

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА И
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ИНСТИТУТ ОТРАСЛЕВОГО МЕНЕДЖМЕНТА
ФАКУЛЬТЕТ ГОСТИНИЧНОГО И РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА
КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

УТВЕРЖДЕНА

решением кафедры менеджмента в
индустрии гостеприимства

Протокол от «17» мая 2017 г.

№ 9

ПРОГРАММА ПРАКТИКИ
Б2.П.1 Практика по получению профессиональных умений и опыта
профессиональной деятельности

(индекс, наименование практики (научно-исследовательской работы), в соответствии с учебным планом)

направление подготовки (специальность)

38.04.02 Менеджмент

(код, наименование направления подготовки (специальности))

Управление предпринимательской деятельностью в индустрии
гостеприимства

(направленность(и) (профиль(и)/специализация(и))

магистр

(квалификация)

очная

(форма(ы) обучения)

Год набора - 2017

Москва, 2017 г.

Авторы–составители:

к.э.н., доцент, зав. кафедрой

И.В. Гончарова

(ученое звание, ученая степень, должность)

(подпись)

(Ф.И.О.)

к.э.н., доцент, директор программы

Г.Б. Коняшина

(ученое звание, ученая степень, должность)

(подпись)

(Ф.И.О.)

старший преподаватель кафедры

С.К. Миронов

(ученое звание, ученая степень, должность)

(подпись)

(Ф.И.О.)

ПЕРЕСМОТРЕНА И РЕКОМЕНДОВАНА для использования в учебном процессе
кафедрой

Менеджмент в индустрии гостеприимства

(наименование кафедры)

Протокол от «4 » сентября 2017 г. № 1

Менеджмент в индустрии
Заведующий кафедрой гостеприимства

(наименование кафедры)

(подпись)

(Ф.И.О.)

И.В. Гончарова

СОДЕРЖАНИЕ

1. Вид практики, способы и формы её проведения
2. Планируемые результаты практики (исследовательской/научно-исследовательской работы)
3. Объем и место практики (исследовательской/научно-исследовательской работы) в структуре образовательной программы высшего образования (ОП ВО)
4. Содержание практики (исследовательской/научно-исследовательской работы)
5. Формы отчётности по практике (исследовательской/научно-исследовательской работы)
6. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по практике
7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"
 - 7.1.Основная литература
 - 7.2.Дополнительная литература
 - 7.3.Нормативные правовые документы
 - 7.4.Интернет-ресурсы
 - 7.5.Иные источники
8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационно-справочные системы

1. Вид практики, способы и формы её проведения

Вид практики – производственная практика.

Тип практики – практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности: технологическая практика.

Способ проведения практики - стационарная.

Форма проведения практики - рассредоточенная.

2. Планируемые результаты практики (исследовательской/научно-исследовательской работы)

2.1. Практика по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности:

Код компетенции	Наименование компетенции	Код этапа освоения компетенции	Наименование этапа освоения компетенции
ДПК-12	Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия	ДПК-12.1.2	Способность к разработке и реализации стратегии развития предприятия

2.2. В результате прохождения практики у студентов должны быть сформированы:

ОТФ/ТФ (при наличии профстандарта)	Код этапа освоения компетенции	Планируемые результаты обучения при прохождении практик
Профессиональный стандарт «Руководитель предприятия питания» ОТФ: С7 - Стратегическое управление развитием предприятия питания ТФ: С/02.7 Разработка и реализация стратегии развития предприятия питания С/03.7 Управление проектами и изменениями на предприятии питания Профессиональный стандарт «Руководитель/управляющий гостиничного комплекса/сети гостиниц» ОТФ:	ДПК-12.1.2	на уровне знаний: - основы стратегического менеджмента и маркетинга на предприятии питания, гостиничного комплекса - основы риск-менеджмента и антикризисного управления
		на уровне умений: - находить и оценивать новые рыночные возможности, формулировать бизнес-идеи - формулировать задачи и цели развития предприятия питания, отражающие интересы собственников и заинтересованных сторон - формулировать миссию и цели развития гостиничного комплекса, отражающие интересы собственников, заинтересованных сторон

