 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. Сущность и функции планирования. Виды планов

1. Принципы и стадии планирования
2. Стратегическое и тактическое планирование

Тема 2. Уровни планирования. Особенности планирования в туризме

1. Туристское пространство и его типы. Туристские ресурсы.
2. Уровни туристского планирования и их характеристика

Тема 3. Этапы туристского планирования, их характеристика. Организация деятельности по планированию в туризме

1. Стратегии развития туристских центров
2. Внешние и внутренние факторы туристского окружения

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

Для обеспечения самостоятельной работы обучающихся используется электронный курс «Планирование и проектная деятельность в туризме» (<https://e-learning.unn.ru/course/view.php?id=4457>), созданный в системе электронного обучения ННГУ – <https://e-learning.unn.ru>

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

5.1. Описание шкал оценивания результатов обучения по дисциплине

Уровень сформированности компетенций (индикатор 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 несколько 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	При решении стандартных задач не продемонстрированы базовые навыки. Имели место грубые ошибки	Имеется минимальный набор навыков для решения стандартных задач некоторыми	Продemonстрированы базовые навыки при решении стандартных задач 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

	обучающегося от ответа		недочетами				
--	---------------------------	--	------------	--	--	--	--

Шкала оценки при промежуточной аттестации

Уровень подготовки	
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. План: понятие, объекты внутрифирменного планирования.	УК-2
2. Виды внутрифирменного планирования, их особенности.	УК-2
3. Стратегическое планирование: понятие, различия с тактическим планированием.	ОПК-2
4. Тактическое планирование: понятие, различия со стратегическим планированием.	ОПК-2
5. Основные этапы планирования и их характеристика.	УК-2
6. Туристское планирование: типы туристских пространств, пропускной потенциал территории, типы туристских ресурсов.	УК-2
7. Принципы устойчивого развития туризма. Последствия недостаточного уровня планирования туризма.	УК-10
8. Цели и составляющие туристского планирования на различных уровнях.	ОПК-2
9. Основные этапы процесса туристского планирования.	ОПК-2
10. Стратегическое планирование сферы туризма: преимущества, принципы.	ОПК-2
11. Стратегическое планирование сферы туризма: структура, основные этапы.	ОПК-2

12. Стратегический анализ сферы туризма: факторы внешнего (дальнего) окружения.	УК-2
13. Стратегический анализ сферы туризма: факторы непосредственного (ближнего) окружения.	УК-10
14. Цели стратегического развития сферы туризма, основные целевые показатели туристского развития.	УК-10
15. Типы базовых стратегий развития туризма, их характеристика.	ОПК-2
16. Основные требования к разработке стратегии развития туризма.	УК-2
17. Факторы, определяющие условия развития рекреации и туризма в дестинациях	УК-2
18. Цели и задачи территориального планирования различных дестинаций	ОПК-2
19. Этапы территориального планирования дестинаций	УК-2
20. Оценка ресурсов природоориентированных и культурных видов туризма	УК-10
21. Оценка рекреационных потребностей населения в различных видах кратковременного и длительного отдыха	УК-2
22. Курортно-рекреационный район. Установление границ курортно-рекреационного района	УК-2
23. Курортно-рекреационные ресурсы, нормы их эксплуатации и емкость курортно-рекреационных комплексов	УК-10
24. Особенности проектирования курортно-рекреационных районов в различных природных условиях	УК-2
25. Формирование комфортных рекреационных комплексов в различных ландшафтно-климатических условиях	УК-2
26. Методика организации и проектирования туров	ОПК-8
27. Проектирование лечебно-оздоровительных туров	ОПК-8
28. Проектирование горнолыжных туров	ОПК-8
29. Проектирование приключенческих туров	ОПК-8
30. Проектирование охотничьих и рыболовных туров	ОПК-8
31. Проектирование экологических туров	ОПК-8
32. Проектирование культурно-познавательных туров	ОПК-8
33. Проектирование религиозных туров	ОПК-8
34. Проектирование этнографических туров	ОПК-8
35. Проектирование спортивно-зрелищных туров	ОПК-8

5.2.2. Типовые тестовые задания для оценки сформированности компетенций УК-2, УК-10, ОПК-2, ОПК-8