<p>С7 - Стратегическое управление развитием гостиничного комплекса С/02.7 Разработка и реализация стратегии развития гостиничного комплекса С/03.7 Управление проектами и изменениями в гостиничном комплексе</p>		<p>- владеть методиками разработки корпоративной и функциональных стратегий - выявлять и анализировать основные факторы, определяющие необходимость изменений в стратегии и тактике предприятий питания, гостиничного комплекса</p> <p>На уровне навыков: - выявление потребности в изменениях деятельности предприятия питания, гостиничного комплекса - разработка и принятие управленческих решений по повышению конкурентоспособности и развитию предприятия питания, гостиничного комплекса - реализация стратегии предприятия питания, гостиничного комплекса, а также функциональных стратегий (маркетинговой, финансовой, кадровой), обеспечивающих их устойчивое развитие</p>
---	--	--

3. Объем и место практики (научно-исследовательской, исследовательской, аналитической) в структуре образовательной программы

Общий объем практики по получению профессиональных умений и опыта профессиональной деятельности по учебному плану составляет 216 часов (6 з.е.). С итоговым контролем знаний в форме зачета во 2 семестре 1 курса.

Практика реализуется после изучения дисциплин: Современный стратегический анализ, Теория дизайн-мышления, Методы исследований в менеджменте, Управление потребительским ожиданием, Английский язык в профессиональной деятельности, Инновационное предпринимательство. Практика реализуется совместно с изучением дисциплин: Проектирование и прототипирование продуктов, объектов и сред, Маркетинговые исследования.

Форма промежуточной аттестации: зачет с оценкой.

4. Содержание практики (исследовательской/научно-исследовательской работы)

№ п.п.	Этапы практики	Вид работ
1.	Подготовительный	Выбор объекта исследования. Получение задания на практику. Первичная консультация по его выполнению.
2.	Основной	Подготовка плана работ по разработке "Концепции развития объекта индустрии гостеприимства" .

		Поиск необходимой информации в открытых и закрытых источниках информации: мониторинг электронных и печатных СМИ, поиск и анализ информации открытых и закрытых баз данных, аналитика готовых исследований, анализ государственных и ведомственных статистических данных. Осуществление выбора методик стратегического и ситуационного анализа для оценки новых рыночных возможностей. Формулирование бизнес-идеи. Разработка концепции развития выбранного объекта индустрии гостеприимства.
3.	Заключительный	Подготовка отчетной документации по результатам прохождения практики. Защита отчёта по практике.

5. Формы отчётности по практике (исследовательской/научно-исследовательской работы)

Результаты практики оформляются магистрантом в виде отчета, в который включаются:

- индивидуальное задание на практику, подписанное научным руководителем практики;
- отчет по результатам выполнения индивидуального задания;

Форма отчета по результатам индивидуального задания производственной практики согласовывается с руководителем практики.

Отчет о прохождении магистром практики может содержать следующие разделы:

- цель работы;
- объект и предмет исследования;
- методика получения информации;
- анализ полученных результатов;
- выводы и предложения;
- список использованных источников литературы.

Результаты, полученные в ходе практики, могут быть использованы при подготовке магистерской диссертации.

При оформлении отчета магистрант должен руководствоваться требованиями действующих стандартов к оформлению научных отчетов и списка источников. Отчет представляется как на бумажном, так и на электронном носителе.

Отчет состоит из титульного листа, оглавления, общей части, заключения, списка использованных источников и литературы, индивидуального задания.

Текст отчета предоставляется в печатном виде на листах формата А4. Объем отчета (без учёта отзыва руководителя практики от организации, индивидуального задания практики, научного руководителя дипломной работы) должен быть не менее 20 страниц печатного текста. Текст готовится с использованием текстового редактора Microsoft Word (или аналога) через 1,5 интервала с применением 14 размера шрифта Times New Roman.

6. Материалы текущего контроля успеваемости обучающихся и фонд оценочных средств для проведения промежуточной аттестации по практике

6.1. Формы и методы текущего контроля успеваемости обучающихся и промежуточной аттестации.

6.1.1. В ходе реализации производственной практики используются следующие методы текущего контроля успеваемости обучающихся:

Ход выполнения задания на практику отслеживается в ходе индивидуальных консультаций в соответствии с планом-графиком практики.