1. Планирование – это:
 - а) совокупность знаний о закономерностях развития различных хозяйственных систем в будущем;
 - б) исследование рынка;
 - в) достижение поставленных целей
2. Методология планирования – это:
 - а) приемы исследования;
 - б) совокупность теоретических выводов, общих закономерностей, научных принципов разработки планов;
 - в) выбор ориентации планирования.
3. Проект – это:
 - а) непрерывный процесс планирования деятельности;
 - б) определенный план действий, обусловленный конкретными целями, определяющие способ его решения;

- в) программа развития регионов.
- 4. Инвестиционный проект требует:
 - а) применения новых технологий;
 - б) вложения капитала;
 - в) экономических преобразований.
- 5. Для исследования выбирается фокус-группа, состоящая из:
 - а) 100-150 участников;
 - б) 10-25 участников;
 - в) 8-10 участников.
- 6. Стратегическое планирование выполняет:
 - а) руководитель подразделения;
 - б) руководитель учреждения;
 - в) менеджер направления.
- 7. Если объектом планирования выбрана туристическая фирма как элемент туристической отрасли страны, то применяется:
 - а) стратегическое планирование;
 - б) нормативное планирование;
 - в) тактическое планирование.
- 8. Когда объектом планирования является производственный процесс, то применяется планирование:
 - а) оперативное;
 - б) тактическое;
 - в) стратегическое.
- 9. Составляющей бизнес-плана является:
 - а) предисловие;
 - б) основная часть;
 - в) маркетинговый раздел.
- 10. Основная цель планирования:
 - 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, УК-10, ОПК-2, ОПК-8

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-2, ОПК-8

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 демонстрировать, 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 самоокупаемым 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

1. Стратегическое планирование на туристском предприятии.
2. Тактическое планирование на туристском предприятии.
3. Устойчивое развитие туризма как разновидность туристского планирования.
4. Базовые стратегии развития туризма: виды, требования, особенности.
5. Разработка бизнес-плана с целью открытия туристского агентства.
6. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью развития нового направления.
7. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью повышения конкурентоспособности.
8. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью привлечения капитала в развитие лечебно-оздоровительных услуг.
9. Разработка бизнес-плана фирмы с целью расширения сферы деятельности.
10. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью увеличения объема продаж.
11. Разработка бизнес-плана турфирмы с целью внедрения нового туристского маршрута.
12. Разработка бизнес-плана с целью открытия (строительства) гостиничного предприятия.
13. Разработка бизнес-плана гостиничного предприятия с целью расширения сферы деятельности.
14. Разработка бизнес-плана предприятия гостиничного бизнеса с целью внедрения новой услуги.
15. Разработка бизнес-плана гостиничного предприятия с целью повышения конкурентоспособности.
16. Разработка бизнес-плана с целью открытия предприятия ресторанного бизнеса.
17. Разработка бизнес-плана предприятия общественного питания с целью расширения сферы деятельности.
18. Разработка бизнес-плана предприятия общественного питания с целью повышения конкурентоспособности.
19. Разработка бизнес-плана предприятия общественного питания с целью расширения спектра услуг.
20. Разработка бизнес-плана предприятия общественного питания с целью внедрения новой услуги.

6. Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины

а) основная литература

1. Скобкин С.С. Менеджмент в туризме: учебник и практикум для вузов / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2021. – 366 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-07713-1. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/472711>
2. Скобкин С.С. Стратегический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма: учебник для вузов / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2021. – 442 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-04473-7. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/472713>

б) дополнительная литература

1. Мотышина М.С. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебник для вузов / М.С. Мотышина, А.С. Большаков, В.И. Михайлов; под редакцией М.С. Мотышиной. –

2-е изд., испр. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2020. – 282 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-10440-0. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/456053>

2. Скобкин С.С. Экономика предприятия в индустрии гостеприимства и туризма: учебник и практикум для вузов / С.С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – М: Издательство Юрайт, 2021. – 373 с. – (Высшее образование). – ISBN 978-5-534-09532-6. – Текст: электронный // ЭБС Юрайт [сайт]. – Режим доступа: <https://urait.ru/bcode/472710>

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

Шимин Н.А.

Рецензент (ы)

Заведующий кафедрой

сервиса и туризма

д.э.н., профессор

Ефремова М.В.