№ п.п.	Наименование этапа (периода) практики	Метод текущего контроля
1.	Подготовительный	Опрос с целью уточнения понимания обучающимся цели и задач практики, индивидуального задания
2.	Основной	Регулярный краткий доклад руководителю практики о ходе сбора материала и возможных проблемах
3.	Заключительный	Проверка отчета. Устранение замечаний. Защита отчёта. Ответы на контрольные вопросы.

6.1.2. Промежуточная аттестация проводится в форме отчёта о практике с применением следующих методов (средств):

Письменная – отчёт по практике.

Устная – защита отчёта по практике.

6.2. Материалы текущего контроля успеваемости.

Специальные оценочные средства при проведении текущего контроля успеваемости не применяются.

6.3. Оценочные средства для промежуточной аттестации.

Типовые контрольные вопросы, необходимые для оценки формируемых знаний, умений, навыков и опыта деятельности: Способность оценивать конкурентную среду и разрабатывать маркетинговую стратегию предприятия

1. Сформулируйте бизнес-идею, предложенную в концепции развития. (Формат и концепция ресторана./ Формат и концепция гостиницы).
2. Охарактеризуйте выбранный объект исследования (предприятие питания/гостиничный комплекс). Назовите отличительные черты предложенной бизнес-идеи.
3. Дайте рекомендации по поиску и использованию выбранного помещения для предприятия питания.
4. Дайте анализ конкурентной среды по карте торговой территории выбранного объекта исследования.
5. Сравните основные показатели деятельности предприятий сферы гостеприимства, вошедшие в одну стратегическую группу.
6. Охарактеризуйте основные блоки разработанной концепции развития предприятия сферы гостеприимства по модели КАНВАС.
7. Охарактеризуйте предложенную бизнес-модель.
8. Сформулируйте ваши предложения и рекомендации по составлению меню/разработке гостиничного продукта.

9. Сформулируйте ваши предложения и рекомендации по созданию схемы управления объектом сферы гостеприимства.
10. Сформулируйте предложенные рекомендации по продвижению предприятия сферы гостеприимства.

Шкалы оценивания

Уровень	Критерии	Баллы по 100-балльной системе	Пятибалльная система оценки	Зачтено / Незачтено
Высокий	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме. Проведены дополнительные, сверх индивидуального задания, исследования объекта. Отчет оформлен в соответствии с требованиями	91-100	Отлично	Зачтено
Хороший	Индивидуальное задание выполнено в полном объеме. Отчет оформлен в соответствии с требованиями	71-90	Хорошо	Зачтено
Средний	Индивидуальное задание выполнено не менее, чем на 80 %. Отчет оформлен в соответствии с требованиями	51-70	удовлетворительно	Зачтено
Низкий	Индивидуальное задание не выполнено. Отчет не представлен или оформлен ненадлежащим образом.	50 баллов и ниже	Неудовлетворительно	Не зачтено

Оценка формируется следующим образом:

Показатель	Баллы (максимум)
Содержание отчета	60
Выступление на семинаре по защите отчета, ответы на вопросы	20
Качество оформления отчета	20
Итого:	100

6.4. Методические материалы

Рекомендуемая тематика индивидуальных заданий:

1. Разработка концепции развития гостиницы (средства размещения).
2. Разработка концепции развития предприятия питания (ресторан, кафе, предприятие быстрого обслуживания, бар, предприятие выездного обслуживания и др.)

Рост интереса к гостиничному и ресторанному бизнесу, как среди инвесторов и девелоперов, так и среди частных лиц, желающих попробовать себя в роли владельцев и

управляющих отелями и ресторанами, — характерная черта российского рынка последних лет.

Разработка концепции развития объекта индустрии гостеприимства представляет собой реальную бизнес-ситуацию. Концепция развития объекта гостеприимства – это основополагающий документ, дающий представление о том, нужен ли в предполагаемом месте объект гостеприимства, каким он будет, чтобы быть востребованным, каков должен быть объем номерного фонда, спектр предоставляемых услуг и др.

Отсутствие своевременно созданной концепции приводит к увеличению бюджета, росту операционных расходов, удлинению сроков окупаемости, убыточности проекта. Чтобы предотвратить подобные нежелательные последствия, необходимо уже на первой стадии проекта задумываться о том, что и как строить, на каком ценовом и категорийном уровне, какова должна быть инфраструктура будущего объекта.

Данные элементы должны быть проработаны в документе под названием “Концепция развития объекта индустрии гостеприимства”, который в дальнейшем является основанием для создания бизнес-плана проекта.

На подготовительном этапе магистранты самостоятельно выбирают объект гостеприимства. В качестве объекта индустрии гостеприимства может выступать гостиница различной звёздности, предприятие питания выбранного формата.

На основном этапе магистранты подготавливают план работ по разработке “Концепции развития объекта индустрии гостеприимства”, осуществляют поиск необходимой информации в открытых и закрытых источниках информации, осуществляют выбор методики проведения стратегического и ситуационного анализа для оценки новых рыночных возможностей и поиска бизнес-идеи. Итогом основного этапа прохождения производственной практики является разработка концепции развития выбранного объекта индустрии гостеприимства.

На заключительном этапе прохождения производственной практики магистрант оформляет отчёт по практике.

Отчет по практике состоит из титульного листа, оглавления, основной части, заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

Основная часть отчета по практике должна содержать следующие разделы:

1. В качестве объекта исследования выбрана гостиница

Концепция развития гостиницы

Раздел 1. Резюме проекта.

Основные цели и задачи проекта. Необходимо показать, предполагает ли проект строительство или реконструкцию здания, какая звездность будет у отеля. Особенности управления будущим проектом: привлечение сторонней организации (в т.ч. иностранный оператор), управление силами инвестора /девелопера /застройщика.

Раздел 2. Анализ местоположения будущей гостиницы.

Для того, чтобы четко представлять перспективы объекта недвижимости для целей развития на его базе гостиницы, необходимо рассмотреть и проанализировать такие существенные характеристики, как его местоположение, окружение, состояние (если предполагается реконструкция, а не новое строительство), архитектурно-строительные нормы и социальный контингент района. Итоговая таблица критериев, сформированных по различным направлениям, позволит подвести итог анализу и дать детальное структурированное представление о местоположении отеля со всеми его плюсами и минусами.

Определение целевых сегментов клиентов гостиницы и требуемого уровня качества ее услуг.

Определение целевых сегментов и требуемого уровня в значительной степени зависит от местоположения будущей гостиницы, но в дополнение к этому необходимо максимально широко изучить статистическую информацию, аналитические обзоры рынка, мнения консультантов и представителей компаний, имеющих непосредственное отношение к туризму и гостиничному бизнесу, а также работе с корпоративным сектором рынка, если отель будет нацелен в т.ч. и на эту категорию клиентов. Полученный в итоге профиль будущих клиентов гостиницы позволяет понять сущность и спектр их предпочтений, которые должны быть учтены при грамотном проектировании отеля. Кроме этого, при проектировании гостиницы следует учитывать требования, предъявляемые к выбранной категории качества (звездности) отеля, а также количество и бюджет дополнительных мероприятий, проведение которых позволит увеличить финансовые поступления в периоды низкой клиентской активности и соответственно низкого уровня загрузки отеля.

Определение требуемого уровня качества услуги включает в себя оценку и последующие выводы о том, что должно быть сделано в самом здании и на прилегающей к нему территории, какое техническое оборудование должно быть спроектировано и установлено в отеле (освещение, энергоснабжение, водоснабжение, отопление, лифты, теле и радиовещание, телекоммуникационная связь и проч.). Также необходимо оценить величину и структуру номерного фонда, в т.ч. типы и количество номеров, площадь каждого типа номера, площадь санузла в номере и его основную комплектацию. Кроме того, необходимо на этом этапе понимать объем и количество общественных помещений (в т.ч. ресторана, если таковой предполагается на территории отеля), их функционал и назначение. В заключение стоит сформировать набор услуг, который будет возможно предоставить на базе проектируемого отеля с учетом указанных выше нюансов и ограничений, налагаемых в рамках проекта.

Раздел 3. Маркетинговый анализ рынка

Грамотно проведенный маркетинговый анализ гостиничного рынка позволяет не только получить представление о текущем положении дел в отрасли гостеприимства того или иного региона, но и является одним из существенных аспектов при рассмотрении проектов строительства новых отелей и гостиничных объектов.

Правильная оценка потенциала региона, выявление конъюнктуры спроса и предложения на гостиничные услуги позволяет не только принимать правильные решения относительно строительства того или иного объекта гостеприимства, но и дает возможность собственникам или управляющим действующих отелей оценить свое положение на рынке, изменить маркетинговую стратегию или скорректировать спектр предоставляемых услуг с целью повышения эффективности деятельности собственного объекта гостиничной недвижимости.

Раздел 4. Набор предлагаемых услуг отелем, оснащение отеля.

Получив представление о том, кто будет жить у нас в отеле и что им необходимо предоставить для комфортного проживания, можно переходить к предложению по набору услуг и оснащению создаваемой гостиницы. Здесь необходимо более детально рассмотреть номерной фонд, описать типовые номера каждой предполагаемой категории и их расположение по этажам (поэтажный план). Также необходимо спроектировать оснащение каждого номера предметами мебели, бытовой и аудиовидеотехники, текстиля и декора, средствами связи, аксессуарами и проч. (т.н. затраты на FF&E - Furniture, Fixtures & Equipment, т.е. мебель, аксессуары и оборудование). После номеров и этажных коридоров самое время переходить к «питательным» помещениям будущего отеля.

Раздел 5. Рекомендации в области технологии оказания услуг и тарифной политики по различным точкам доходности отеля.

Номерной фонд – основная и наиболее доходная услуга отеля. В силу значимости этого вида услуг необходимо рассматривать ее более подробно с учетом сезонных колебаний и в привязке к каждой планируемой целевой категории клиентов. Результатом рассмотрения является матрица базовых цен по всем тарифам (Rack, FIT, Corp, Travel), а также показатель ARR (average room rate), revPAR (Revenue per Average Room) и уровень среднегодовой загрузки отеля с учетом его ежегодного изменения. После анализа номерного фонда, можно переходить к анализу структуры питания. Здесь уместно определить вид и состав завтрака; время работы ресторана/кафе; предполагается ли работа исключительно на клиентов гостиницы или также на клиентов с улицы; что будет представлено в лобби баре; каков должен быть уровень цен в мини-барах в номерах и услуги room service и многое другое. Также необходимо рассмотреть порядок ценообразования и перечень услуг бизнес центра и конференц-залов, если таковые предусмотрены в отеле. По аналогии с предыдущим разделом, переходя от клиентов к персоналу, необходимо создать штатное расписание отеля, где будет указан перечень должностей, количество работников и уровень их заработных плат.

Показатель доходности на номер (или RevPAR - revenue per available room) – рассчитывается, как производное средней цены продажи номеров (ADR) и загрузки, то есть это реакция спроса на ценовую политику отеля.

В качестве приложений в отчет по практике могут включаться копии документов (нормативных актов, отчетов и др.), изученных и использованных обучающимся в период прохождения практики.

2. В качестве объекта исследования выбрано предприятие питания.

Концепция развития предприятия питания (ресторана).

Вводная часть – общее описание идеи

Рекомендации по названию ресторана

Посетители ресторана (определение целевой группы посетителей)

Внешнее оформление и дизайн интерьера – рекомендации и требования

Определение направлений меню

Обслуживание (определение уровня и особенностей)

Персонал и зарплаты

Оборудование для кухни (расчет и рекомендации по количеству и составу оборудования)

Мебель и посуда (расчет и рекомендации по количеству и составу)

Дополнительные услуги (бизнес-ланчи, детские игровые комнаты и другие)

Рекламно-маркетинговая стратегия

Финансовый план (экономический прогноз, сроки окупаемости)

Студент допускается к зачету в случае выполнения им индивидуального задания, полученного перед прохождением практики. Зачет проходит в форме публичной защиты отчета по практике.

Защита отчета проходит следующим образом:

Для презентации отчета отводится не более 10 минут, презентация проходит в виде выступления с докладом, сопровождающееся демонстрацией слайдов.

После презентации дается время для ответов на теоретические вопросы или вопросы, возникшие по результатам представленных материалов. На ответы на вопросы отводится 5-7 минут.

7. Учебная литература и ресурсы информационно-телекоммуникационной сети "Интернет"

7.1. Основная литература

1. Баландина Ю.В. Деловой иностранный язык. Business Letters [Электронный ресурс] / Ю.В. Баландина, Ю.А. Сазанович, Н.А. Тишукова. — Электрон. текстовые данные. —

- СПб. : Университет ИТМО, 2016. — 45 с. — 2227-8397. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/66438.html>
2. Григорьев Д.А. Менеджмент [Электронный ресурс]: учебное пособие/ Григорьев Д.А.— Электрон.текстовые данные.— Москва, Саратов: Всероссийский государственный университет юстиции (РПА Минюста России), Ай Пи Эр Медиа, 2016.— 114 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/59252> .— ЭБС «IPRbooks».
 3. Герчикова И.Н. Менеджмент (4-е издание) [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ Герчикова И.Н.— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 511 с.— Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/52505> .— ЭБС «IPRbooks».
 4. Современный стратегический анализ [Электронный ресурс] : учебное пособие / Е.Ю. Кузнецова [и др.]. — Электрон. текстовые данные. — Екатеринбург: Уральский федеральный университет, 2016. — 132 с. — 978-5-7996-1832-2. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68473.html>

7.2. Дополнительная литература

1. Говард Шульц Как чашка за чашкой строилась Starbucks [Электронный ресурс] / Шульц Говард, ДжонсЙенг Дори. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 284 с. — 978-5-9614-5429-1. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/43541.html>
2. Изадор Шарп Философия гостеприимства Four Seasons: Качество, сервис, культура и бренд [Электронный ресурс] : качество, сервис, культура и бренд / Шарп Изадор, Филлипс Алан. — Электрон. текстовые данные. — М. : Альпина Паблишер, 2016. — 368 с. — 978-5-9614-4978-5. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41487.html>
3. Кобяк М.В. Стандартизация и контроль качества гостиничных услуг [Электронный ресурс] : практическое пособие / М.В. Кобяк. — Электрон. текстовые данные. — СПб. : Интермедия, 2014. — 290 с. — 978-5-4383-0029-8. — Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/30214.html>

7.3. Нормативные правовые документы

1. Правила предоставления гостиничных услуг в Российской Федерации Постановление Правительства РФ от 09.10.2015 N 1085 "Об утверждении Правил предоставления "
2. Правила оказания услуг общественного питания Постановление Правительства РФ от 15.08.1997 N 1036 (ред. от 04.10.2012)

7.4. Интернет-ресурсы

1. <http://www.garant.ru/> Справочная правовая система «Гарант».
2. <http://www.consultant.ru/> Справочная правовая система «Консультант Плюс».
3. <http://e.lanbook.com/> – Электронная библиотечная система «Издательство «Лань».
4. <http://www.biblio-online.ru> – Электронная библиотека издательства «Юрайт».
5. <http://www.iprbookshop.ru> - Электронная библиотечная система IPRbooks.
6. aur.ru - Административно-управленческий портал «Менеджмент и маркетинг в бизнесе». Книги, статьи, документы и пр.
7. <http://www.uptp.ru/> - Международный журнал «Проблемы теории и практики управления» -

8. <http://e-library.ranepa.ru> - Электронная библиотека РАНХиГС
9. <http://www.eLibrary.ru> - Электронная библиотека

7.5. Иные источники

1. <http://restoranoff.ru/solutions/solutions/kakie-otchety-i-kak-smotret-sobstvenniku-restorana-dlya-prinyatiya-upravlencheskikh-resheniy/>
2. <http://umhos.ru/statistics/>
3. <http://hotelier.pro/>

8. Материально-техническая база, информационные технологии, программное обеспечение и информационно-справочные системы

Программные продукты Microsoft Office 2016 (Excel, Word, Access, Power Point), программа «Antiplagiat.ru», программа «Project Expert» for Windows, юридическая база КОДЕКС, юридическая база Консультант плюс, юридическая база Гарант.